

Издается с марта 1997 года

5 / 2009

Выходит 6 раз в год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

- В. АДАМОВ**,  
ректор Хозяйственной академии им. Д.А. Ценова
- ЧЭН ВЭЙ**,  
президент Ляонинского университета
- В. ЖИЛЬ**,  
профессор Университета Париж 1 Пантеон-Сорбонна
- Д. ЛАФОРДЖИА**,  
ректор Университета Саленто
- А. МАЗАРАКИ**,  
ректор Киевского национального  
торгово-экономического университета
- А. МУЛИНО**,  
директор научного центра Бирмингемского университета
- Я. ОСТАШЕВСКИ**,  
декан факультета управления и финансов Варшавской школы экономики
- Г. ПФЛУГ**,  
декан экономического факультета Венского университета
- В. САПАТЕРО**,  
ректор Университета Алькала
- Т. ХАЙМЕР**,  
управляющий декан Франкфуртской школы финансов и менеджмента
- С. ХАН**,  
руководитель Департамента экономики Блумсбергского университета

## АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ

- Варшавская школа экономики (Польша);  
Киевский национальный  
торгово-экономический университет (Украина);  
Ляонинский университет (г. Шеньян, Китай);  
Франкфуртская школа финансов и менеджмента (Германия);  
Университет Алькала (Испания);  
Хозяйственная академия им. Д.А. Ценова  
(г. Свиштов, Болгария)

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

- М.А. ЭСКИНДАРОВ** — председатель совета,  
ректор Финакадемии
- Б.М. СМИТИЕНКО** — зам. председателя совета,  
проректор Финакадемии
- Ш.М. ВАЛИТОВ**,  
ректор Казанского государственного  
финансово-экономического института
- Т.Д. ВАЛОВАЯ** — директор Департамента международного  
сотрудничества Правительства Российской Федерации
- О.В. ГОЛОСОВ**,  
главный ученый секретарь Финакадемии
- В.А. ДМИТРИЕВ** — председатель госкорпорации «Банк развития  
и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»
- А.В. ДРОЗДОВ**,  
руководитель Пенсионного фонда Российской Федерации
- В.В. ДУМНЫЙ**,  
проректор по международному сотрудничеству Финакадемии
- А.Ю. ЖДАНОВ**,  
директор Интеграционно-проектного департамента  
ОАО АКБ «Росбанк»
- Г.Б. КЛЕЙНЕР**,  
член-корр. РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН
- Н.Г. КУЗНЕЦОВ**,  
ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
- О.И. ЛАВРУШИН**,  
зав. кафедрой «Денежно-кредитные отношения и банки» Финакадемии
- А.А. ЛИБЕТ**,  
зам. генерального директора по развитию ОАО «Энергокомплекс»
- Д.Е. СОРОКИН**,  
член-корр. РАН, первый зам. директора Института экономики РАН
- М.В. ФЕДОРОВ**,  
ректор Уральского государственного экономического университета  
(УрГЭУ-СИНХ)
- А.Г. ХЛОПОНИН**,  
губернатор Красноярского края

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

Founded in March 1997

5 / 2009

Bimonthly

# VESTNIK FINANSOVOJ AKADEMII

**International  
theoretical and applied science publication**

---

## INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD

**V. ADAMOV,**  
rector, D.A. Tsenov Academy of Economics

**CHENG WEI,**  
president, Liaoning University

**W. GILLES,**  
prof. university of Paris 1 Pantheon-Sorbonne

**D. LAFORGIA,**  
rector, University of Salento

**A. MAZARAKI,**  
rector, Kyiv National University  
of Trade and Economics

**A. MULLINEUX,**  
director, Birmingham Business School, Birmingham University

**J. OSTASZEWSKI,**  
dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics

**G. PFLUG,**  
dean, Institute of Statistics and Support Systems, Vienna University

**V. ZAPATERO,**  
rector, University of Alcala

**T. HEIMER,**  
managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management/University

**S. KHAN,**  
chair, Department of Economics, Bloomsburg University

## ASSOCIATE MEMBERS OF THE EDITORIAL BODY

Warsaw School of Economics (Poland);

Kyiv National University  
of Trade and Economics (Ukraine);

Liaoning University (Shenyang, China);

Frankfurt School of Finance and Management/  
University (Germany);

University of Alcala (Henares, Spain);

D.A. Tsenov Academy of Economics (Svishtov, Bulgaria)

## EDITORIAL BOARD

**M.A. ESKINDAROV** – chairman of the Board,  
rector, Finance Academy

**B.M. SMITIENKO** – deputy Chairman of the Board,  
pro-rector, Finance Academy

**SH. M. VALITOV,**  
rector, Kazan State Institute of Finance and Economics

**T.D. VALOVAYA** – director, Department of International Cooperation  
Government of the Russian Federation

**O.V. GOLOSOV,**  
chief Academic Secretary, Finance Academy

**V.A. DMITRIEV** – chairman, State Corporation «Bank for Development  
and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»

**A.V. DROZDOV,**  
head, Pension Fund of the Russian Federation

**V.V. DOUMNY,**  
pro-rector for International Cooperation, Finance Academy

**A.YU. ZHDANOV,**  
director, Integration Projects Department  
OJSC JSCB «Rosbank»

**G.B. KLEINER,**  
corresponding Member of Russian Academy of Sciences,  
deputy Director, Russian Academy of Sciences  
Central Economics and Mathematics Institute

**N.G. KUZNETSOV,**  
rector, Rostov State University of Economics (RINKH)

**O.I. LAVROUSHIN,**  
head of the Department of Monetary Relations and Banks, Finance Academy

**A.A. LIBET,**  
deputy General Director for Development, OAO «Energocomplex»

**D.E. SOROKIN,**  
corresponding Member of Russian Academy of Sciences,  
first Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute

**M.V. FYODOROV,**  
rector, Ural State University of Economics

**A.G. KHLOPONIN,**  
governor, Krasnoyarsk Krai (Territory)

---

Vestnik Finansovoj Akademii

is in the List of periodicals recommended by the Higher Attestation Commission  
for publication of the main results of PhD and doctoral dissertations

---



Издание зарегистрировано  
в Федеральной службе  
по надзору за соблюдением  
законодательства в сфере массовых  
коммуникаций и охране  
культурного наследия  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС77–25170

#### Учредитель

Финансовая академия  
при Правительстве  
Российской Федерации

#### Редакционная коллегия:

Главный редактор — **М.А. Федотова**, д.э.н.  
Зам. главного редактора — **Е.Е. Гури**  
**О.А. Борзунова**, к.ю.н.  
**Б.И. Златкис**, к.э.н.; **Л.Н. Красавина**, д.э.н.  
**Ю.К. Краснов**, д.ю.н.;  
**М.В. Мельник**, д.э.н.; **Я.М. Миркин**, д.э.н.  
**В.А. Мирошникова**; **Л.П. Павлова**, д.э.н.  
**В.Г. Пансков**, д.э.н.; **В.К. Поспелов**, д.э.н.  
**В.М. Родионова**, д.э.н.  
**К.Е. Турбина**, д.э.н.; **В.А. Юрга**, к.э.н.

#### Журнал включён в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Редактор — **И.Ю. Рузавина**, к.т.н.  
Дизайнер-верстальщик — **Е.А. Волошина**

Мнение редакции и членов редак-  
ции может не совпадать с точ-  
кой зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при  
перепечатке, а также ссылки при ци-  
тировании на журнал «Вестник  
Финансовой академии» обязательны.

Журнал распространяется  
только по подписке.

Подписной индекс  
в объединённом каталоге  
«Пресса России» **821 40**

Подписка в редакции  
по тел./факс: 8 (499) 943 94 82

#### Адрес редакции:

125993, Москва, ГСП-3,  
Ленинградский пр-т, 51, комната 604  
Телефон 8 (499) 943 9929  
e-mail: academy@fa.ru  
VestnikFA@mail.ru  
http://www.fa.ru

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

**Ю.М. Воронин.** Россия и кризис-2008..... 5

### ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ

**Ю.П. Калмыков.** О совершенствовании подготовки специалистов  
финансового рынка..... 13

**С.П. Соляникова.** Мониторинг как инструмент управления  
расходами бюджета..... 18

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**С.В. Карпова.** Инновационная стратегия и её роль  
в формировании маркетинговой политики ТНК..... 23

**А.Н. Захаров.** Мировые тенденции использования банков развития  
для повышения конкурентоспособности экономики России..... 28

**В.В. Ушакова.** Философско-экономические аспекты глобализации..... 30

### ПРАВОВОЙ КУРЬЕР

**П.В. Павлов.** Сравнительная характеристика  
законодательного регулирования различных видов  
особых экономических зон в Российской Федерации..... 33

**Я.Г. Мадатов.** О принципиально новом подходе  
к декриминализации экономики..... 39

**Т.Р. Омельченко, А.А. Мишунина.** Актуальные проблемы рассмот-  
рения дел об административных правонарушениях мировыми судьями..... 43

### ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

**К.Н. Лебедев.** Механистические и организмические модели  
экономических процессов и проблемы экономической науки..... 47

**И.В. Гончарова, Г.В. Бушмелева.** Расширение круга консолидации  
в IFRS (проблема special purpose entities)..... 54

**И.М. Глушков.** Построение системы комплексного  
стресс-тестирования в кредитной организации..... 57

**Е.Г. Панов.** «Философия налогов» (к постановке проблемы)..... 61

**Нгуен Тхи Тху Хуен.** Управленческий учёт — информационная база  
для поиска и оценки резервов повышения эффективности производства  
на предприятиях пищевой промышленности Вьетнама..... 66

**Нажм Басира.** Перспективы развития управленческого учёта  
на нефтеперерабатывающих предприятиях Ирака..... 70

### НАШИ АВТОРЫ

75

### АННОТАЦИИ

77

**К сведению авторов:**

Журнал ориентирован на научное обсуждение актуальных проблем в сфере экономики, финансов и права.

Базовый рубрикатор соответствует профилю научных специальностей, по которым осуществляются защиты кандидатских и докторских диссертаций по направлениям **экономика и право**.

Рукописи представляются в редакцию в электронном виде (диск или по электронной почте: VestnikFA@mail.ru)

**При этом необходимо сообщить:**

ф.и.о., место работы, занимаемую должность, контактные телефоны и e-mail.

Название статьи, сведения об авторе, краткая аннотация и ключевые слова должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы должен содержать библиографические сведения о всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок.

Минимальный объём статьи – 10 тыс. знаков, включая пробелы, оптимальный – 20 тыс. знаков.

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование (экспертную оценку), научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале.

Более подробно см.: [www.vestnikfa.ru](http://www.vestnikfa.ru)

Подписано в печать 27.02.2009 г.  
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.  
Гарнитура Times New Roman.  
Объём 10,0 п.л.  
Тираж 2000 экз.  
Заказ № \_\_\_\_\_

**Отпечатано:**

Финакадемия  
125993, Москва, ГСП-3,  
Ленинградский пр-т, 55  
Телефон 8 (499) 943 94 39

**CONTENTS**

---

**TOPIC OF THE DAY**

---

**Y.M. Voronin.** Russia and crisis-2008..... 5

---

**PROBLEMS OF EDUCATION**

---

**Y.P. Kalmykov.** About the financial market specialists' training improvement..... 13

**S.P. Solyannikova.** Monitoring as instrument of budgetary expenditure management..... 18

---

**WORLD ECONOMY**

---

**S.V. Karpova.** Innovation strategy and its role in making marketing policy of TNC..... 23

**A.N. Zakharov.** Global tendencies in use of banks of development to improve the international competitiveness of Russian economy..... 28

**V.V. Ushakova.** Philosophical and economic aspects of globalization..... 30

---

**LEGAL COURIER**

---

**P.V. Pavlov.** Comparative Characteristic of Legislative Control for Different Types of Special Economic Zones in Russian Federation..... 33

**Y.G. Madatov.** About principally new approach to fight with criminal economy..... 39

**T.R. Omelchenko, A.A. Mishunina.** Actual problems of legal proceedings on administrative offences held by justice of peace..... 43

---

**PROBLEMS AND JUDGMENTS**

---

**K.H. Lebedev.** Mechanistic and organic models of economic processes and problems of economic sciences..... 47

**I.V. Goncharova, G.V. Bushmeleva.** Development of the consolidation's perimeter in IFRS (the problem of special purpose entities)..... 54

**I.M. Glushkov.** Creation of complex stress-testing system in a bank..... 57

**E.G. Panov.** Philosophy of Taxes (formulating the question)..... 61

**Nguyen Thi Thu Huyen.** Management accounting – information basis for search and evaluation of reserves to raise efficiency of productivity at food manufacturing enterprises in Vietnam..... 66

**Najm Basira.** Prospects for the development of management accounting at refineries in Iraq..... 70

---

**OUR AUTHORS**

---

76

---

**ABSTRACTS**

---

79



## РОССИЯ И КРИЗИС-2008

**Ю.М. ВОРОНИН**

д.э.н., профессор, эксперт Секретариата Председателя Счётной палаты Российской Федерации

*Окончание. Начало в предыдущем номере*

В 2008 году мир столкнулся с новым кризисом. Некоторые учёные и политики считают его «финансовым» [1], что «кризис был порождён провалом финансовой системы» [2] в системе денежного обращения. Однако чисто финансовыми причинами кризисы объяснять недостаточно. Денежный крах – это внешняя сторона кризиса, проявление более глубокого структурного экономического явления. Маркс отмечал: «...то, что представляется кризисом на денежном рынке, в действительности выражает аномалии в самом процессе производства и воспроизводства» [3].

Не является исключением и кризис-2008. Это глобальный кризис [4]. Воспроизводственный процесс сегодня – прежде всего воспроизводство государственно-монополистического капитала, которое перешагнуло границы национальных экономик и охватило всё мировое хозяйство, включая и Россию. Поэтому кризис-2008 – это следствие фундаментальных изменений в мировой экономике. Ему присущ комплексный и всеобъемлющий характер как феномену, в котором проявились политико-экономические закономерности современного капитализма в новых глобализированных условиях.

Он обусловлен рядом объективных факторов.

Во-первых, мощными структурными сдвигами в мировой экономике. Они связаны с выносом «старых» отраслей производства из развитых стран, прежде всего США, в Юго-Восточную Азию, где имеет место «излишек» дешёвой рабочей силы, создающей огромную прибавочную стоимость, перетекающую в сферы с высоким органическим строением капитала высокоразвитых стран, в частности, в те же США. За последние три десятилетия доля производства обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства в структуре ВВП Соединенных Штатов сократилась с 32 до 13%. Произведённые в Юго-Восточ-

ных странах, как правило, на американском оборудовании и технологиях, потребительские товары наводняют внутренний рынок США, что привело к ликвидации местной промышленности и росту безработицы.

С другой стороны, передовые страны стали более активно развивать высокотехнологичные, инновационные сектора экономики с высокой степенью интеллектуального труда. Осуществляется переход к шестому технологическому укладу [5], от микроэлектроники к нанoeлектронике, формируются альтернативные топливно-энергетическим ресурсам системы, используются генно-инженерные биотехнологии в сельском хозяйстве и здравоохранении.

Преобразование сферы производства информации в один из главных ресурсов общественного производства меняет характер и формы накопления капитала, взятого в целом, перетока прибыли, структуру и объём потребления.

В России же пока господствующими в большинстве отраслей производства являются третий и четвёртый технологические уклады, для которых характерно автономное использование факторов производства. Зачатки второй стадии пятого технологического уклада в отечественной экономике проявляются лишь в космической и авиационной промышленности.

В настоящее время в России в среднем используется всего 8–10% инновационных идей и продуктов, тогда как, например, в США – 62%, в Японии – 95%. Отечественная заводская наука выполняет лишь 6% научных исследований, в компаниях стран ЕС – 65%, в Японии – 71%, в США – 75% [6].

Во-вторых, кризис-2008 связан с *перепроизводством* продукции глобальных монополий, ТНК, усугублённым завоеванием мировых рынков дешёвой продукцией предприятий Юго-Вос-

точной Азии, особенно Китая. С другой стороны, важной причиной кризиса стало не только пере-производство товаров, но и их *перепотребление*.

США вступили в фазу рецессии еще осенью 2007 года в связи с падением производства в автомобильной промышленности, металлургии и других секторах. В ноябре Национальное бюро экономических исследований (*NBER*) – орган, который официально уполномочен объявлять рецессию, заявил, что экономика США находится в состоянии рецессии. То есть экономический спад в США начался еще до финансового взрыва в стране.

Не вызывает сомнения, что массированные вложения в жилищный (ипотечный) рынок, в фарватере которого идут США, способствовали тому, что они перестали быть ликвидным активом, превратились в гигантскую спекулятивно-финансовую пирамиду и привели к ускорению экономического кризиса.

В-третьих, углубление олигархического капитализма привело к превращению другой стороны экономических явлений – денег и их «производных» – акции, кредита, процента – в самодовлеющий инструмент «экономической» жизни, оторванный от реальной экономики и реальных воспроизводственных процессов. Виртуальный финансовый сектор многократно превысил объём реальной экономики. Искусственно созданный финансовый мир со значительным, гигантским объёмом «фиктивного капитала» (К. Маркс), безудержный рост вторичных, третичных «ценных» бумаг (деривативов) стал благодатной почвой для спекуляций – формирования «финансовых пузырей», прокол которых был неизбежен, что и произошло. Так, только в США за 2008 год потерпели крах огромное число банков, среди которых такие влиятельные, как «Мерил Линч», «Леман Бразерс». Финансовый крах – это важнейшая критическая, но вторичная составляющая кризиса-2008.

Кризис-2008, его сложность и глубина для российской экономики имеет двоякую причину – внутреннюю и внешнюю.

Во-первых, национальная экономика, особенно её реальный сектор, к началу кризиса ещё находилась в фазе оживления, но за «успехами» роста макроэкономических показателей были упущены возможности для обновления производственного и кадрового аппарата. О структурной перестройке и модификации экономики на инновационной основе речь шла только в выступлениях политического руководства, дальше которых дело не продвигалось.

Системные проблемы сложившейся модели экономического роста значительно ускорили распространение кризисных явлений. В результате промышленный спад в России начался не после того, как упали мировые цены на нефть, и не в результате

этого падения [7]. Кризисные явления проявились уже в конце первой половины 2008 года.

Среднемесячные темпы промышленного спада в экономике России второй половины 2008 года составляли 3,6%, что с точки зрения теории характеризует острую и глубокую фазу рецессии. В пересчёте на годовые темпы сокращения производства это равно 35,5%. При этом спад приобрёл фронтальный характер и был зафиксирован практически во всех секторах. Например, если в мире с августа по декабрь 2008 года производство стали упало на 25%, то в России это падение составило 40%, на треть упало производство цемента. В январе 2009 года падение промышленного производства достигло 16,6% в годовом выражении. Наибольшее падение зафиксировано в автомобилестроении из-за снижения спроса и затоваривания готовой продукцией. Так, производство легковых автомобилей обрушилось в январе на 79,7%, автобусов – на 83,3%, грузовых автомобилей – на 74,4%, тракторов – на 91,1%.

Во-вторых, Россия, реально не оценивая своё социально-экономическое положение, старалась ускоренно интегрироваться в мировое экономическое сообщество как равноправный член.

И на этот ослабленный социально-экономический организм негативные тенденции и противоречия, присущие капиталистической системе, стали оказывать всё более патогенное воздействие. Следовательно, выведение российской экономики из депрессии и мирового кризиса будет протекать существенно более жёстко по сравнению с другими странами.

В-третьих, снижение экспортного спроса на отечественную продукцию и мировых цен на сырьевые ресурсы, на основные предметы экспорта и повышение цен на импортные товары в значительной мере повлияли на российский экономический кризис.

Сформулируем наше видение выхода из кризиса в сложившихся в российской экономике условиях [8].

Главные вопросы, на которые следует дать научно выверенный ответ: каковы направления и меры для выхода из кризиса, каким видится облик, конфигурация российской экономики после кризиса? В этом контексте вновь обострилась полемика о смене нынешнего социально-экономического курса и о необходимости и возможности государственного «присутствия» в экономике. Это принципиальнейшие политико-экономические вопросы, от решения которых в полной мере будет зависеть будущее России.

Сторонники либеральной рыночной модели продолжают придерживаться постулата, что и в кризисных условиях, чем государства меньше в экономике, тем лучше. Этот тезис активно отста-

ивают и многие международные финансовые институты, убеждая в этом политическое руководство страны.

Данный подход вызывает удивление. Известно, что вытеснение государства из экономики, осуществлённое в период «либеральных реформ» в России, в других странах, действующих по рецептам МВФ, обернулось целым рядом негативных социально-экономических последствий.

Мировой опыт также свидетельствует, что в кризисных условиях управление экономическим развитием со стороны государства служит базой для сглаживания циклических колебаний, стабилизации динамики экономического роста как для экономики в целом, так и для отдельных её крупных отраслей. Начиная с Великой депрессии в США и кончая кризисами последних лет, именно государство берёт на себя ответственность за определение стратегии и тактики экономической и финансовой работы, выработку на этой основе соответствующей экономической политики (бюджетной, налоговой и др.) и её реализации посредством установления единых правил организации экономических связей в обществе и неукоснительного контроля за их исполнением. От этого в значительной мере зависят темпы и направления выхода национальной экономики из кризиса.

Примером могут служить и действия американского правительства, принявшего решение о национализации, например, страховой компании «Эй-Ай-Джи» и многих банков. Аналогично поступают в Великобритании, Франции и других странах. Эти действия явно свидетельствуют о повышении роли государства в кризисный период для амортизации пороков «свободной» рыночной системы.

Поэтому речь сегодня должна идти не о том, нужно ли государству вторгаться в экономику, а о **степени, мере** этого вторжения исходя из объективных потребностей и возможностей национальной экономики, её роли и месте в мировой экономике в условиях глобализации. В докладе Всемирного банка «Государство в изменяющемся мире» её бывший президент Дж. Вулфенсон особо подчеркнул: «Без эффективного государства устойчивое развитие, и экономическое, и социальное, невозможно» [9].

В этой связи можно позитивно оценить включение в Программу антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год тезиса о возрастании роли государства в экономической жизни страны [10].

В новых экономических условиях лидеры Европы не только обосновывают и углубляют тезис о необходимости в условиях системного мирового экономического кризиса-2008 усилить регулирующую роль государства, но и стремятся формировать надправительственные структуры, которые

позволили бы более полно использовать возможности государственно-монополистической системы, расширив государственное воздействие на экономику за пределы национальных границ.

Это новый подход к анализу мирового кризиса и выработке направлений и путей выхода из него, который позволяет более активно переходить к государственному регулированию рынка, охватывая не только и не столько финансовые инструменты, сколько основу производственных отношений – реальный сектор экономики, обеспечивать проведение промышленной политики на основе ускорения научно-технического прогресса, осуществлять серьёзное влияние и контроль за использованием финансовых ресурсов вплоть до прямого кредитования ТНК и промышленных предприятий.

В развитых странах идёт процесс формирования комплексных межнациональных программ модификации, обновления реального сектора экономики, развития инфраструктуры, систем общественных работ. Во второй половине 2008 года председатель Евросоюза Николя Саркози предложил не только скоординировать антикризисную политику еврозоны, но и создать общий фонд помощи странам, оказавшимся в наиболее критическом положении. Президент США Барак Обама заявил о решимости придать расходам государства социальную направленность, создав с помощью бюджетных инвестиций до 2010–2011 годов 3,5–4 млн. новых рабочих мест.

Речь в данном случае идёт об определённой исторически обусловленной **модификации внутренних законов капитализма и механизма экономического цикла, с ориентацией на длинноволновый 20–25-летний подъём.**

В новых условиях, как нам представляется, данный подход должен найти отражение не только в деятельности России, но и стран СНГ. Для выхода из кризиса-2008 следует более активно использовать возможности экономик стран бывшего СССР, технологические цепочки которых не утратили своей значимости и в настоящее время.

Между тем Россия и страны СНГ пока стремятся выйти из кризиса самостоятельно, слабо используют интеграционные возможности.

Российское руководство продолжает опираться на либеральную монетаристскую концепцию. Министр финансов России А. Кудрин считает, что «в периоды кризисов, в большинстве случаев основную роль играли меры денежно-кредитной политики в силу их большей оперативности и сравнительно более высокой эффективности» [11].

Не удивительно, что главным в антикризисных мерах российского правительства, вместо существенного увеличения государственных инвестиций на экономическое развитие на новой технологической базе в реальном секторе экономики, увели-

чение выпуска качественно новой отечественной продукции, стало «спасение» банковской системы, «предоставление ей необходимой наличности, то есть денежных средств, которые позволили бы банкам осуществлять свою деятельность...» [12].

Поэтому именно сюда Правительство Российской Федерации и Банк России направляют огромные финансовые ресурсы – 1360 млрд рублей, или более 45% из общего их объёма по оздоровлению экономики, заложенных в Программу антикризисных мер на 2009 год [13]. На сохранение и повышение промышленного и технологического потенциала заложено 775 млрд рублей, или меньше 25%. В целом же в 2009 году предполагаемая стоимость мер по поддержке национальной экономической системы может составить в России примерно 12–15 процентов ВВП.

Анализ антикризисной программы Правительства Российской Федерации выявляет явные перекосы в сторону поддержки сферы финансов и банков в ущерб реальному сектору экономики. Другими словами, в отличие от антикризисных мер стран «большой двадцатки», которые финансируют свои антикризисные программы за счёт прямых бюджетных расходов, в России продолжается виртуальная поддержка финансового сектора.

По подсчётам экспертов, только для ведущих стратегических предприятий реального сектора в целях структурной перестройки требуется не менее 3 трлн рублей. Между тем, в антикризисной программе даже нет целевых мер по поддержке инновационных отраслей. Нет и целевой поддержки системы образования, что делается в развитых странах. Следовательно, рассчитывать на модернизацию экономики и очистительную функцию кризиса с такой программой вряд ли целесообразно.

Мировой опыт свидетельствует, что в процессе кризисов насильственным путём преодолеваются антагонизмы и диспропорции капиталистического воспроизводства, происходит мощное развитие производительных сил на новой научно-технической базе.

Так, реакцией на промышленный и сырьевой мировые кризисы 70-х годов стали структурные изменения, основанные на широком использовании в воспроизводственном процессе компьютерной техники, формировании глобальных телекоммуникационных сетей, использовании интернет-технологий, позволяющих перерабатывать производственную информацию и на этой основе в режиме реального времени адаптировать друг к другу физические, химические и иные особенности высоких технологий – так называемый пятый технологический уклад. Открылись новые возможности для выгодных инвестиций, увеличилась занятость, повысилась заработная плата.

Именно в новые высокотехнологичные отрасли, а не в банковский сектор хлынули свободные капиталы, инвестиционные ресурсы. Всё это ускорило экономический рост, снизило безработицу, относительно повысило жизненный уровень населения. Сегодня пятый технологический уклад является доминирующим в развитых странах (США, Японии, Германии, Франции, Швеции).

Россия, к сожалению, «проспала» эту стадию технологического переворота в мировой экономике и вновь стала страной догоняющей. Поэтому смена социально-экономического курса для России предполагает проведение активной научно-технической и структурной политики государства, развитие и распространение нового технологического уклада, включая: упрочение лидерства в тех направлениях, где российский научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство (ракетно-космическая, авиационная, ядерная техника и др.); стратегию догоняющего развития в направлениях со значительным отставанием (нанотехнологии, геномной инженерии), формирование и широкое использование крупных научно-образовательных центров, наукоградов, активное использование федеральных научно-технических целевых программ.

Выход из кризиса-2008 предполагает развитие внутреннего национального производства, которое должно быть сориентировано на расширение внутреннего спроса, стимулирование инвестиционной активности в реальном секторе, а не в банковской сфере путём прокручивания огромных кредитных государственных ресурсов через валютный рынок, приносящих сверхприбыль валютным спекулянтам. Западный бизнес давно понял, что полученные во время кризиса от государства финансовые вливания выделяются не для того, чтобы нажиться, а чтобы выжить и сделать скачок в экономическом развитии. Поэтому о высокой рентабельности западные бизнесмены на какое-то время стараются забыть.

Пример структурной переориентации экономики и опоры на реальный сектор показывают многие развитые страны (см. рис.) [14].

Как видно из приведённых данных, если в России на поддержку непосредственно реального сектора экономики направляется 11% средств, то в Великобритании – 54%, во Франции – 89%, а в Китае – все 100% средств. При этом в Китае рефинансирование коммерческих банков идёт только под программы общественных работ, модернизацию и развитие предприятий и агропромышленного комплекса.

В России же пока не могут воспользоваться преимуществами кризиса. Экономическая политика, как и в годы профицитного бюджета, сводится к решению антикризисных проблем путём



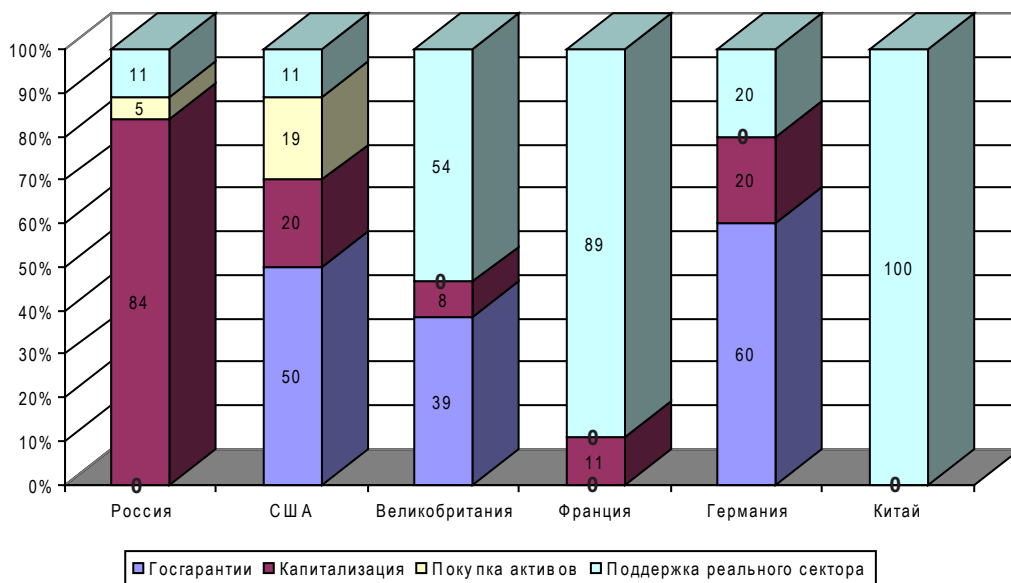


Рис. Направления использования средств, выделяемых на борьбу с финансовым кризисом (% к итогу)

выдачи денег на увеличение уставных капиталов предприятий, банков и госкорпораций, субординированных процентных ставок по кредитам. В частности, на увеличение уставных капиталов предусмотрено 439 млрд рублей.

В реальном секторе экономики Правительство Российской Федерации продолжает ориентироваться на поддержку старых, не конкурентоспособных отраслей. Примером может служить выделение 25 млрд рублей помощи АвтоВАЗу – это не поддержка перспективных производств, а помощь доказавшим свою неэффективность и нереформируемость предприятиям. Скорее эти деньги следовало бы провести по графе социальная защита и борьба с безработицей, чем представлять как меру по поддержанию промышленности.

Между тем, рост национальной экономики в первую очередь предполагает рост внутреннего спроса, чего нельзя достичь без выпуска новых конкурентоспособных товаров, обновления основных фондов.

Отсюда следуют принципиальные выводы.

**Первое:** сегодня, даже если и идёт речь о государственной поддержке реального сектора экономики, то обсуждение сводится к объёму финансовых средств для «латания сиюминутных финансовых дыр», будь то в Автопроме, АПК, ВПК, ОАО «Российские железные дороги», финансированию горнорудных слияний и других направлений, реструктуризации задолженности российских компаний по кредитам за счёт государственных средств и т.п.

Между тем, модернизация и диверсификация российской экономики, перевод её на инновационный путь развития должны делаться в жёстких

условиях кризиса, а **не после его завершения**. Кризис – это шанс для модернизации национальной экономики.

**Второе:** финансовые вливания в реальный сектор экономики должны быть целевыми, направленными на коренную реструктуризацию производительных сил, формирование нового технологического уклада, связанного с использованием в воспроизводственном процессе синтаксической (упорядочивающей) функции информации, обеспечивающей стандарты «электронного описания» продукции, целостную компьютерную технологию, включающую совершенствование производства, реализацию продукции, послепродажный сервис, эксплуатацию изделий потребителем на основе безбумажного обмена информацией между взаимосвязанными субъектами рынка. Другими словами, речь идёт не просто о восстановлении разорванной взаимосвязи реального сектора экономики с финансовым, а о формировании нового механизма, в котором финансовый сектор должен стать не самодовлеющим, а действенным инструментом, обеспечивающим стабильно высокие темпы роста и качество реального сектора национальной экономики. А это предполагает научное видение будущей российской экономики.

**Третье:** Россия уже не может поддерживать конкурентные позиции в мировой экономике за счёт экономии на образовании и здравоохранении, снижении благосостояния людей. Требуется переход к политике неуклонного подъёма жизненного уровня населения, адекватного достижениям мирового научно-технического прогресса. Это в полной мере соответствует мировой динамике развития экономических отношений, связанных

с освоением крупных производственных и социальных инноваций, массовым обновлением всего сложившегося за последнее двадцатилетие мирового спектра товаров и услуг потребительского сектора. Между тем удовлетворение потребительского спроса в стране пока осуществляется в большей мере за счёт импортных товаров и услуг.

**Четвёртое:** в денежной политике России предстоит осуществить реальную, а не декларативную **дедолларизацию** экономического оборота, преодолеть опасную тенденцию к возрастающей недооценке золотого стандарта. Ориентация на новую общемировую валюту на современном этапе – теоретически несостоятельна и иллюзорна с точки зрения практики.

Исходя из изложенного, вызывает принципиальное возражение, что «невозможно предсказать, каким именно будет новый экономический порядок после кризиса. Никто не знает» [15]. Такой подход есть непровольное скатывание на позиции неолиберальной «консервативной революции» Милтона Фридмана, «вашингтонского консенсуса», приоритеты которого заключаются в первенстве финансовых институтов, снижении регулирующей роли государства в экономике, борьбе с инфляцией и увеличении прибылей частных предприятий, сведении к минимуму налогового бремени. К чему привела ориентация на «вашингтонский консенсус», можно раскрыть на опыте России.

Между тем, суть вопроса, наоборот, заключается в том, чтобы предвидеть российскую экономику будущего, используя для этого весь имеющийся в стране научный потенциал, материально-технические и финансовые ресурсы. Формирование и реализацию антикризисных мер необходимо нацелить не только на текущие проблемы, но и увязать с Концепцией-2020, которая разрабатывалась задолго до кризиса, внести в неё **серьёзнейшие коррективы, новую периодизацию** и учесть комплекс среднесрочных мер, направленных на структурную перестройку и модернизацию экономики на инновационной основе, поднять конкурентоспособность отечественной промышленности теперь уже в условиях мирового кризиса.

Это предполагает проведение активной инвестиционной политики. Существует прямая зависимость между ростом вложений в основной капитал, человеческий фактор и увеличением выпуска продукции реального сектора экономики.

Практически во всех развитых странах мира делается всё, чтобы стимулировать финансовые вливания в производство – от резкого снижения процентных ставок за кредит до налогового стимулирования инвестиций.

Российские же меры выхода из кризиса **совершенно противоположны** действиям правительств развитых стран. Достаточно привести пример,

когда в годы Великой депрессии Ф.Рузвельт справился с безудержным ростом процентов по кредитам и выпуском банками необеспеченных ценных бумаг с помощью знаменитого закона Гласса-Стигалла (1933 год) о контроле над банками. Фактически был введён государственный надзор за ними. Был резко усилен контроль Федерального резерва над денежным обращением, за выдачей кредитов, за выпуском кредитных «денег». Даже регулировался процент по вкладам, чтобы не устраивать спекуляций, привлекая вкладчиков высоким процентом.

В России же в качестве «пугала» снижения ставки рефинансирования, использования стабилизационных, резервных и других фондов на цели инвестирования в экономику приводят инфляцию. Однако забывают, что в росте современной дороговизны решающая роль принадлежит естественным монополиям, монопольновысоким ценам (тарифам), образуемым в рамках стоимости на основе погони за сверхприбылями.

Переходу на инновационный путь развития в России мешают налоговые барьеры. Многие поправки, введённые в Налоговый кодекс начиная с 2000 года, фактически нацелены на усиление фискальной функции налогообложения в ущерб стимулирующей путём ликвидации инвестиционных и инновационных льгот. К таким, явно курьёзным с экономической точки зрения моментам, могут быть отнесены ликвидация налоговых льгот на прибыль предприятий, инвестируемую в расширение и техническую реконструкцию производства; на прибыль, направляемую на научно-технические разработки, повышение квалификационного уровня работающих и др.

Следует вернуться к злополучному налогу – НДС. Сегодня уровень этого налога делает невыгодным производство не только инновационной, но и любой готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. В Западной Европе этот налог составляет 15%, а в США вообще такого налога нет. Там более эффективно действует налог с продаж, который лучше стимулирует производство новой техники с высокой добавленной стоимостью.

В условиях кризиса следует восстановить инвестиционные льготы, ввести в практику предоставление налоговых каникул по основным налогам до момента вывода вновь вводимых мощностей на запланированные объёмы производства.

Представляется, что следует расширить функции государственного заказа, в том числе оборонного и национальной безопасности. При этом инновационные сдвиги в образовании, здравоохранении, науке – это также государственный заказ, увеличивающий внутренний спрос и обеспечивающий национальную безопасность страны.

По опыту Великой депрессии в США в острой фазе кризиса многие страны особое внимание уделяют реализации программы **общественных работ**. В США объявили о крупнейшей программе государственных заказов и строительства дорог, создающих дополнительные рабочие места. Китай инвестирует в инфраструктуру – дороги, транспортные узлы, социальную сферу, развитие АПК.

Как нам представляется, в условиях, когда финансовые ресурсы целесообразно сконцентрировать на реальном секторе экономики, снижении безработицы, следует частично восстановить натуральные льготы как форму социальной поддержки населения.

Анализ временных фаз мировых кризисов и динамика российской депрессии позволяют определить, что острая фаза российского кризиса-2008 будет составлять не менее 3–5 лет, цикл вывода страны на траекторию стабильного экономического роста – 5–7 лет.

Не следует забывать и такой аспект: за экономическим кризисом следуют социальный и политический. Если кризис затянется, то вполне может обостриться политическая борьба.

### Независимый контроль в условиях кризиса

В процессе кризиса и выхода из него используются новые инструменты экономической политики, беспрецедентные по объёму и качеству ресурсы, требующие внесения корректив в механизм независимого контроля. Глобальный экономический кризис захватывает практически все сферы социально-экономической жизни.

Развитые страны, многократно входившие в кризисную ситуацию и накопившие богатый опыт использования кризисов для качественного обновления производительных сил и сохранения капиталистической системы, уловили необходимость модификации внутренних законов капитализма, выведения процесса воспроизводства из узких рамок национальных экономик на более высокий наднациональный общественный уровень, что нашло отражение и в деятельности высших органов финансового контроля.

В ноябре 2008 года в рамках Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) создана временная рабочая группа для поддержки усилий правительств, направленных на преодоление последствий мирового экономического кризиса. Это позволит независимым контрольно-счётным органам, в том числе и контрольно-счётным органам Российской Федерации, использовать международный опыт при организации контроля за реализацией антикризисных мер.

Значительно ускорят выход из кризиса коллективные системные действия независимых контрольно-счётных органов стран СНГ.

Об объёмах финансовых ресурсов, направляемых для борьбы с экономическим кризисом и стабилизацию социально-экономической ситуации, можно судить по следующим данным: в 2009 году предполагаемая стоимость мер по поддержке национальных экономических систем может составить в России примерно 7 трлн рублей (15% ВВП), в Западной Европе – 5–6 % ВВП, примерно столько же в США. Стабилизационный пакет Казахстана оценивается в 3,2% ВВП<sup>1</sup>. Получателями средств государственной помощи становятся системообразующие предприятия и банки всех форм собственности, что существенно усложняет обеспечение контроля за прозрачностью использования этих средств.

Огромная роль в решении этой сложной задачи принадлежит независимым контрольно-счётным органам – Счётной палате Российской Федерации, контрольно-счётным органам субъектов Российской Федерации, которые как конституционные органы Российской Федерации обязаны поставить заслон расхищению государственных средств и направить их на модернизацию реального сектора экономики, повышение конкурентоспособности отечественной промышленности и сельского хозяйства.

Налогоплательщики должны видеть, что все финансовые ресурсы, предназначенные для борьбы с кризисом, имеют целевую направленность и расходуются эффективно, а не становятся инструментом финансовых спекуляций. Это делает необходимым выработку эффективных механизмов обратной связи, позволяющих осуществлять оперативный мониторинг реализации антикризисных мер и их влияния на ситуацию в отдельных отраслях, регионах и стране в целом.

Особого контроля требует использование средств государственной поддержки, предоставляемых системообразующим организациям. Речь идёт не просто о выделении им финансовых ресурсов, а о том, на какой инновационный уровень выйдут эти предприятия в процессе использования государственных средств, насколько повысится конкурентоспособность выпускаемой продукции, какие новые рабочие места будут созданы, как повысится качество жизни работников предприятий. Это совершенно новая постановка вопроса для контрольно-счётных органов.

Анализ прошлых глубоких системных мировых кризисов свидетельствует, что выход из рецессий длится два-два с половиной года, ещё три – пять лет занимает период выхода на докризис-

<sup>1</sup> Не является ли разница между объёмом финансовых ресурсов (в объёме ВВП), выделяемых для стабилизации экономики в кризисной ситуации (в США – 6 %, в России – 13–15 %), критерием коррупциогенности экономической системы?

ный уровень и примерно два-три года – выход на траекторию устойчивого экономического роста. Таким образом, временной диапазон средних мировых кризисов составляет от семи до десяти лет. Это при условии, если государственная политика и частно-государственное партнёрство будут опираться на чётко выбранную стратегию, приоритеты развития и локомотивы роста.

В этой связи роль контрольно-счётных органов становится ещё более значимой. Речь идёт о том, что в острый кризисный период достаточно сложно учитывать и формировать бюджетные показатели, особенно доходных составляющих. В повестку дня встаёт вопрос о формировании новой финансово-бюджетной политики экономического роста в условиях экономического кризиса. Важнейшими её составляющими являются меры, направленные на усиление внутреннего денежного спроса и резкое сокращение спекулятивных и откатных мер. Независимые органы финансового

контроля должны поставить жёсткий заслон расхищению государственных средств во всех его формах, особенно при покупке новых зарубежных технологий. Безусловно, эти меры должны быть подкреплены соответствующими поправками в Уголовный кодекс Российской Федерации.

\* \* \*

Необходимо осознать, что какую бы «справедливую и эффективную мировую экономическую архитектуру» [2] мы не пытались формировать, мировые экономические кризисы есть внутреннее свойство капитализма, и задача российского государства состоит в том, чтобы вовремя оседлать новую волну экономического роста и «не проспять» новые технологические уклады, как это было на предыдущих этапах развития российской экономики. Это станет основой для более мягкого прохождения очередного кризиса. А то, что он будет – не вызывает сомнения. Для реализации этой исторической задачи нужна прежде всего политическая воля!

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Шастико А.* Мировой финансовый кризис – возможность для ремонта институтов? // Вопросы экономики, № 12, 2008; Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию. // Вопросы экономики № 12, 2008; Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию. // Вопросы экономики № 1, 2009; Миловидов В. Мировой кризис – это проблемы современной финансовой инженерии. // Парламентская газета, 13 марта 2009, – 20–21 с.
2. *Путин В.В.* Выступление на Всемирном экономическом форуме в Давосе. // Московский комсомолец, 29 января 2008 г.
3. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 24, – 358 с.
4. *Попов Г.* Об экономическом кризисе 2008 года. // Вопросы экономики, 2008, № 12.
5. *Юнь О.* О возможности вхождения России в мировое информационное сообщество // Экономист, 2001, № 12, – 21–29 с.; Воронин Ю.М. Развитие научного потенциала инновационного типа и роль государственных научных центров. // Проблемы прогнозирования, № 3, 2002 год; Воронин Ю.М., Селезнев А.З., Чердниченко Л.Г. Россия: экономический рост М., Финансовый контроль, 2004, – 118–124 с.
6. *Степашин С.В.* Конституционный аудит. М., Наука, 2006, – 510 с.
7. *Лужков Ю.* Надо уходить от монетаризма. // Коммерсантъ, № 28 от 17 февраля 2009 года; Миловидов В. Мировой кризис – это проблемы современной инженерии. // Парламентская газета, 13 марта 2009, – 20 с.
8. *Воронин Ю.М.* Стреноженная Россия. М., Республика, 2003.
9. *The State in a Changing World.* The World Bank. Oxford University Press, 1997.
10. См.: Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. // Парламентская газета, 20 марта 2009 г.
11. *Кудрин А.* Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию. // Вопросы экономики, № 1, 2009, – 22 с.
12. См. выступление первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации И.И. Шувалова в Государственной Думе Российской Федерации. Государственная Дума. Стенограмма заседаний. Бюллетень № 71 (1044) Часть I. М., изд. Государственной Думы, 30 января 2009 года. – 17 с.; См. также выступление Министра финансов России А.Кудрина перед министрами финансов, экономик и глав Центробанков государств СНГ 31 марта 2009 года.
13. См. также: «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации». Федеральный закон от 13 октября 2008 г. № 173 – ФЗ. По этому закону Сбербанк получил от контролирующего акционера Банка России субординированные кредиты без обеспечения на общую сумму 500 млрд рублей на срок до 1 января 2020 г. под 8 % годовых. ВТБ получил от Внешэкономбанка 200 млрд рублей, а Россельхозбанк – 25 млрд рублей.
14. *Горегляд В.П.* Основные проблемы антикризисной стратегии в России и задачи государственного контроля за её реализацией. М., Счетная палата Российской Федерации, 2008, слайд № 6.
15. См. выступление Первого исполнительного вице-президента РСПП А. Мурычева: Антикризисные меры государственной поддержки реального сектора экономики. Выпуск 2. Стенографический отчет 19 февраля 2009 года. М., 2009. – 17 с.



## О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

**Ю.П. КАЛМЫКОВ**

зам. директора института краткосрочных программ Финакадемии,  
профессор кафедры «Экономика предприятия»

Глобальный экономический кризис, первопричиной которого явились потрясения на финансовом рынке, со всей очевидностью показал некомпетентность и несостоятельность многих профессиональных участников рынка ценных бумаг, отсутствие у руководителей и персонала должной ответственности за принимаемые решения. В результате инвесторам и престижу финансового рынка нанесён непоправимый ущерб, для восстановления которого потребуются многие и многие годы.

Отсюда следует, что необходимо принять меры по усилению государственного регулирования финансового сектора и его реформированию, включая пересмотр существующих норм и правил по подготовке специалистов финансового рынка.

Как известно, подготовка кадров для финансового рынка имеет не только и не столько количественную, сколько качественную сторону. От уровня профессиональной грамотности участвующих в эмиссии и обращении ценных бумаг напрямую зависят объёмы привлечения инвестиций в экономику страны, надёжность функционирования фондового рынка и других, связанных с ним финансовых институтов.

Организация подготовки кадров для финансового рынка регулируется рядом нормативных правовых актов, в том числе Положением о специалистах финансового рынка, утверждённым Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 20.04.2005 № 05-17/173-Н. Положением определены: квалификационные требования к специалистам финансового рынка; порядок проведения аттестации; виды специализации в области финансового рынка; порядок ведения реестра аттестованных лиц; порядок и основания аннулирования квалификационных аттестатов.

Выход данного Положения в свет был встречен с одобрением участниками финансового рынка, так как оно снимало ряд ранее существовавших жёстких ограничений по доступу граждан и юридических лиц на рынок ценных бумаг, включая необходимость прохождения переподготовки или сдачи дополнительного экзамена для лиц, которые владели квалификационным аттестатом свыше одного года или не работали по основному месту в организации, имеющей право деятельности на рынке ценных бумаг. Сюда же можно отнести и такие решения ФСФР, как отмена специализации по корпоративным финансам и отказ от установления квалификационных требований для членов коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции и т.п.) организации – участника рынка ценных бумаг.

Перечисленные и другие решения по либерализации подготовки специалистов для профессиональных участников финансового рынка позитивно сказались на его становлении и развитии. Однако с течением времени, эти послабления наводнили рынок ценных бумаг малоквалифицированными кадрами и даже криминальными элементами. Не случайно финансовые пирамиды и финансовые схемы по обману населения стали далеко не редким явлением, вызывая острые социальные конфликты и недоверие населения к финансовым институтам.

Возникает вопрос, что необходимо сделать, чтобы поднять качество подготовки специалистов финансового рынка?

Здесь могут быть разные подходы и предложения – от умеренных до радикальных. Однако во всех случаях это требует широкого обсуждения как в научной среде, так и среди специалистов-практиков. Слишком большой будет цена принятия ошибочного решения.

Мы полагаем, что действующую систему подготовки кадров для финансового рынка разрушать нельзя. Вместе с тем, она требует ряда существенных корректировок, целью которых является:

а) повышение требований к специалистам финансового рынка и профессиональным участникам рынка ценных бумаг;

б) усиление контроля со стороны Федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг за соблюдением принятого порядка подготовки кадров для фондового рынка;

в) введение механизма возмещений ущерба и вреда по операциям с ценными бумагами.

О чём конкретно идёт речь? Прежде всего, необходимо внести изменения в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996 г., касающиеся прав саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг в части подготовки кадров для фондового рынка.

В статье 49 данного Федерального закона записано: «Саморегулируемая организация вправе осуществлять обучение граждан в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, а также в случае, если саморегулируемая организация является аккредитованной Федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг, принимать квалификационные экзамены и выдавать квалификационные аттестаты».

В то же время, Федеральным законом возложены на саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг обязанности и требования (ст. 44 и ст. 50) по контролю за соблюдением своими членами принятых правил и стандартов осуществления профессиональной деятельности и операций с ценными бумагами.

Отсюда следует, что в лице саморегулируемой организации профессиональных участников рынка ценных бумаг мы имеем исполнительный и надзорный орган, когда по определению не может быть соблюдена должная объективность в оценке деятельности специалистов на фондовом рынке. Учитывая это, следует, на наш взгляд, отменить право саморегулируемой организации профессиональных участников рынка ценных бумаг на исполнение функций по аттестации специалистов финансового рынка.

Вряд ли оправдано осуществление саморегулируемой организацией профессиональных участников рынка ценных бумаг и функции по обучению граждан в сфере профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, поскольку эти организации не обладают высококвалифицированным преподавательским составом и современными технологиями ведения учебного процесса.

Обоснованность постановки вопроса об отмене права саморегулируемых организаций профес-

сиональных участников рынка ценных бумаг на обучение граждан принимать квалификационные экзамены и выдавать квалификационные аттестаты может быть подтверждена правовыми нормами, заложенными в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ. Данным законом не дано право саморегулируемым организациям арбитражных управляющих проводить обучение, принимать экзамены и выдавать свидетельства гражданам на право заниматься арбитражной практикой.

Выполнение данных функций законом возложено на аккредитованные высшие учебные заведения и Федеральный орган исполнительной власти по осуществлению контроля за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и самих арбитражных управляющих.

Важно здесь отметить, что специалисты саморегулируемых организаций арбитражных управляющих охотно приглашаются в аккредитованные вузы для ведения преподавательской и консультационной деятельности, что способствует повышению качества учебного процесса и его связи с практикой. Этот опыт можно использовать и применительно к специалистам саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг.

В статье 51 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996 г. записано: «За нарушение данного федерального закона и других законодательных актов Российской Федерации о ценных бумагах лица несут ответственность в случаях и порядке, предусмотренных гражданским, административным или уголовным законодательством Российской Федерации. Вред, причинённый в результате нарушения законодательства Российской Федерации о ценных бумагах, подлежит возмещению в порядке, установленном гражданским законодательством Российской Федерации».

Как показывает практика, случаи возмещения вреда специалистами финансового рынка, причинённого ими в результате непрофессионального ведения дела, крайне редки, поскольку это требует сложных и длительных судебных разбирательств. В результате, многие случаи нанесения специалистами финансового рынка ущерба и вреда физическим и юридическим лицам остаются безнаказанными, что существенно ослабляет законность и дисциплину ведения дел на фондовом рынке.

Учитывая это, было бы целесообразно:

а) ввести обязательное страхование ответственности специалистов финансового рынка за причинённый ущерб и вред физическим и юридическим лицам при осуществлении операций с ценными бумагами на фондовом рынке;

б) обязать саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных

бумаг обеспечивать формирование источников средств для возмещения убытков, причинённых её членами при осуществлении своей деятельности на фондовом рынке.

Положительный опыт функционирования такого механизма экономической ответственности уже есть и прописан в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. Данным законом введено обязательное страхование ответственности арбитражных управляющих за убытки, причинённые должнику, кредиторам и третьим лицам при исполнении арбитражными управляющими возложенных на них обязанностей.

Что касается материальной и финансовой ответственности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, то в статье 22 данного закона, посвящённой правам и обязанностям этих организаций, записано: «Обеспечивать формирование компенсационного фонда или имущества взаимного страхования для финансового обеспечения ответственности по возмещению убытков, причинённых её членами при исполнении обязанностей арбитражного управляющего».

Важным шагом на пути обеспечения грамотными кадрами рынка ценных бумаг стала бы разработка и выпуск в свет нового Положения о специалистах финансового рынка, предусматривающего повышенные требования к работникам профессиональных участников фондового рынка и ужесточения порядка их аттестации.

Известно, что выдаваемые специалистам финансового рынка квалификационные аттестаты на право работать с ценными бумагами имеют бессрочный характер. Эта норма была введена в действие Постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 24.12.2003 г. № 03-47/ПС и включена без каких-либо ограничений и условий в действующее Положение о специалистах финансового рынка, утверждённое Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 20.04.2005 г. № 05-17/ПЗ-Н.

Получается, что специалисты финансового рынка, получившие квалификационные аттестаты более 5 лет назад, имеют право сегодня и в будущем совершать сделки с ценными бумагами, вести депозитарную деятельность и деятельность по управлению инвестиционными, паевыми и негосударственными пенсионными фондами. С таким положением нельзя согласиться по ряду причин.

Во-первых, за последние годы произошли качественные изменения в финансовом законодательстве, затрагивающие прямо или косвенно функционирование финансового рынка.

Во-вторых, глобальный финансовый кризис внёс существенные коррективы в состав участни-

ков финансового рынка за счёт вынужденных банкротств, поглощений и слияний.

В-третьих, государством принята и реализуется антикризисная программа, включающая в себя и ужесточение регулирования фондового рынка.

Наличие перечисленных и других факторов требует, чтобы лица, владеющие квалификационным аттестатом более одного года, прошли перерегистрацию в реестре аттестованных лиц, который ведёт Федеральный орган исполнительной власти по рынку ценных бумаг. При этом должны быть учтены новые требования, которые отсутствуют в действующем Положении о специалистах финансового рынка. Речь идёт о следующих требованиях:

- работа претендента по основному месту в организации, деятельность которой соответствует специализации, указанной в его квалификационном аттестате;
- отсутствие судимости за преступления в сфере экономики;
- прохождение курсов повышения квалификации или сдача дополнительного квалификационного экзамена.

Следует отметить, что предлагаемые нами повышенные требования к претендентам на получение квалификационных аттестатов не новы. Они впервые были реализованы ещё в Положении о специалистах рынка ценных бумаг, утверждённом Постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 24.12.2003 г. № 03-47/ПС и действовали до выхода Положения о специалистах финансового рынка, утверждённого Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам № 05-17/ПЗ-Н от 20.04.2005 г.

Наряду с введением повышенных требований для получения квалификационных аттестатов следовало бы ограничить и срок их действия. Например, не более трёх лет со дня выдачи. Как показывает опыт аудиторов, бухгалтеров и налоговых консультантов, ограничение сроков действия разрешительных документов на право заниматься профессиональной деятельностью способствует повышению их заинтересованности постоянно поддерживать должный уровень квалификации по избранной сфере деятельности.

Дискуссионным остаётся вопрос, необходимо ли иметь специалистам финансового рынка высшее образование? По действующему Положению о специалистах финансового рынка требование о наличии высшего образования распространяется на ограниченное их число, а именно, лишь на отдельные категории персонала профессиональных участников рынка ценных бумаг:

- а) лиц, которые выполняют функции единичного исполнительного органа организаций,

осуществляющих деятельность на финансовом рынке;

б) заместителей единоличного исполнительного органа, осуществляющих руководство самостоятельными и структурными подразделениями, исключительной функцией которых является выполнение одного или нескольких видов деятельности на финансовом рынке;

в) руководителей (заместителей руководителей) структурных подразделений организаций, в должностные обязанности которых входит непосредственное осуществление деятельности на финансовом рынке;

г) работников, отвечающих за осуществление внутреннего контроля в организациях, ведущих работу на финансовом рынке.

Таким образом, для основной части работников (персонала) профессиональных участников рынка ценных бумаг, квалификационные требования не предусматривают наличия высшего образования. К ним, в частности, относятся следующие специалисты:

- осуществляющие сделки с ценными бумагами от имени организации и за её счёт, от имени клиентов и за счёт клиентов, от имени организации и за счёт клиентов на торгах у организатора торговли на рынке ценных бумаг;

- осуществляющие сделки и/или операции с денежными средствами и/или ценными бумагами в интересах учредителя управления;

- подтверждающие результаты клиринга и раскрытие информации по итогам торгов;

- осуществляющие операции, связанные с переходом права собственности на ценные бумаги по лицевым счетам зарегистрированных лиц и по счетам депо клиентов;

- подписывающие исходящие документы по операциям, связанным с управлением имуществом акционерного инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда, пенсионных резервов негосударственного пенсионного фонда или имуществом, в которое инвестированы средства пенсионных накоплений и др.

Приведённый выше перечень видов работ, выполняемых специалистами рынка ценных бумаг, свидетельствует как о достаточно высокой их сложности, так и о большой ответственности специалистов перед клиентами за совершение финансовых операций. Другими словами, для качественного исполнения перечисленных функций требуется высокий уровень профессионализма и такой же высокий уровень образования.

Необходимость наличия высшего экономического или юридического образования у специалистов рынка ценных бумаг демонстрируют и экзаменационные вопросы, утверждённые Федеральной

службой по финансовым рынкам, для сдачи базового и квалификационных экзаменов по видам специализации. В их составе достаточно много таких, которые требуют изучения специальных дисциплин, преподаваемых исключительно в высших профессиональных учебных заведениях.

Безусловно, в перечне функций профессиональных участников рынка ценных бумаг есть и такие, для выполнения которых (кроме технических) не требуется высшее образование. Для таких специалистов следует разработать и утвердить отдельный перечень вопросов по базовому экзамену и экзаменам по специальным видам деятельности с выдачей им при успешной аттестации особого, отличного от специалистов с высшим образованием, квалификационного аттестата.

В действующем Положении о специалистах финансового рынка отсутствует специализация «корпоративные финансы», которая ранее существовала и имела свой особый статус в части требований к персоналу, выполняющему функции по данному виду деятельности. Так, в Положении «О специалистах рынка ценных бумаг», утверждённом Постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 24.12.2003 г. № 03-47/ПС и специалистам рынка ценных бумаг по корпоративным финансам в дополнение к требованиям, установленным для других специалистов рынка ценных бумаг, требовалось иметь высшее экономическое или юридическое образование либо учёную степень кандидата или доктора экономических или юридических наук.

Включение ФКЦБ в перечень специализаций корпоративных финансов и установление повышенных квалификационных требований к специалистам, выполняющим эти функции, мотивировалось особо важной ролью корпоративных ценных бумаг в расширении базы финансового рынка. Мы считаем, что это было правильным и перспективным решением, учитывая необходимость реализации задач по повышению качества управления государственной собственностью и эффективности работы государственного сектора. В бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации от 23.06.2008 г., в котором определены основные направления и ориентиры бюджетной политики в 2009–2011 годах, записано: «Следует в ближайшие годы завершить процесс акционирования федеральных государственных унитарных предприятий, не являющихся необходимыми для исполнения публичных полномочий».

Выполнение данной задачи, как и задачи по привлечению в реальный сектор экономики частных инвестиций, в т.ч. зарубежных, требует организации на предприятиях грамотной квалифика-



ционной работы по подготовке привлекательных проспектов эмиссии ценных бумаг и их реализации на фондовом рынке. Это означает, что для интересов дела следовало бы вернуть в перечень специализаций по обслуживанию финансового рынка специализацию «корпоративные финансы» с установлением к специалистам финансового рынка, выполняющим функции по этому виду деятельности, повышенных квалификационных требований.

Одной из мер по повышению качества подготовки кадров для финансового рынка могло бы стать обязательное участие ответственных представителей Федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг при приёме квалификационных экзаменов в аккредитованных учебных центрах. Такой порядок установлен при сдаче экзаменов гражданами на право вести арбитражную деятельность. В ст.29 Федерального закона «О несостоятельности и банкротстве» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. в части прав и обязанностей Регулирующего Федерального органа записано: «Участствует в организации подготовки арбитражных управляющих и принятии теоретического экзамена». Для реализации этой законодательной нормы Регулирующий Федеральный орган издаёт специальное распоряжение о создании комиссии по приёму теоретического экзамена в составе представителей Регулирующего органа и представителей аккредитованной обучающей организации с правом решающего голоса председателя экзаменационной комиссии, назначенного Регулирующим органом.

Введение такого порядка при приёме квалификационных экзаменов у соискателей на право вести профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг существенно повысит контроль Федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг за подготовкой кадров для фондового рынка.

Важной мерой в этом направлении стало бы и принятие решения Федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг о запрете на обучение, приём квалификационных экзаменов и выдачу квалификационных аттестатов организациям, созданным на основе частного капитала. В стране достаточно государственных высших профессиональных учебных заведений, которые имеют все требуемые условия для подготовки специалистов финансового рынка и ориентированы не на извлечение прибыли, а на подготовку высококвалифицированных специалистов для народного хозяйства. Одним из таких высших учебных заведений является Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации», которое имеет все необходимые условия для качественной подготовки специалистов финансового рынка и располагает большими возможностями по расширению данного вида образовательной деятельности, в том числе в регионах.

Реализация предложенных нами мер по совершенствованию регулирования финансового рынка будет способствовать укреплению его надёжности и привлекательности для инвесторов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996 г.
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г.
3. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 23.06.2008 г.
4. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 20.04.2005 № 05-17/173-Н «Положение о специалистах финансового рынка».
5. Постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 24.12.2003 № 03-47/ПС «Положение о специалистах финансового рынка».

## МОНИТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ БЮДЖЕТА

**С.П. СОЛЯННИКОВА**

к.э.н., доцент, зам. зав. кафедрой «Финансы» Финакадемии

Методологической основой бюджетирования, ориентированного на результат, является определение прямых и конечных результатов деятельности субъектов бюджетного планирования и показателей, характеризующих степень достижения ими поставленных целей. Данные показатели в мировой практике являются основой для планирования и финансирования деятельности органов власти и бюджетных учреждений, расходов на реализацию целевых программ. Большое значение в этой связи приобретает мониторинг результатов деятельности министерств и ведомств, реализуемых ими программ и оценка эффективности расходов бюджета на эти цели.

К основным задачам мониторинга относится обеспечение:

- высокого качества услуг, предоставляемых за счёт средств бюджета;
- достижения стратегических целей и задач исполнительными органами государственной власти;
- эффективного использования государственных финансовых ресурсов.

### **I. Методологические основы построения системы мониторинга**

В рамках лучшей практики управления мониторинг рассматривается как инструмент, позволяющий уполномоченным органам, должностным лицам принимать обоснованные решения.

Если рассматривать *мониторинг как совокупность процедур*, то его можно определить как непрерывный процесс сбора и анализа информации, позволяющей уполномоченным органам, а также заинтересованным лицам и организациям принимать необходимые решения, нацеленные на повышение результативности деятельности органов власти, бюджетных учреждений, целевых программ.

В отличие от контроля, который каждый год ориентирован на разные объекты, мониторинг направлен на одни и те же объекты и постоянно повторяется. Кроме того, понятие «мониторинг» следует отделять от понятия «оценка эффективности». Оценка эффективности – проведение на конкретных этапах реализации целевой программы, в процессе финансирования органов власти и бюджетных учреждений исследований, определяющих степень достижения целевых результатов и факторы, которые влияют на отклонение фактических результатов от запланированных.

Мониторинг представляет собой инструмент, позволяющий эффективно управлять как результатами деятельности субъектов бюджетного планирования, бюджетных учреждений, целевой программы, так и расходами бюджета. Его действие основано на использовании системы показателей, характеризующих результаты деятельности органа власти, учреждения или реализации программы, а также эффективность расходов бюджета на эти цели. Результаты мониторинга должны учитываться на всех стадиях бюджетного процесса.

Система мониторинга не сводится к простому сбору статистических данных. Для её использования в качестве инструмента управления расходами бюджета необходимо соблюдение ряда условий:

- построение системы мониторинга таким образом, чтобы все заинтересованные участники бюджетного процесса могли пользоваться его результатами;
- обеспечение взаимосвязи мониторинга с процессом управления деятельностью органа власти, бюджетного учреждения, целевой программой;
- использование существующих систем получения информации, коммуникаций и принятия решений для формирования системы мониторинга;

- обеспечение финансовых, технических, кадровых и организационных условий для осуществления мониторинга.

## II. Концептуальные подходы к построению системы мониторинга в сфере высшего профессионального образования

Внедрение системы мониторинга в сфере высшего профессионального образования, по нашему мнению, предполагает осуществление комплекса следующих взаимосвязанных действий:

### 1) Планирование системы мониторинга

Планирование системы мониторинга включает:

- выявление массивов информации, которые потребуются руководителям органов управления образованием для принятия решений, обеспечивающих эффективность реализации основных целей, задач и полномочий Минобрнауки России и подведомственных ему главных распорядителей бюджетных средств, формирования информации для внешних пользователей;

- выбор методов сбора и обработки информации;

- формирование плана мониторинга.

К основным *процедурам* планирования системы мониторинга деятельности подведомственных Минобрнауки России главных распорядителей средств федерального бюджета и учебных заведений федерального ведения относятся:

1. Определение источников информации и формирование системы показателей для мониторинга.
2. Выбор методов сбора и анализа информации.
3. Оценка качества информации.
4. Разработка и утверждение плана мониторинга.

Все перечисленные процедуры обеспечивают эффективное функционирование системы мониторинга.

При определении источников информации и формировании системы показателей для мониторинга следует исходить:

- из положений Доклада о результатах и основных направлениях деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации, операционного плана министерства, т.е. сформировать список показателей для каждой цели, задачи и полномочия Минобрнауки России, подведомственных ему главных распорядителей средств федерального бюджета. Это позволит не только определить систему показателей для мониторинга, но и в процессе мониторинга оценить достижение целевого уровня и определить факторы, обусловившие отклонения;

- из перечня долгосрочных и ведомственных целевых программ, реализуемых подведомственными Минобрнауки России федеральными агентствами и службами.

К основным источникам информации о результатах деятельности подведомственных Минобрнауки России *главных распорядителей бюджетных средств* можно отнести:

- 1) отчёты федеральных агентств и служб о выполнении плана и показателей деятельности, утверждённых Минобрнауки России на очередной финансовый год;

- 2) отчёты федеральных агентств и служб о реализации бюджетных целевых программ (федеральных целевых программ и ведомственных целевых программ);

- 3) отчёты по показателям мониторинга.

Первые две группы отчётных документов позволяют дать более полную, детальную картину как динамики результатов деятельности главных распорядителей средств федерального бюджета, подведомственных Минобрнауки России, так и факторов, её определяющих.

К основным источникам информации о деятельности *высших учебных заведений* можно отнести:

- I. Формы федерального государственного статистического наблюдения.

- II. Формы финансовой отчётности высших учебных заведений.

- III. Государственные задания, установленные вузам.

- IV. Стратегические планы учебных заведений.

Дополнительно для мониторинга могут использоваться:

- информация, размещённая на официальных интернет-сайтах образовательных учреждений, в системе федеральных образовательных порталов, а также на сайте Федеральной службы государственной статистики;

- данные национальных и международных рейтингов вузов.

Совокупность сведений, полученных из этих источников информации в процессе мониторинга, позволит сформировать комплексное представление о результатах деятельности подведомственных Минобрнауки России главных распорядителей средств федерального бюджета и учебных заведений федерального ведения, оценить их роль в достижении целей и задач государственной образовательной политики.

При *выборе методов сбора и анализа информации* необходимо учитывать, что эффективное проведение мониторинга требует продуманной и чёткой системы сбора информации. Количество отслеживаемых показателей не должно быть чрезмерным, при этом обязательно должно быть определено, каким именно образом необходимые сведения будут собраны и использованы для принятия решений.

При определении методов необходимо учитывать, во-первых, кто будет с ними работать и, во-вторых, цель проведения мониторинга.

В процессе мониторинга результатов деятельности подведомственных Минобрнауки России главных распорядителей бюджетных средств и учебных заведений федерального ведения целесообразно использовать метод прямой регистрации данных, представляемых объектами мониторинга в установленной министерством форме.

*Оценка качества информации* предполагает проверку репрезентативности, надёжности и пригодности информации, представленной всеми субъектами мониторинга. Если показатель не удовлетворяет одному из этих критериев, необходимо найти ему замену.

*План мониторинга* должен разрабатываться и утверждаться Министерством образования и науки Российской Федерации и определять следующие вопросы: объекты мониторинга; показатели мониторинга и формы их представления; периодичность представления информации субъектами мониторинга (не реже двух раз в год); порядок проведения мониторинга; структурное подразделение Минобрнауки России, ответственное за организацию мониторинга и обобщение его результатов, его права и полномочия при проведении мониторинга; сроки и ответственных лиц за разработку нормативно-правового и методического обеспечения мониторинга результатов деятельности подведомственных Минобрнауки России главных распорядителей средств федерального бюджета и учебных заведений федерального ведения.

## 2) Организация системы мониторинга

Мониторинг деятельности подведомственных Минобрнауки России главных распорядителей средств федерального бюджета и учебных заведений федерального ведения должен быть направлен на повышение качества государственных услуг в сфере образования, обеспечение выполнения целей и задач государственной политики в сфере образования, выявление и реорганизацию неэффективно функционирующих образовательных учреждений.

При организации мониторинга должны быть решены следующие задачи:

1) создание информационно-аналитической базы для проведения оценки обоснованности расходов федерального бюджета на оказание государственных услуг в сфере высшего профессионального образования;

2) обеспечение возможности сравнения в отраслевом и территориальном разрезе результатов деятельности подведомственных Минобрнауки России главных распорядителей средств федерального бюджета и учебных заведений федерального ведения, а также альтернативных форм организации оказания государственных услуг;

3) получение Минобрнауки России на регулярной основе информации для принятия решений по вопросам оптимизации (реструктуризации) под-

ведомственной сети учреждений, повышения качества управления деятельностью подведомственных главных распорядителей средств федерального бюджета и учебных заведений федерального ведения.

Система мониторинга должна формироваться с учётом неоднородности организационного состава находящихся в ведении Минобрнауки России главных распорядителей средств федерального бюджета и учебных заведений федерального ведения и может быть построена как трёхуровневая иерархическая система (см. табл. 1).

3) *Формирование системы показателей мониторинга деятельности подведомственных распорядителей и получателей бюджетных средств и проверки качества показателей*

Отбор и определение показателей мониторинга занимают особое место в создании системы мониторинга. Для мониторинга, осуществляемого на различных уровнях управления, требуются различные виды информации и различные показатели. Минобрнауки России необходимы показатели, носящие агрегированный характер, позволяющие проводить мониторинг достижения непосредственных результатов деятельности как министерства, так и главных распорядителей средств федерального бюджета, находящихся в его ведении. Для мониторинга результатов деятельности учебных заведений целесообразно использовать достаточно широкий круг конкретных показателей.

*Система показателей результатов деятельности подведомственных Минобрнауки России главных распорядителей средств федерального бюджета* должна позволять выполнять мониторинг:

- достижения запланированных на конкретную дату или целевых значений непосредственного результата;
- выполнения распределённых по целям и задачам показателей финансирования расходов бюджета;
- результативности расходов бюджета.

Показатели мониторинга деятельности федеральных агентств и служб, находящихся в ведении Минобрнауки России, должны соответствовать показателям и целевым индикаторам непосредственных результатов, заложенным в Докладе о результатах и основных направлениях деятельности и операционном плане Министерства образования и науки Российской Федерации, а также паспортах целевых программ, реализуемых подведомственными Минобрнауки России главными распорядителями средств федерального бюджета.

Количество показателей для мониторинга результатов деятельности федеральных агентств и служб не должно превышать 2–3 на задачу/мероприятие. Состав и содержание показателей должны позволять анализировать динамику непосредственных результатов деятельности этих ведомств.

Таблица 1

**Организация мониторинга деятельности подведомственных Минобрнауки России  
распорядителей и получателей бюджетных средств**

Субъект системы мониторинга	Подразделение, отвечающее за организацию и проведение мониторинга	Объем информации, ее обработка
Министерство образования и науки Российской Федерации	Департамент, отвечающий за подготовку Доклада о результатах и основных направлениях деятельности министерства	Оценка информации, полученной в ходе мониторинга, и ее использование в ходе подготовки Доклада о результатах и основных направлениях деятельности министерства на очередной финансовый год и плановый период, при принятии решений в области реализации государственной политики в сфере образования
↑	↑	↑
Главные распорядители средств федерального бюджета, находящиеся в ведении Минобрнауки России	Структурное подразделение, ответственное за проведение мониторинга	Информация о результатах деятельности ведомства
		Анализ и обобщение информации о результатах деятельности подведомственных учреждений, подготовка информации для принятия управленческих решений
↑	↑	↑
Подведомственные учреждения	Отдел (центр, группа) мониторинга результатов деятельности	Информация о результатах деятельности учреждения
		Анализ и обобщение информации о результатах деятельности учреждения, подготовка информации для принятия управленческих решений

Таблица 2

**Состав показателей, характеризующих непосредственные результаты  
по отдельным видам деятельности учебных заведений федерального ведения**

Виды деятельности	Показатели
1. Образовательная	1.1. Количество преподаваемых учебных дисциплин, в том числе федерального, вузовского компонентов и дисциплин по выбору 1.2. Выпуск студентов по ступеням высшего профессионального образования, формам обучения, специальностям и направлениям подготовки 1.3. Процент выпускников, трудоустроенных по специальности в течение года после окончания обучения 1.4. Личные достижения выпускников (награды, звания, изобретения, научные работы, ученые степени и т.п.)
2. Научно-исследовательская	2.1. Количество и объем выполненных научных исследований в стоимостном выражении и печатных листах (всего и на 1 штатного сотрудника из числа научно-педагогических работников) 2.2. Количество и объем научных публикаций, в том числе в зарубежных и ВАКовских изданиях (всего и на 1 штатного сотрудника из числа научно-педагогических работников) 2.3. Количество научных докладов, в том числе за рубежом (всего и на 1 штатного сотрудника из числа научно-педагогических работников)
3. Методическая	3.1. Объем выполненных методических работ в печатных листах (всего и на 1 штатного преподавателя) 3.2. Количество и объем методических публикаций (всего и на 1 штатного преподавателя) 3.3. Количество и объем опубликованных учебников и учебных пособий в печатных листах (всего и на 1 штатного преподавателя)
4. Инновационная	4.1. Количество и объем выполненных инновационных работ в стоимостном выражении (всего и на 1 штатного сотрудника из числа научно-педагогических работников) 4.2. Количество полученных патентов Российской Федерации (всего и на 1 штатного сотрудника из числа научно-педагогических работников) 4.3. Количество полученных зарубежных патентов (всего и на 1 штатного сотрудника из числа научно-педагогических работников)
5. Международная	5.1. Количество реализуемых международных образовательных программ 5.2. Количество совместных международных учебно-методических работ 5.3. Количество совместных международных научно-исследовательских проектов

**Показатели, характеризующие результативность использования учебными заведениями бюджетных и внебюджетных средств**

Виды деятельности	Показатели
1. Образовательная	1.1. Процент выпускников, успешно сдавших государственные экзамены и защитивших выпускную работу 1.2. Процент выпускников, устроившихся на работу по специальности (направлению подготовки) в течение года после выпуска 1.3. Процент выпускников, продолживших обучение в магистратуре/аспирантуре 1.4. Доля защитившихся в срок аспирантов и докторантов
2. Научно-исследовательская и инновационная	2.1. Процент профессорско-преподавательского состава, имеющих ученую степень кандидата и доктора наук 2.2. Количество монографий (всего и в печатных листах на 1 штатного сотрудника из числа научно-педагогических работников) 2.3. Индекс цитируемости профессорско-преподавательского состава (по Science Citation Index и Social Science Citation Index) 2.4. Количество полученных патентов (всего и в расчете на 1 штатного сотрудника из числа научно-педагогических работников) 2.4. Количество студентов, участвующих в научно-исследовательской и инновационной работе
3. Методическая	3.1. Количество изданных учебников и учебных пособий с грифом Минобрнауки России, учебно-методических объединений, советов (всего и в печатных листах на 1 штатного преподавателя)
4. Финансовая	4.1. Удельный вес доходов от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности в доходах учреждения 4.2. Расходы на обучение 1 студента, обучающегося в соответствии с контрольными цифрами приема/государственным заданием 4.3. Расходы на обучение 1 студента, обучающегося на платных началах

В систему показателей мониторинга деятельности федеральных учебных заведений целесообразно включить три группы индикаторов:

1) индикаторы, характеризующие непосредственные результаты деятельности учебных заведений (по видам деятельности, результативности использования бюджетных и внебюджетных средств);

2) индикаторы, характеризующие результаты выполнение государственного задания;

3) индикаторы, характеризующие результаты выполнения стратегического плана.

Показатели должны отражать непосредственные, т.е. количественно измеримые, результаты деятельности учебных заведений.

Показатели, характеризующие непосредственные результаты по отдельным видам деятельности учебных заведений, приведены в табл. 2.

С показателями, характеризующими результаты деятельности вузов по видам, тесно связаны показатели результативности использования бюджетных и внебюджетных средств учебными заведениями (см. табл. 3).

Показатели, характеризующие результаты выполнения государственного задания, зависят от состава показателей, доведённых до учреждения главным распорядителем средств федерального бюджета. При этом для мониторинга должны отбираться показатели, позволяющие количественно определить результаты выполнения государственного задания.

Показатели, характеризующие результаты выполнения стратегического плана учебного заведения, носят индивидуальный характер и определяются составом целей, задач и индикаторов развития конкретного вуза.

Формирование системы мониторинга позволит получить информацию для оценки устойчивости, в том числе финансовой, как системы образования в целом, так и отдельных учреждений образования, размещения государственного задания на подготовку кадров и создать условия для повышения эффективности расходов бюджета на финансирование образования.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Государственное регулирование сферы высшего профессионального образования в условиях изменения организационно-правовых форм образовательных учреждений : Монография / Под ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005.
3. Хатри Г.П. Мониторинг результативности в общественном секторе: Пер. с англ. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2005.
4. Eurydice (2008). Higher Education Governance in Europe. Policies, structures, funding and academic staff.



## ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЕЁ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ТНК

**С.В. КАРПОВА**

к.э.н., зав. кафедрой «Маркетинг» Финакадемии

Современное состояние российской экономики связано с влиянием мирового финансового кризиса. Данная ситуация влечёт за собой необходимость для компаний поиска новых механизмов выживания в ужесточающейся конкурентной борьбе. Выработка эффективной маркетинговой политики, которая постоянно эволюционирует, может стать таким механизмом. Основопологающую роль в формировании и реализации такой политики играет выработка инновационной стратегии развития компании.

Для того чтобы дать определение понятия «стратегия», необходимо сначала проанализировать, какие типы стратегий должна реализовывать компания, стремящаяся устойчиво и прибыльно функционировать и развиваться. Различают несколько типов стратегий:

- 1) корпоративные стратегии;
- 2) бизнес-стратегии;
- 3) функциональные стратегии.

Существует множество определений *корпоративной стратегии*. Первоначально термин использовался для описания набора решений, которые определяют цели компании, вырабатывают основную политику, необходимую для достижения этих целей, и составляют перечень бизнесов, к обладанию которыми компания должна стремиться. Понятый буквально, данный термин будет означать, что корпоративная стратегия должна затрагивать любую стратегическую проблему, с которой может столкнуться компания.

Корпоративная стратегия – это способ, которым компания создаёт стоимость, формируя и координируя свои действия на различных рынках. Это определение имеет три важных аспекта. Первый – делается акцент на создании стоимости в качес-

тве окончательной цели корпоративной стратегии. Второй – концентрируется внимание на возможностях корпорации на многочисленных рынках (конфигурация), включая её продукцию, географическое и вертикальное разделение. Третий – акцентируется на том, как фирма управляет своими действиями и бизнесами, которые находятся в рамках корпоративной иерархии (координация). Здесь признаётся важность как исполнения, так и формулирования корпоративной стратегии.

*Бизнес-стратегия, или конкурентная стратегия* – это схема поведения компании на конкретном рынке, призванная обеспечить ей желаемые объёмы продаж, прибыльность и темпы роста.

*Функциональная стратегия* – это схема решения компанией на определённом рынке задач конкретного типа, возникающих при реализации её конкурентной стратегии. К основным типам функциональных стратегий относятся стратегии:

- 1) маркетинга;
- 2) организации производства;
- 3) управления персоналом и т.д.

Можно сказать, что основной акцент при формировании стратегии маркетинга необходимо ставить на:

- использование гибкого подхода к формированию стратегии, что позволит компании меняться в соответствии с изменениями рынка или даже опережать их;
- использование индивидуальной стратегии для каждой компании, которая воспринимается как общее направление движения.

К корпоративному уровню относятся решения, которые по своей природе охватывают всю корпорацию в целом. Принятие этих решений не может быть децентрализовано без риска совершения

серьёзных ошибок. На бизнес-уровне основные усилия направлены на сохранение долгосрочного конкурентного преимущества во всех текущих сферах деятельности фирмы. Кроме того, функциональные стратегии не только конкретизируют функциональные требования, предъявляемые всем комплексом различных сфер деятельности фирмы, но также создают некий запас основных конкурентоспособных средств для развития уникальных возможностей фирмы.

Независимо от вида стратегии, к реализации которой стремится фирма, большая часть её стоимости будет, в конечном счёте, образовываться в бизнес-подразделениях посредством увеличения их способности производить и поставлять товары и услуги клиентам. Таким образом, для создания стоимости корпорация, – чтобы оправдать своё существование в качестве юридического лица, занимающегося многими видами бизнеса, – должна уметь тем или иным способом вносить вклад в конкурентоспособность своих бизнесов. Корпоративная стратегия способствует пониманию стратегии бизнеса, так же как последняя, в свою очередь, даёт информацию для анализа. Он сфокусирован на отношениях между фирмой в целом и её частями, прежде всего на том, улучшается или ухудшается работа её бизнес-подразделений за счёт того, что они входят в корпорацию.

В целом стратегию можно определить как процесс принятия решений или генеральный курс действий, имеющий объекты и средства, с помощью которых достигаются поставленные цели (принимаются решения). Стратегия означает взаимосвязанный комплекс действий с целью укрепления жизнеспособности и мощи данной компании по отношению к её конкурентам. Это детальный всесторонний комплексный план достижения поставленных целей.

Одним из первых общий подход к содержанию и организации разработки стратегических решений сформулировал Ансофф И. В соответствии с разработанным им подходом принятие стратегических решений основывается на оценке относительных конкурентных позиций компании и состояния внешней среды [1].

Под *инновационной стратегией* компании обычно понимают стратегию использования нововведений. Если руководство компании поддерживает попытки реализовать нововведение, вероятность того, что оно будет принято к внедрению в компании, возрастает. В основном инновации рассматриваются компаниями как средство повышения качества продукции или снижения себестоимости, они необходимы при создании новых продуктов или могут помочь в диверсификации бизнеса. Так, Кинг У. и Клиланд Д., подчёркивая инновационный характер стратегического управ-

ления, утверждали, что «способность реагировать на изменения и стимулировать нововведения всегда ассоциировалась с хорошим управлением» [2]. К этой же точке зрения склоняются и профессора Гарвардского университета Хейз Р. и Абернетти У. Так, критикуя американский менеджмент 70-х годов, они призывали менеджеров изменить взгляды на принципиальные моменты конкурентной борьбы и обратить внимание на активное использование в ней результатов НТР [3]. В то же время, известный американский специалист по управлению Мартино Дж. подчёркивал особое значение научно-технической составляющей в корпоративной стратегии [4].

Инновационная составляющая стратегического развития компании основывается на интеллектуальных ресурсах, наукоёмких и информационных технологиях, эффективном использовании и качественном совершенствовании всех факторов производства.

Всё большее число компаний признаёт необходимость инновационного планирования и активно внедряет его. Это обусловлено растущей конкуренцией: нельзя жить только сегодняшним днём, приходится постоянно искать и внедрять нововведения, предвидеть и планировать возможные изменения, чтобы выжить и выиграть в конкурентной борьбе. Инновационные подходы в маркетинге связаны с проблемами разработки новых продуктов и их продвижения, ценообразования, выбора каналов сбыта, изучения рынка, конкурентов, потребителей и т.п.

Проектирование инновационных преобразований предусматривает определённую последовательность в выборе и осуществлении инновационной стратегии: от постановки цели до её практической реализации.

Разработка и внедрение инновационной стратегии представлены на схеме.

Разработка стратегии начинается с формулировки общей цели организации, которая должна быть понятна любому человеку. Постановка цели играет важную роль в связях компании с рынком и потребителем.

Заметим, что разработка инновационной стратегии редко бывает чисто формальной, и сама стратегия должна постоянно корректироваться с учётом изменяющейся внешней среды и внутренних условий в компании. Поэтому задача руководства предприятия состоит не только в том, чтобы грамотно сформулировать стратегию, но и в том, чтобы правильно выбрать механизм её реализации с учётом особенностей бизнеса и условий внешней среды на рынке.

Выделяют следующие основные типы инновационных стратегий:

1. **Наступательная** – характерна для компаний, основывающих свою деятельность на прин-



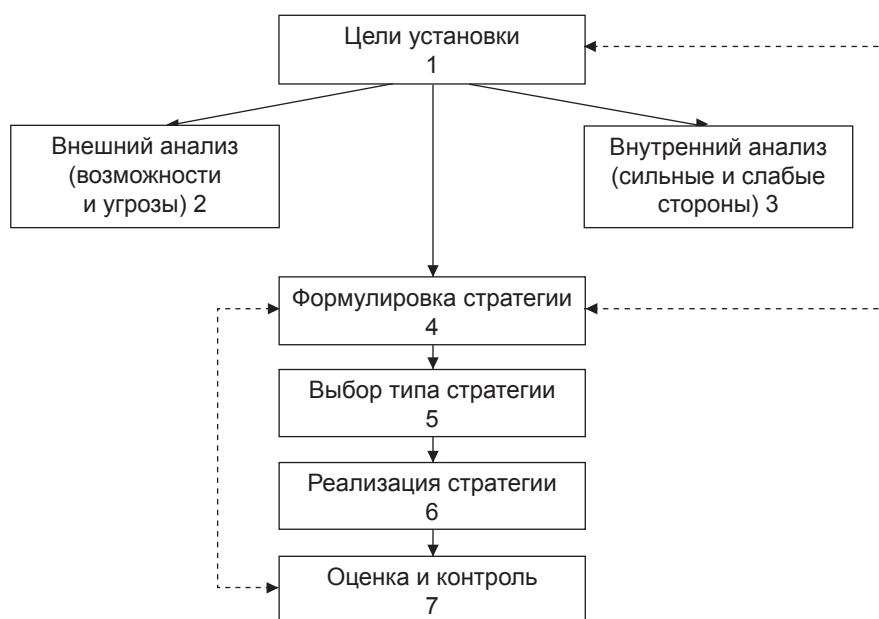


Схема. Разработка и внедрение инновационной стратегии

ципах предпринимательской конкуренции. Она свойственна компаниям, специализирующимся на создании «прорывных» нововведений. Почти все средства, по большей части привлечённые, тратятся такими компаниями на НИОКР.

2. **Оборонительная** – направлена на то, чтобы удержать конкурентные позиции компании на уже имеющихся рынках. Главная функция этой стратегии – активизировать соотношение «затраты – результат» в инновационном процессе. Такая стратегия также требует интенсивных НИОКР. К подобной стратегии могут прибегать как крупные, так и средние компании.

3. **Имитационная** – используется компаниями, имеющими сильные рыночные и технологические позиции. При этом копируются основные потребительские свойства нововведений, выпущенных на рынок другими компаниями. Такая стратегия обычно характерна для крупных компаний, которые стараются опередить конкурентов за счёт серийности производства и эффекта масштаба.

4. **Стратегия «ниши»** – заключается в приспособлении к узким сегментам широкого рынка («нишам») путём специализированного выпуска новой или модернизированной продукции с уникальными характеристиками. В «нишевой» стратегии чётко прослеживаются две составляющие: ставка на дифференциацию продукции и необходимость сосредоточить максимум усилий на узком сегменте рынка. Для таких компаний, как правило, характерны средние расходы на НИОКР.

Помимо указанных основных стратегий, существует достаточно большое количество вариантов выбора стратегической позиции на основе разнообразных моделей инновационного или стратегического маркетинга.

При выборе инновационной стратегии обычно принимают во внимание рыночную позицию компании, её научно-техническую политику, а также стадию жизненного цикла, на которой находятся те или иные продукты или услуги, предлагаемые компанией.

Окончательно принимая ту или иную стратегию в качестве руководства к действию, маркетинг компании должен учитывать четыре фактора:

1. Риск. Какой уровень риска компания считает приемлемым для каждого из принимаемых решений?

2. Знание прошлых стратегий и результатов их применения. Это позволит компании более успешно разрабатывать новые стратегии.

3. Фактор времени. Нередко хорошие идеи терпели неудачу потому, что были предложены к осуществлению в неподходящий момент.

4. Реакция владельцев. Стратегический план разрабатывается менеджерами компании, но часто владельцы (акционеры) могут оказывать силовое давление с целью его изменения. Руководству компании стоит иметь в виду этот фактор.

Первостепенной задачей подразделения маркетинга на начальном этапе разработки инновационной стратегии является *исследование рынка*. На начальном этапе такого исследования, как правило, проводится общеэкономический анализ. Этот вид анализа тесно связан с изучением внешней среды компании и позволяет исследовать элементы экономической среды, имеющие отношение к спросу на новшества, в т.ч. население, темпы его роста, душевой доход и потребление, индекс потребительских цен, «потребительскую корзину», темпы инфляции и пр. Кроме того, сюда же относится изучение элементов политико-правовой среды,

в т.ч. юридической практики, связанной с импортом и экспортом продукции, квотированием, ограничениями по стандартам, обязательствам, налогам, субсидиям и т.д. При этом необходимо проанализировать существующий уровень национального производства подобной продукции, наличие или возможность импорта, уровень экспорта, данные о производстве импортозамещающей продукции и о новшествах. И, наконец, одним из важнейших направлений является изучение элементов социально-культурной среды, в т.ч. особенностей культуры, потребительского поведения, национальных традиций и т.д.

В качестве базовой информации для проведения общезкономического исследования используются данные официальных статистических и государственных органов, правительственных источников, данные международных организаций, посольств, банков, промышленных каталогов, исследований, нормативов и инструкций, специализированных справочников или деловых журналов и газет, торговых ассоциаций, торговых палат и т.д.

На следующем этапе проводится *анализ потребностей*. В результате анализа потребностей инновационная компания должна ответить на вопрос: «Для каких покупателей предназначена новая продукция?» Чаще всего при проведении анализа потребностей используется метод сегментации: деление рынка на чёткие группы покупателей (рыночные сегменты), которые могут предъявлять различные требования к продукции. При проведении сегментации компания должна точно определить, что именно необходимо анализировать. Выбранный сегмент (целевой рынок данной продукции) является основной рабочей единицей для маркетингового подразделения компании.

Следующим шагом разработки стратегии маркетинга является определение степени *привлекательности различных рыночных сегментов* и выбор одного или нескольких сегментов (целевых рынков) для освоения. При оценке привлекательности используются различные инструменты маркетинга. При этом обязательно учитываются размер сегмента (рынка), тенденции его изменения (уменьшается или растёт), а также цели и ресурсы компании, осваивающей сегмент. Методы анализа привлекательности основаны на изучении спроса и потенциала данного сегмента рынка, а также изучении жизненного цикла инновационной продукции.

Важным в разработке стратегии маркетинга является определение *конкурентоспособности продукции*, т.е. оценка способности компании конкурировать на рынке данной продукции. В ходе оценки определяются конкурентные преимущества. Данный вид анализа тесно связан с методикой предварительного позиционирования каждого

вида продукции, входящего в «портфель», предлагаемый целевой группе потребителей. Позиционирование инновационного продукта – это определение его места в ряду уже имеющихся на рынке. Цель позиционирования – укрепление позиций новшества на рынке.

Выбор «портфеля продукции» основан на «портфельном» анализе. «Портфельный» анализ – инструмент, с помощью которого руководство компании выявляет и оценивает различные направления своей хозяйственной деятельности с целью вложения ресурсов в наиболее прибыльные и сужения наиболее слабых направлений. В результате тщательного анализа отбираются виды деятельности (продукты) с наиболее высокой степенью привлекательности для потребителей и, соответственно, с высокой конкурентоспособностью.

Формирование информационного технико-технологического уклада сопровождается переходом от материального производства к инновационному, основным фактором которого выступает знание. Институтом, заинтересованным в эффективном потреблении, дальнейшем развитии и расширенном воспроизводстве интеллектуальной активности человека как источника знаний, выступает современная фирма. В качестве основной организационной структуры, способной решать обозначенные задачи, выделяют транснациональную корпорацию (ТНК), выступающую основным проводником НТР и основным работодателем современной мировой экономики.

Общепризнанное определение ТНК можно встретить в аналитических обзорах авторитетных международных организаций, прежде всего в «Докладе о мировых инвестициях», который ежегодно выпускает Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) [5]. Под ТНК понимают предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме и состоящее из материнских и контролируемых зарубежных предприятий, размещённых соответственно в стране базирования и принимающих государствах и территориях. Одним из способов образования и расширения ТНК являются трансграничные слияния и поглощения отдельных независимых компаний. Расширение ТНК осуществляется также путём приобретения лицензий на пользование природными ресурсами.

По имеющимся оценкам, они контролируют 40–50% промышленного производства, более половины мировой торговли и подавляющую часть прямых и портфельных инвестиций. При этом 500 крупнейших ТНК сосредоточивают более 25% общемирового производства товаров и услуг, 1/3 экспорта промышленной продукции и 3/4 торговли технологиями и управленческими услугами. Основой успешного продвижения ТНК на зарубежные

рынки являются их конкурентные преимущества, главные из которых – лидерство в инновациях и обладание передовыми технологиями [6].

Причиной, по которой именно корпорация способна максимально обеспечивать инновационную деятельность, являются вымывание в процессе акционирования из функционирующего капитала индивидуальной частной собственности и появление возможности участия в собственности корпораций самих работников. Это способствует формированию устойчивой заинтересованности в деятельности компаний, особенно в обновлении производства, укреплении финансовой базы, реализации эффективной маркетинговой политики.

*Выбор инновационной стратегии развития корпорации* является главным направлением её маркетинговой политики, следуя которому ТНК стремятся достичь поставленных целей. На выбранных целевых рынках ТНК могут использоваться различные типы инновационных стратегий.

Сравнительный анализ инновационных процессов в странах, добившихся успехов в реализации нововведений, выпуске и экспорте наукоемкой продукции, позволяет выделить некоторые типы стратегий инновационного развития.

Во-первых, это стратегия использования зарубежного научно-технического потенциала (НТП) и перенесения нововведений в собственную экономику.

Во-вторых, стратегия заимствования, связанная с использованием собственного научно-технического потенциала и квалифицированной рабочей силы, для освоения выпуска продукции, производящейся в развитых странах, с последующим наращиванием кадров инженерно-технического сопровождения производства. Такая стратегия, требующая сочетания государственной и корпоративной форм собственности, принята в Китае и других странах Юго-Восточной Азии. Например, в Южной Корее на этой основе создана конкурентоспособная автомобильная промышленность, осуществляется выпуск высокоэффектив-

ных средств вычислительной техники, бытовой электроники и др.

В-третьих, стратегия наращивания, использования собственного НТП. При этом в процессе интеграции фундаментальной и прикладной науки, усилий учёных и конструкторов, создаётся новый продукт – высокие технологии, реализуемые как в производстве, так и в социальной сфере. Данной стратегии придерживаются США, Англия, ФРГ, Франция. Россия также должна стремиться к этому. Основания у страны есть, но отстают, к сожалению, институциональная, инструментальная база и нормативно-правовое обеспечение, которые бы способствовали развитию инновационной деятельности.

В настоящий момент в России, на наш взгляд, должен вновь возникнуть интерес к транснациональным корпорациям и транснациональным банкам (ТНБ), но с чисто практической точки зрения. Во-первых, российские предприниматели и финансово-банковские круги сталкиваются на практике с транснациональным бизнесом. Во-вторых, ТНК и ТНБ приходят или придут на внутренние российские рынки, следовательно, необходимо знать, с кем и с чем мы имеем дело. В-третьих, ТНК и ТНБ накопили огромный опыт ведения международного бизнеса с помощью инновационного маркетинга, который, несомненно, может быть использован.

Среди многих российских предприятий, вступивших в настоящее время в длительную полосу финансово-экономического кризиса, выжить могут те, которые выберут инновации в качестве стратегии развития, обеспечивая тем самым достойный уровень конкурентоспособности. Инновационная стратегия является основой для инновационной деятельности, одним из важных элементов маркетинговой политики компаний. Инновационная стратегия развития российской экономики нацеливает все её сегменты и институты на интенсивную разработку и внедрение, поиск и адаптацию, заказ и использование новаторских достижений в теоретических, методологических и практических областях.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
2. *Кинг У., Клиланд Д.* Стратегическое планирование и хозяйственная политика. – М.: Прогресс, 1982.
3. Стратегическое планирование. / Под ред. Уткина Э.А. – М.: Экмос, 2004.
4. *Стерлин А.Р., Тулин И.В.* Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США: опыт развития и новые явления. – М.: Наука, 1990.
5. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development, созданная как постоянный орган Генеральной ассамблеи ООН 30 декабря 1964 г. <http://www.unctad.org>.
6. *Медведев В.* Глобализация экономики: тенденции и противоречия. //МЭ и МО, 2004, № 2, – 8 с.

## МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**А.Н. ЗАХАРОВ**

д.э.н., профессор кафедры мировой экономики МГИМО (У) МИД России

Осуществление гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции и услуг позволяет экспортёрам участвовать в экспортных проектах в странах, характеризующихся высоким уровнем политического риска, в которых имеются объективные препятствия для реализации контрактов, а также там, где не представлены коммерческие банки страны экспортёра.

Банки развития в Германии, например, являются инструментами поддержки государственной политики в наиболее перспективных областях, таких как финансирование малого и среднего бизнеса, развитие технологий и инноваций и ряда других.

Огромные возможности банкам развития предоставляет Европейский союз. Только за 2002–2007 гг. Европейская комиссия выделила около 200 млрд евро финансовой помощи на устранение структурных, экономических и социальных проблем в менее развитых регионах Германии [1].

Постоянное сокращение бюджетных средств, выделяемых на цели развития в Германии, особенно сейчас, в период финансово-экономического кризиса, увеличивает потребность в специальных банковских инструментах. Деятельность институтов развития выходит далеко за рамки чистого финансирования. Региональные конференции, круглые столы, специальные курсы для молодых предпринимателей стали привычными инструментами информирования деловых кругов о возможностях государственного финансирования.

На основании опыта Германии, в России два года назад разработан федеральный закон о банке развития, который устанавливает принципы организации, цели создания и деятельности, реорганизации и ликвидации государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической

деятельности (Внешэкономбанк)». Банк развития действует в целях обеспечения повышения конкурентоспособности экономики РФ, её диверсификации, стимулирования инвестиционной деятельности, оказывает поддержку экспорта российских конкурентоспособных товаров, а также поддержку малому и среднему бизнесу. Внешэкономбанк успешно осуществляет на коммерческой основе гарантийную поддержку российского промышленного экспорта в такие страны как Ливия, Иран, Сирия, Алжир, Мексика, Венесуэла, Узбекистан и другие.

Проблемы создания международной конкурсной системы государственных закупок в России заслуживают особого внимания, так как Россия готовится войти в состав Всемирной торговой организации (ВТО) [2]. Необходимо отметить, что система конкурсных закупок является активным механизмом всесторонней интеграции отечественной промышленности в мировой рынок товаров и услуг.

Масштабный пакет антикризисных мер представила Германия, правительство которой объявило о планах выдачи кредитных гарантий по межбанковскому кредитованию на 544 млрд долларов, а также выделения 135 млрд долларов для прямых вливаний капитала в финансовые институты. Главным образом те, которые финансируют участников международных конкурсных торгов.

Для разрешения кризисной ситуации российским правительством также выделены крупные финансовые средства для поддержания ликвидности банковской системы и для поддержки финансового рынка.

Для поддержания реального сектора Правительством РФ также предусмотрено оказание госу-

дарственной поддержки отечественным компаниям, ориентированным на экспорт, которые участвуют в международных конкурсных торгах.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса предусмотрены и такие инструменты поддержки отечественных производителей, ориентированных на экспорт, как экономическая дипломатия, экспортное кредитование и страхование. Функция страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков отнесена к сфере исключительной компетенции Внешэкономбанка. Развитие сотрудничества с ОЭСР, Бернским союзом, Пражским клубом страховщиков экспортных кредитов и инвестиций, крупнейшими зарубежными экспортными кредитными агентствами может существенно укрепить международный авторитет Внешэкономбанка. Важной составляющей деятельности Внешэкономбанка является его взаимодействие с Банками развития стран СНГ. К настоящему времени Внешэкономбанком подписано рамочное соглашение на 300 миллионов долларов с Банком развития Казахстана. Банк кредитует его под конкретные проекты по поставкам различных видов российской продукции - это в первую очередь машины, оборудование, то есть продукция с достаточно высокой степенью добавленной стоимости. Подобные соглашения у банка есть и с другими странами СНГ, среди которых Белоруссия и страны Центральной Азии.

В качестве агента Правительства Российской Федерации, ответственного за гарантийную поддержку экспорта промышленной продукции, определен «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Планируемый объем осуществления Внешэкономбанком гаран-

тийных операций в 2008–2012 гг. составит порядка 9,46 млрд долл. США (из них на цели поддержки экспорта промышленной продукции и услуг – порядка 5,7 млрд долл. США)<sup>1</sup>.

Правительством РФ принята программа антикризисных мер на 2009 год. В частности, одной из приоритетных задач является повышение внутреннего спроса – основы посткризисного восстановления и последующего поступательного развития. Важно отметить, что в условиях кризиса ключевую стабилизирующую роль также будет играть внутренний спрос со стороны государства (госзакупки посредством международных конкурсных торгов).

Наряду с предпринимаемыми мерами по преодолению мирового финансово-экономического кризиса внутри страны, Россия занимает активную позицию в построении новой мировой финансовой архитектуры.

Говоря о глобальном финансовом кризисе, следует заметить, что кризис влечёт за собой не только негативные последствия, но и предоставляет возможность оптимизировать кадры, вводить передовые технологии, выпускать наукоёмкую, конкурентоспособную продукцию, заниматься энергосбережением. В целом, несмотря на все сопутствующие издержки, заметим, что кризис предоставляет России новые возможности для решения задач по повышению конкурентоспособности страны. Большая роль здесь отводится российскому Банку развития – Внешэкономбанку, который поддерживает отечественные компании, участвующие в международных конкурсных торгах, диверсификации экономики и модернизации финансового сектора в частности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Захаров А.Н.* Германия в мировой экономике и взаимоотношения с Россией // «Российский внешнеэкономический вестник», 2007, № 1–2.
2. *Захаров А.Н.* Проблемы присоединения России к ВТО // «Российский внешнеэкономический вестник», 2008, № 12. – 26–33 с.
3. Программа антикризисных мер правительства Российской Федерации на 2009 год, «Финансовая газета», 2009, 26.03.09. – 1–5 с.

<sup>1</sup> www.vtb.ru

## ФИЛОСОФСКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**В.В. УШАКОВА**

ассистент кафедры «Философия» Финакадемии

Современные экономические, политические, культурные и социальные мировые процессы можно определить давно устоявшимся, но не вполне осмысленным понятием «глобализация». Неизбежно на повестку дня встаёт вопрос: глобализация – явление конструктивное или деструктивное по отношению к национальным государствам, экономикам стран, каковы последствия расширяющегося глобального рынка и новой организации социальных отношений, какую политику будут проводить наднациональные органы регулирования и многонациональные корпорации? И какая жизнь будет в мире, где национальные государства уже не являются главными формами правления и органами власти? Какие человеческие ценности будут первичными?

В самом общем плане современное глобальное положение характеризуется как расширение, углубление и укрепление общемировых связей. Интенсивность культурных, экономических и политических коммуникаций позволяет наблюдать проявления достижений и провалов одной страны во всех регионах мира. Так, Хабермас Ю. пишет: «сегодня мы живем в плюралистических обществах, которые все более отходят от формата национального государства, основанного на культурной однородности населения» [4]. Сегодня ни географические, ни социальные, ни политические границы уже не являются помехой для полноценного взаимодействия государств. Происходящие процессы глобализации, трансформируя пространственную организацию прежних социально-политических отношений, открывают беспрецедентные возможности развитию глобального рынка.

Аналитики современности в попытках дать исчерпывающее определение глобализации в первую очередь указывают на экономический базис. Настоящий мир уже поделён на крупные экономические регионы, между которыми протекают торговые и финансовые потоки. Мы давно живём в мировом обществе, государствам просто невыгодно отго-

раживаться друг от друга, если за точку отсчёта брать именно экономико-финансовые интересы. А вслед за этим наблюдаются небывалые ранее формы политического и культурного взаимодействия. Увы, сегодня превалируют потребительские интересы, а мировой рынок вытесняет с первого плана культурную, просветительскую, миротворческую деятельность; главенствует идеология неолиберализма. Происходят признанные многими авторитетами в данной сфере исследования основные процессы: локальные и глобальные, причём последние довлеют и диктуют свои условия развития отдельным людям, сообществам, этносам, нациям, государствам. Национальное экономическое пространство перестаёт совпадать с территориальными границами национального государства, т.к. сфера производства и финансов становится глобальной. Как отметил Нироп Т., «сегодня фактически все национальные государства постепенно переплелись с функциональными частями более крупной модели глобальных преобразований и глобальных потоков... Все страны мира, в том или ином отношении, являются теперь функциональной частью глобальной системы» [5]. Наряду с оставшимся приоритетом национальных правительств в вопросах внутренней и внешней политики, растёт влияние и расширяются области юрисдикции наднациональных институтов, основанных на нормах международного права. Особенно это проявляется в структуре ЕС и ВТО. На первый план выходят глобально организованные нетерриториальные формы экономических и политических многонациональных корпораций, наднациональных органов регулирования. Задача современных правительств – разработка соответствующих стратегий для связи с глобализирующимся миром. Существуют разные точки зрения на глобализацию, проявляющуюся как интегрированный мировой рынок, глобальное общество или зарождение глобальной цивилизации. Но все они сходятся в том, что национальные государства,

интегрируясь в международные отношения, уступают арену транснациональным корпорациям и международным организациям.

Основу экономической сферы современного мира составляет торговля. Сегодня глобальная торговля упрощённо сводится к перемещению товаров и услуг, обусловленному обменом информацией, технологиями, культурными особенностями. Торговая глобализация была бы невозможна без всемирных рынков товаров и услуг на межрегиональном уровне. Экстенсивность мировой торговли предполагает регулярные межконтинентальные потоки финансов, товаров и услуг, а также образование сетей торговых отношений. Мировой рынок, доступный для конкурентоспособных экономик, порождает торговую стратификацию: страны, богатые природными ресурсами, экспортируют сырьевую продукцию, тогда как индустриальные страны специализируются на производстве. Глобальная торговля, как любой многосложный процесс, нуждается в контролирующих организациях. Так, Бреттон-Вудское<sup>1</sup> соглашение явилось базисом для многостороннего порядка торговли. Теперь ВТО становится основной организацией по контролю за действием мировой системы торговли. Наряду с ВТО на мировом рынке играют важную роль и другие интернациональные и региональные организации: Североамериканское соглашение о свободной торговле, Экономическое сотрудничество стран Азиатско-Тихоокеанского региона, Организация стран-экспортеров нефти, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и другие.

Эволюция транспортных и коммуникационных инфраструктур, содействующих развитию рынков, способствовала институционализации мировой экономики и интернационализации производства. Особенность свободной торговли в том, что макроэкономические колебания в одном государстве распространяются на другие страны: так, например, высокий уровень экспорта оказывает воздействие на национальное производство. Мировой рынок диктует условия, следовательно, экономика любой страны вынуждена постоянно реагировать на них, т.к. невозможно, став однажды лидером экспорта сырьевой продукции, всё время оставаться на плаву, не отслеживая технологические достижения, финансовые показатели и действия конкурентов. Сегодня производство и торговлю в мировых масштабах осуществляют

многонациональные корпорации, которые когда-то выросли из национальных фирм, но с экстенсификацией и развитием торговых сетей расширили своё производство в других регионах мира, как правило, там, где меньше стоимость рабочей силы и более способствующее бизнесу законодательство. В конце 90-х годов XX в. многонациональные корпорации разместили производство на трёх основных региональных рынках: ЕС, АПЕК<sup>2</sup> и Североамериканское Соглашение о Свободной Торговле (*NAFTA*). Производство во всём мире организовано по принципу использования более низких производственных издержек и высокой конкурентоспособности в условиях отдельных стран. Таким образом, многонациональные корпорации создают новое разделение труда, перенося производство в регионы с низкими затратами, а большую часть экспорта продукции в страны «большой пятерки»: США, Великобритания, Франция, Япония, Германия. Информационные и транспортные достижения эпохи расширили возможности многонациональных корпораций диверсифицировать сферы деятельности. Так, Капельс М. пишет: «стратегическая цель компаний и больших и малых, состоит в том, чтобы продавать свою продукцию везде, где только можно по всему миру, или напрямую, или через действующие на мировом рынке сети. И, конечно же, они искренне благодарны новым технологиям и каналам связи и перевозок и возможностям глобальной продажи» [1]. Изначально многонациональные корпорации преследовали цель обхождения торговых барьеров, а теперь, с уменьшением экономических ограничений, благодаря протекционистской политике ВТО и снижению затрат на перевозки, прибыли корпораций возрастут, а с ними и властные полномочия, превосходящие возможности национальных государств. Многонациональные корпорации угрожают не только внутренней экономике государств, сокращая издержки производства и оптимизируя выгоды, но и финансовой стабильности государств. Они могут брать займы в иностранных банках в условиях высоких внутренних ставок и наоборот. Таким образом, нельзя однозначно сказать, что многонациональные корпорации контролируют и направляют внутренние экономики государств, скорее между корпоративной и национальной властью существуют сложные взаимосвязи, а глобализация экономики трансформирует и политику государств, и новый порядок мирового производства.

<sup>1</sup> Бреттон-Вудское соглашение (Bretton Woods Agreement) – договор, подписанный первыми членами ООН (44 нации) в 1944 г. и учредивший Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, а также золотовалютный стандарт фиксированного обменного курса. Задача МВФ заключается в поддержке стабильных валютных курсов в международной торговле, в то время как функция МБРР заключается в содействии долгосрочным инвестициям для развития производства.

<sup>2</sup> Экономическое сотрудничество стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Осакаская декларация провозгласила свободную и открытую торговлю по всему Азиатско-Тихоокеаническому региону с 2010 г.

Современная глобальная финансовая система состоит из финансовых институтов и международных банков, национальных финансовых рынков и финансовых инструментов, от которых зависит макроэкономическая политика государства. Сегодня высока степень вовлечённости страны в глобальную финансовую деятельность; она выражается в обороте заграничных активов на внутренних рынках, в присутствии зарубежных финансовых институтов на территории государства и государственных финансовых институтов на иностранных рынках, а также в участии государства в мировых финансовых потоках. Глобальная финансовая система состоит из кредитных, инвестиционных и валютных операций. Зарождением организованной международной финансовой системы можно считать XIV в., когда международная торговля нуждалась в общепринятом средстве оплаты (драгметаллы), и торговые банки Европы стали заключать соглашения с иностранными банками. На сегодняшний день одними из крупнейших игроков в глобальной финансовой системе являются МВФ, Всемирный Банк, Банк международных расчетов, МБРР. С 60-х годов XX в. темп международных банковских операций превышал развитие мирового производства и мировой торговли. Современные международные потоки капитала могут быть условно разделены на прямые инвестиции инвестора в иностранные предприятия; кредитование иностранных клиентов в отечественной и иностранной валюте; международные облигации; инвестиции в форме акций ради получения прибыли; акции компаний, выпущенные для продажи иностранным гражданам; купля-продажа иностранной валюты; дериваты, опционы, фьючерсы, свопы. Стратификация глобальной финансовой системы означает, что развивающиеся страны и страны с переходной экономикой включены в систему, но весьма неравномерным и иерархичным образом. Так, беднейшие страны всё ещё зависят от потоков иностранных капиталов, денежных вливаний в их экономику извне и остаются должниками на длительный период.

Современный уровень развития компьютерных и коммуникационных технологий, облегчая совершение абсолютно любых финансовых операций, способствовал быстрому развитию финансовых структур. Сложность финансовых рынков и рост финансовых операций трансформировали управ-

ление национальными экономикой. Но национальная макроэкономическая политика не в полной мере контролируется правительствами и уязвима со стороны изменений глобальных финансовых условий, которые могут иметь драматические последствия для национальных экономик.

Основные сегменты финансового рынка – кредитный, фондовый, валютный – подвержены периодическим кризисам; влияние глобализации провоцирует риски их возникновения. Финансово-экономический кризис 2008 года, изначально спровоцированный денежно-кредитной политикой США, затронул все сегменты глобального рынка и распространился по всему миру. Некоторые специалисты прогнозируют крах рынка долговых обязательств США, следствием чего будет эмиссия денежной массы, это вызовет глобальную инфляцию, уменьшение размеров ВВП стран, значительное сокращение производительности, прибыли, торговой активности и уровня занятости, что в свою очередь, отразится на экономиках всех стран, вовлечённых в единую глобальную финансовую систему. Тем не менее, «кризис – это ситуация, в которой кончина существующей исторической системы неизбежна и в которой, следовательно, заложены основы для реального исторического выбора: какого рода новую историческую систему строить или творить» [3].

Существуют разные точки зрения на глобализацию, проявляющуюся как интегрированный мировой рынок, глобальное общество или зарождение глобальной цивилизации. Но все они сходятся в том, что национальные государства, интегрируясь в международные отношения, всё же уступают арену транснациональным корпорациям и международным организациям. Несмотря на то, что глобализация ломает традиционные экономические механизмы, подрывает устоявшиеся групповые интересы и ослабляет существующие центры влияния, самоизоляция государств от глобальных тенденций, скорее всего, приведет к стагнации богатых стран и усилению нищеты – для развивающихся. Нельзя с уверенностью сказать, что глобализация сегодня это некий прототип всемирного единого общества, а скорее возможность возникновения новых систем взаимодействия и обмена с опорой на новые институты, образование глобального порядка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Кастельс М.* Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология, М.: Academia, 1990.
2. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество, культура. – М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2000 г.
3. *Валлерстайн И.* Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. – СПб.: Университетская книга, 2001 г.
4. *Хабермас Ю.* Европейское национальное государство: его достижения и пределы. О прошлом и будущем суверенитета и гражданства // Нации и национализм / Б. Андерсен, О. Бауэр, М. Хрох и др. – М. 2002.
5. *Nierop T.* Systems and Regions in Global Politics: An Empirical Study of Diplomacy, International Organization and Trade 1950–1991. Chichester, 1994.





## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**П.В. ПАВЛОВ**

д.э.н., доцент НОУ ВПО «Таганрогский институт управления и экономики»

В начале XXI столетия в Российской Федерации необходимо уделять всё большее внимание поиску новых стратегий развития отраслей народного хозяйства, которые позволили бы достичь конкурентного преимущества на внутреннем и мировом рынках. Правительством России реализуются национальные проекты, принимаются новые законодательные акты, создаются институциональные инструменты более глубокого включения России в систему международных отношений. Одним из таких институтов стал институт особых экономических зон (далее – ОЭЗ), получивший новый импульс к развитию с принятием в 2005 году Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [1]. Со дня вступления в силу данного закона (с 27 августа 2005 г.) было прекращено существование всех других особых (свободных) экономических зон на территории России, за исключением двух – в Калининградской и Магаданской областях. Каждая из этих видов ОЭЗ имеет свои особенности правового статуса, индивидуальный налоговый и таможенный режим, а также ряд других отличительных особенностей.

В соответствии с общими требованиями законодательства об ОЭЗ под *особой экономической зоной* признаётся определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности [1, ст. 2]. В России, помимо Калининградской и Магаданской ОЭЗ (которые функцио-

нируют на условиях, отличных от установленных в Законе об ОЭЗ 2005 года), предусматривается создание четырёх видов особых зон [1, ст. 4]:

1) *техничко-внедренческие зоны (ТВЗ)*, предназначенные для разработки и внедрения продуктов научной деятельности, стимулирования инновационного процесса в них, позволяющего при ограниченном привлечении государственных средств эффективно использовать все финансовые, материальные, научные, природные, информационные и другие ресурсы для укрепления научно-технического потенциала национальной экономики и развития высокотехнологичных производств;

2) *промышленно-производственные зоны (ППЗ)*, предназначенные для производства высококачественной конкурентоспособной продукции с целью насыщения внутреннего потребительского рынка и производства продукции, способной конкурировать на мировом рынке. Создание ППЗ направлено на привлечение в приоритетные отрасли экономики капитальных вложений (в сумме, эквивалентной не менее 10 млн евро на каждого резидента ОЭЗ);

3) *туристско-рекреационные зоны (ТРЗ)*, целями которых выступают повышение конкурентоспособности туристской и другой деятельности в сфере туризма, развитие лечебно-оздоровительных курортов и деятельности по организации лечения и профилактике заболеваний, по разработке и использованию природных лечебных ресурсов;

4) *портовые зоны (ПЗ)*, целью создания которых является привлечение инвестиций на осу-

ществление деятельности по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры морского порта, речного порта, аэропорта. Суммы привлекаемых инвестиций при строительстве новых объектов инфраструктуры нового морского порта должны составлять на каждого участника (резидента) не менее 100 млн евро, для нового речного порта или аэропорта – не менее 50 млн евро, при реконструкции объектов инфраструктуры морского порта, речного порта, аэропорта – не менее 3 млн евро.

*Особая экономическая зона в Калининградской области* – территория Калининградской области, на которой действует специальный правовой режим осуществления хозяйственной, производственной, инвестиционной и иной деятельности. Калининградская область является самым западным регионом Российской Федерации, полностью отделённым от остальной территории страны сухопутными границами иностранных государств (Литвы и Польши) и международными морскими водами. Площадь Калининградской области составляет 15,1 тыс. кв. км. Численность населения на начало 2006 года составила 939,9 тыс. человек (около 0,7% от общего числа жителей России).

Правовые и экономические основы создания и функционирования ОЭЗ в Калининградской области, учитывающие её специфическое географическое положение и значение для национальных интересов Российской Федерации, были изначально закреплены Федеральным законом от 22.01.96 г. № 13-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области» и рядом подзаконных нормативных актов. На территории ОЭЗ был создан режим наибольшего благоприятствования иностранным инвестициям (по сравнению с национальным режимом на остальной территории страны). Благодаря данному режиму в регионе с начала 1996 г. было зарегистрировано более 1800 новых организаций с иностранным капиталом, филиалов и представительств иностранных фирм. В связи с приведением законодательной базы в Российской Федерации к международным нормам, с 1 апреля 2006 г. вступил в силу новый закон «Об особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [2], который установил предельный срок действия ОЭЗ в Калининградской области (25 лет), внёс ряд существенных изменений в статус ОЭЗ и во многом унифицировал законодательство об ОЭЗ в Российской Федерации.

*Особая экономическая зона в Магаданской области* – это территория, которая расположена в административных границах города Магада-

на и на которой устанавливается особый правовой режим хозяйственной деятельности. Территория Магаданской области занимает площадь 462 тыс. кв. км, население – 240 тыс. человек. Создание и функционирование ОЭЗ закреплено Федеральным законом от 31.05.99 г. № 104-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области» [3], законом Магаданской области от 29.06.99 г. № 75-ОЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области» и законом Магаданской области от 05.07.99 г. № 80-ОЗ «Об изменении административно-территориального устройства Магаданской области». Различия в организационно-правовом статусе создания и функционирования ОЭЗ различных видов представлены в *табл. 1*.

Предприятиям или индивидуальным предпринимателям, действующим на территории ППЗ, ТВЗ, ТРЗ и ПЗ, для извлечения максимальной выгоды от своего местонахождения необходимо получить *статус резидента зоны*, заключив с органами управления ОЭЗ Соглашение о ведении деятельности на территории ОЭЗ [1, ст. 9]. Законом об ОЭЗ Калининградской области предусмотрено предоставление специального правового статуса резидента ОЭЗ юридическому лицу, зарегистрированному и ведущему основную хозяйственную деятельность на территории Калининградской области, включённому в единый реестр резидентов ОЭЗ, и реализующему инвестиционный проект с объёмом капитальных вложений не менее 150 млн рублей, в срок, не превышающий трёх лет со дня принятия решения о включении юридического лица в реестр. Для того чтобы воспользоваться льготами, предоставляемыми в Магаданской ОЭЗ, необходимо иметь регистрационное свидетельство, выданное Администрацией ОЭЗ, которое можно получить, если юридическое лицо или индивидуальный предприниматель зарегистрированы на территории ОЭЗ, осуществляют основную хозяйственную деятельность на территории Магаданской области и имеют 75% основных фондов на территории Магаданской области. Режимы льготного налогообложения резидентов различных видов ОЭЗ представлены в *табл. 2*.

Территория ОЭЗ – это зона таможенного контроля. Ввоз и вывоз товаров с территории зоны осуществляются с разрешения таможенных органов. Российские и иностранные товары, ввозимые участниками особой экономической зоны, используются на территории экономической зоны в порядке и на условиях, которые установлены для таможенного режима свободной таможенной зоны. Резиденты ОЭЗ используют преференциальный таможенный режим для ввозимых и вывозимых товаров на территории ОЭЗ (*табл. 3*).

## Организационно-правовой статус ОЭЗ различных видов

ППЗ, ТВЗ, ТРЗ и ПЗ [1]	ОЭЗ в Калининградской области [2]	ОЭЗ в Магаданской области [3]
1	2	3
<b>1. ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ</b>		
Развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры, а также туризма и санаторно-курортной сферы.	Создание благоприятных условий для социально-экономического развития Российской Федерации и Калининградской области. Развитие ОЭЗ осуществляется на основе федеральной государственной программы развития ОЭЗ, утверждаемой Правительством РФ по представлению органов государственной власти Калининградской области.	Создание благоприятных условий для социально-экономического развития Магаданской области, развитие производительных сил, финансового и товарного рынков Магаданской области. Программа развития ОЭЗ утверждается законом Магаданской области.
<b>2. ТЕРРИТОРИЯ СОЗДАНИЯ</b>		
ППЗ создаются на территории площадью не более чем 25 кв. км. ТВЗ создаются на территории площадью не более чем 3 кв. км. ТРЗ создаются на территории, определяемой Правительством РФ. ПЗ создаются на территории площадью не более чем 50 кв. км.	В пределах всей территории Калининградской области.	В пределах административных границ города Магадана.
ОЭЗ, за исключением портовых зон, могут создаваться только на земельных участках, находящихся в государственной и (или) муниципальной собственности.	Особая экономическая зона является частью государственной и таможенной территории Российской Федерации.	Особая экономическая зона является частью государственной и таможенной территории Российской Федерации.
<b>3. ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗОНОЙ</b>		
Разработка единой государственной политики в сфере создания и функционирования особых экономических зон возлагается на Министерство экономического развития. Управление особыми экономическими зонами осуществляют Федеральное агентство по ОЭЗ (РосОЭЗ) и наблюдательный совет ОЭЗ. В состав наблюдательного совета ОЭЗ входят представители РосОЭЗ, представитель органа власти субъекта РФ, представитель муниципального образования, представители резидентов зоны и иных организаций.	Администрация Особой экономической зоны – структурное подразделение высшего исполнительного органа государственной власти Калининградской области, обеспечивающее организацию функционирования Особой экономической зоны. Администрация координирует деятельность резидентов ОЭЗ, представляет ежегодный отчет о результатах функционирования Особой экономической зоны.	Администрация Особой экономической зоны – государственное учреждение, созданное администрацией Магаданской области для организации взаимодействия органов власти и субъектов хозяйственной деятельности, а также реализации программы развития ОЭЗ. Руководитель администрации ОЭЗ назначается на должность и освобождается от должности Магаданской областной Думой по представлению администрации Магаданской области.
<b>4. РАЗРЕШЁННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ ЗОНЫ</b>		
Резидент ОЭЗ вправе вести на территории ОЭЗ только деятельность в пределах, предусмотренных Соглашением о ведении деятельности.	Разрешена любая предпринимательская деятельность. Лицензирование данной деятельности в ОЭЗ не требуется, за исключением случаев, предусмотренных законодательством РФ.	На территории ОЭЗ может осуществляться производственная и иная хозяйственная деятельность, связанная с использованием российских и иностранных товаров, в том числе их розничная продажа
Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, не являющиеся резидентами ОЭЗ, вправе осуществлять предпринимательскую деятельность в ОЭЗ в соответствии с законодательством РФ.	На территорию ОЭЗ могут помещаться иностранные товары, за исключением: 1) подакцизных товаров; 2) товаров, запрещённых для ввоза на таможенную территорию РФ; 3) товаров, запрещённых к помещению под таможенный режим свободной таможенной зоны.	В целях обеспечения защиты экономических интересов РФ и выполнения её международных обязательств, на территории ОЭЗ могут устанавливаться отдельные запреты и ограничения.

1	2	3
<b>5. ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ИНВЕСТОРОВ</b>		
Акты законодательства РФ, законы субъектов РФ, правовые акты органов местного самоуправления о налогах и сборах, ухудшающие положение налогоплательщиков резидентов ОЭЗ (за исключением налогообложения подакцизных товаров), не применяются в отношении резидентов ОЭЗ в течение срока действия соглашения о ведении деятельности в ОЭЗ	Принятые НПА РФ, приводящие к увеличению совокупной налоговой нагрузки на резидента или устанавливающие режим запретов и ограничений в отношении осуществления капитальных вложений не применяются в течение всего срока действия режима ОЭЗ	Нет особых условий
	Размер арендной платы за земельный участок, необходимый для реализации инвестиционного проекта, не может изменяться в течение всего срока действия договора аренды.	
<b>6. ЛИКВИДАЦИЯ ЗОНЫ</b>		
Ликвидируется после окончания срока существования ОЭЗ, которая за исключением портовой зоны (создается на 49 лет), создаётся на 20 лет. Срок существования особой экономической зоны продлению не подлежит. Решение о досрочном прекращении существования особой экономической зоны принимается Правительством РФ.	Ликвидация ОЭЗ осуществляется на основании федерального закона, принимаемого в случаях: 1) истечения срока действия режима ОЭЗ – 25 лет; 2) введения на всей территории РФ военного положения; 3) введения на всей территории РФ на срок более чем три месяца чрезвычайного положения.	Особая экономическая зона создана до 31 декабря 2014 года. За девять месяцев до истечения указанного срока Правительство РФ и администрация Магаданской области создают ликвидационную комиссию, которая осуществляет все необходимые действия, связанные с прекращением существования ОЭЗ.

Таблица 2

**Особенности льготного налогообложения резидентов различных видов ОЭЗ**

Налог	Вид особой экономической зоны		
	ППЗ, ТВЗ, ТРЗ и ПЗ [1, 4]	ОЭЗ в Калининградской области [2]	ОЭЗ в Магаданской области [3]
<i>НДС</i>	При ввозе товаров в ОЭЗ не уплачивается. При реализации товаров в ОЭЗ – ставка 0%	При ввозе товаров в ОЭЗ не уплачивается. При вывозе льгот нет	При ввозе товаров в ОЭЗ не уплачивается. При вывозе льгот нет
<i>Акцизы</i>	Уплачивается в полном объёме при ввозе товаров в ОЭЗ. При вывозе подлежит возврату	Льгот нет	Льгот нет
<i>Единый социальный налог</i>	Пониженная ставка – 14%	Льгот нет	Льгот нет
<i>Налог на прибыль</i>	Пониженная ставка, но не менее 13,5%	Первые 6 лет – ставка налога 0%, с 7 по 12 годы – ставка в части отчисления в региональный бюджет уменьшена на 50%	Освобождение до 31.12.2014 года от уплаты налога в отношении прибыли, инвестируемой в развитие производства и социальной сферы на территории Магаданской области
<i>Транспортный налог</i>	Освобождение на 5 лет	Льгот нет	Льгот нет
<i>Налог на имущество</i>	Освобождение на 5 лет	Первые 6 лет – ставка налога 0%, с 7 по 12 годы – ставка уменьшена на 50%	Льгот нет
<i>Земельный налог</i>	Освобождение на 5 лет	С момента возникновения собственности – освобождение на 5 лет	Льгот нет

Таблица 3

## Таможенные преференции для резидентов ОЭЗ

Категории перемещаемых товаров		Вид особой экономической зоны		
		ППЗ, ТВЗ, ТРЗ и ПЗ [1]	ОЭЗ в Калининградской области [2]	ОЭЗ в Магаданской области [3]
Ввоз на территорию ОЭЗ	иностранных товаров	Без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения нетарифных мер	Без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения нетарифных мер	Без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения нетарифных мер
	российских товаров	С уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин	С уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин	С уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин
Вывоз с территории ОЭЗ иностранных товаров	на остальную территорию РФ	Взимаются таможенные пошлины, НДС и акцизы по ставкам на дату вывоза товаров с территории ОЭЗ	Взимаются таможенные пошлины, НДС и акцизы по ставкам на день помещения товаров в ОЭЗ. В отношении продуктов переработки пошлины и налоги взимаются согласно критериям переработки* как для российских товаров	Взимание таможенных платежей в полном объеме по общим правилам. Если товары прошли достаточную переработку в ОЭЗ** – то как российские товары
	за пределы территории РФ	Ввозные таможенные пошлины и налоги не взимаются, а вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта	Вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта. В отношении продуктов переработки пошлины и налоги взимаются согласно критериям переработки* как для российских товаров	Вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта. Если товары прошли достаточную переработку в ОЭЗ** – то как российские товары
Вывоз с территории ОЭЗ российских товаров	на остальную территорию РФ	Взимаются НДС и акцизы по ставкам на дату вывоза товаров с территории ОЭЗ	Взимаются таможенные пошлины по базовой ставке таможенного тарифа. Если резидент применяет переходный период – до 01.04.2016 года без взимания ввозных пошлин и налогов	До 31.12.2014 года – без взимания ввозных пошлин и налогов
	за пределы территории РФ	Ввозные таможенные пошлины и налоги не взимаются, а вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта	Взимаются таможенные пошлины по базовой ставке таможенного тарифа. Если резидент применяет переходный период – до 01.04.2016 года без взимания вывозных пошлин и налогов	До 31.12.2014 года – без взимания вывозных пошлин и налогов

\* Критерий достаточной переработки товаров в Калининградской ОЭЗ (переходный период). Товары считаются соответствующими критерию достаточной переработки, если в результате осуществления операций по переработке или изготовлению товаров произошло изменение классификационного кода товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) на уровне любого из первых четырех знаков или произошло изменение стоимости товаров при достижении процентной доли добавленной стоимости 30% [5].

\*\* Критерий достаточной переработки товаров в Магаданской ОЭЗ. Произведенными в особой экономической зоне считаются товары, с которыми произошло одно из следующих событий:

– изменение классификационного кода товара в соответствии с ТН ВЭД на уровне любого из первых четырех знаков в результате переработки товара при выполнении производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы товар считался происходящим из ОЭЗ;

– изменение стоимости товара, если величина добавленной стоимости его переработки (обработки) составляет не менее 30% доли цены поставляемого товара (если товар относится к электронной и сложной технике, не менее 15%) [3, ст. 6, п. 6].

Анализ нормативно-правового регулирования деятельности особых экономических зон в Российской Федерации показал, что на сегодняшний день нет единого законодательного акта, отражающего общую концепцию развития ОЭЗ в нашей стране. Каждый из рассмотренных законов [1; 2; 3] содержит ряд таможенных и налоговых преференций, свои особенности регулирования деятельности резидентов зон, отличительные права и обязанности органов управления зонами и др. При этом, несмотря на ряд прописанных в законах об ОЭЗ преференций возникает опасение, что вновь создаваемые зоны не смогут работать на полную мощность и приносить ожидаемые результаты. Необходимо создать общее правовое поле функционирования ОЭЗ в виде единого закона, который обеспечит сочетание всех положительных моментов каждого из рассмотренных законодательных актов об ОЭЗ, создаст условия для достижения взаимных интересов государства и бизнеса. Это можно сделать путём включения в Федеральный закон 2005 года об ОЭЗ отдельных глав «Особая экономическая зона в Калининградской области» и «Особая экономическая зона в Магаданской области», на которые будут распространяться общие требования законодательства об ОЭЗ с учётом территориальных особенностей каждой из зон (погранично-пропускной и валютный режим в Калининградской области, налоговый режим в Магаданской области, территория и сроки существования зон и др.). Кроме того, в данный единый закон

необходимо ввести раздел «Порядок определения страны происхождения товаров в ОЭЗ», включающий методику освобождения от уплаты таможенных пошлин и налогов при вывозе товаров с территории ОЭЗ в зависимости от страны их происхождения. Для стимулирования в особых зонах операций по глубокой переработке, увеличению доли российских затрат в себестоимости конечной продукции, можно использовать доказавший свою состоятельность опыт Калининградской и Магаданской ОЭЗ. Критерий определения страны происхождения товаров можно установить исходя из достижения определённой в процентном выражении добавленной стоимости произведённых товаров резидентами ОЭЗ. Размер добавленной стоимости может устанавливаться отдельно Администрацией ОЭЗ для каждого резидента зоны, в зависимости от величины осуществляемых капиталовложений, количества создаваемых рабочих мест, производства продукции приоритетных отраслей народного хозяйства и т.п.

Применение данных предложений позволит систематизировать деятельность резидентов ОЭЗ, в ещё большей степени использовать преимущества межстрановой кооперации и интеграции в зонах, что будет способствовать снижению транзакционных издержек, удешевлению стоимости конечной продукции, повысит конкурентоспособность различных отраслей народного хозяйства и позволит внедрить в отечественное производство новейшие технические достижения мирового уровня.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ от 22.07.2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».
2. Федеральный закон РФ от 10.01.2006 г. №16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».
3. Федеральный закон РФ от 31.05.1999 г. №104-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области».
4. Федеральный закон РФ от 05.08.2000 г. №117-ФЗ. Налоговый кодекс (Часть вторая).
5. Постановление Правительства РФ от 30.03.2006 г. №131 «Об утверждении Правил применения критериев достаточной переработки и выдачи соответствующих сертификатов в отношении продуктов переработки товаров, ввезенных в соответствии с таможенным режимом свободной таможенной зоны, применяемым в Калининградской области».

## О ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВОМ ПОДХОДЕ К ДЕКРИМИНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

**Я.Г. МАДАТОВ**

к.ю.н., доцент кафедры «Налогообложение и инфраструктура бизнеса»  
Кубанского государственного технологического университета

Борьба с криминальными проявлениями в экономике, инициированная руководством нашего государства, оказывает положительное влияние на общеэкономическую ситуацию в стране.

Вместе с тем, анализ принимаемых мер по противодействию преступности, в том числе в сфере экономики, показал, что они ограничены двумя основными направлениями: совершенствованием эффективности функционирования органов государственной власти и повышением правосознания населения.

Проведённые исследования убедительно доказывают, что подобный подход, к сожалению, не обеспечивает существенного снижения уровня криминализации экономики страны.

Данные свидетельствуют, что уровень теневой экономики в 60-годы XX века в США составлял 6,4% от ВВП, Нидерландах – 5,6%, Франции – 5,0%. С начала 80-х годов ситуация изменилась, на первые места вышла Швеция (13,2%), Бельгия (12,1%), Дания (11,8%) [2].

В начале XXI века в России уровень теневой экономики оценивался в размере от 22% до 50% от ВВП [3], в 2003–2004 гг. – от 25% до 50% [8]. При этом, для сравнения «размеры теневой экономики по основным странам Европейского сообщества оцениваются на уровне 7–16% ВВП» [9].

В настоящее время ситуация практически не изменилась, уровень теневой экономики продолжает оставаться на отметке 25–50% от ВВП [1], при допустимой величине 5–10% [5].

Нет положительного эффекта и в борьбе с коррупцией. Несмотря на все предпринимаемые усилия, «коррупционная ёмкость сегодня составляет, по разным данным, около 40 млрд долл. США» [6], что при объёме доходов федерального бюджета на 2008 год в сумме 6 644 447 448 000 рублей [4] равняется 18,1% его доходной части. При

этом, учитывая то обстоятельство, что незаконные вознаграждения выплачиваются исключительно с целью решения какого-либо вопроса в интересах взяточдателя, последний планирует в результате указанного действия получить чистый доход в сумме не меньшей, чем переданные им денежные средства, что предполагает двойное увеличение имущественного ущерба от коррупции, причиняемого государству. В результате государственные потери от указанного негативного явления оцениваются в размере не менее 36% доходной части бюджета, что соответствует 7% ВВП.

Проведённое исследование позволило предложить принципиально новый подход к вопросу декриминализации экономики страны, суть которого заключается в следующем. Установлено, что уровень криминализации экономики напрямую зависит от эффективности функционирования органов государственной власти. В странах с сильной правоохранительной системой он значительно ниже, чем в государствах, руководство которых не смогло создать необходимых для этого условий.

Кроме того, в ходе исследования было установлено, что абсолютное большинство преступлений в сфере экономики, в том числе теневой её части, напрямую связано с наличным денежным обращением, так как именно с помощью наличных денег совершается большинство незаконных операций, остающихся вне поля зрения существующих систем бухгалтерского, банковского или иного учёта [7].

Попытки мировых держав обеспечить эффективный уровень контроля за наличным денежным обращением, основой которого стала проверка законности происхождения наличных денежных средств при введении их в оборот и целей снятия с банковских счетов при превышении определённых сумм, существенного результата не дали. При этом полностью отказаться от наличного денежно-

го обращения им не позволяет не отсутствие соответствующей технологии, давно применяемой в банковском секторе экономики, а статус их национальной валюты как мировой, перевод которой на безналичные расчёты существенно сократит, а в некоторых случаях и прекратит её широкое использование в других странах мира.

Ограничивая наличный денежный оборот и устанавливая в рамках единой государственной системы контроль за наличием и движением товарных, материальных, иных ценностей, денежных средств и финансовых ресурсов юридических и физических лиц, государство может обеспечить правомерное поведение своих граждан в сфере экономической деятельности, так как любые товарно-обменные и товарно-денежные операции, выходящие за пределы закона, будут автоматически фиксироваться электронной системой с одновременным уведомлением соответствующих органов власти (правоохранительных или налоговых). В результате все факты финансовых нарушений будут своевременно выявляться, к нарушителям применяться санкции, установленные уголовным, налоговым и (или) административным законодательством. Осведомлённость же потенциальных нарушителей о высокой степени вероятности установления факта совершения ими проступка, выходящего за пределы действующих юридических норм, значительно сократит число желающих совершить указанные ранее виды преступных посягательств.

Таким образом, постепенный отказ от использования практически не контролируемых государством наличных денежных средств приведёт к существенной декриминализации товарно-денежных отношений, реализации юридического принципа «неотвратимости наказания», последствием которых станет декриминализация экономики страны.

Данные свидетельствуют, что современное состояние экономики России позволяет, постепенно сокращая объём наличного денежного обращения, перейти со временем к полностью безналичным расчётам. В нашей стране достаточно хорошо развит банковский сектор экономики, большинство населения имеет кредитные и платёжные пластиковые карты, доступны банковские терминалы, опробована и частично внедрена оплата в общественном транспорте, товаров в магазинах и других предприятиях сферы торговли и услуг безналичным путём с использованием электронных платёжных систем. Действующее законодательство предусматривает обязательное применение контрольно-кассовых аппаратов и устройств, часть из которых предназначена для оплаты товаров и услуг без использования наличных денег.

Введение в систему элементов безопасности (например, обязательное фотографирование, снятие отпечатков пальцев, сканирование сетчатки глаза и т.п.) существенным образом снизит возможность использования денежных средств отдельными гражданами в криминальных целях.

Одновременно с этим необходимо осуществить разработку и внедрение единой системы государственного контроля, основные положения которой заключаются в следующем.

Для всех без исключения лиц, достигших десятилетнего возраста, проживающих и пребывающих на территории Российской Федерации, в уполномоченном банке открывается единый расчётный счёт, на который зачисляются все их доходы и иные поступления денежных средств. Указанным лицам выдаётся пластиковая карточка, открывающая доступ к счёту, позволяющая приобретать необходимые товары, получать требуемые услуги, а также распоряжаться деньгами в соответствии с законодательством Российской Федерации, в том числе помещая их на депозиты других банков. При необходимости единый расчётный счёт может быть пополнен путём получения кредитов и займов.

Система должна предусматривать различные возможности доступа к денежным средствам, находящимся на едином расчётном счёте, в том числе посредством применения контрольно-кассовых устройств при оплате товаров и услуг индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, через банкомат для оплаты товаров и услуг без непосредственного прибытия в офис индивидуального предпринимателя или юридического лица, а также расчётов между физическими лицами, в отделениях банков или, например, Почты России для всех видов банковских операций, с использованием Интернета (например, покупка товаров через «мировую паутину») либо SMS сообщений (например, для оплаты проезда, небольших пожертвований). При этом критерием выбора той или иной системы оплаты должна выступать личная безопасность владельца соответствующих денежных средств. Так, целесообразно ввести ограничения на перечисление денежных средств через SMS, например, суммой не более 50–100 рублей в день или 500 рублей в неделю; через Интернет, например, 5000 рублей в месяц. При установке специализированного программного и аппаратного обеспечения на сотовых телефонах или компьютерных терминалах (например, идентификаторы голоса, сетчатки глаза, отпечатков пальцев, контроль наличия посторонних и другие) размеры этих сумм могут быть увеличены.

Необходимо также ввести соответствующие системы безопасности при оплате через другие виды платёжных систем. В организациях и предприятиях, торгующих дорогими видами товаров, например, автомобилями, недвижимостью, отдельными видами предметов роскоши, стоимость которых превышает определённую сумму, устанавливаются приборы, соединённые с единой системой контроля, позволяющие провести идентификацию личности и установить добровольный характер совершения сделки.

При этом, независимо от выбранной системы оплаты в единой системе контроля, наряду с суммой перечисления должны фиксироваться номер едино-



го расчётного счёта получателя, назначение и основание платежа, что исключит возможность ошибок, а также мошеннических действий третьих лиц. Зачисление денежных средств на единый расчётный счёт получателя должно быть возможно только после соответствующего его подтверждения способом, соответствующим сумме платежа, за исключением перечислений близким родственникам, выплаты заработной платы, оплаты товаров и услуг в месте их приобретения с помощью контрольно-кассовых устройств, а также в иных установленных законодательством случаях, что при необходимости даст возможность доказать в рамках соответствующего процессуального права согласие принимающей стороны на получение перечисленных денежных средств, а также её обязанностей по выполнению соответствующих условий, указанных в основании платежа.

Таким образом, в базах данных единой системы контроля будет иметься вся необходимая информация о движении не только денежных средств, но и материальных ресурсов, а также оказанных услугах, что позволит установить контроль за осуществлением всех видов предпринимательской деятельности.

Следовательно, разработка единой системы бухгалтерского учёта, например, на базе 1С либо программы любого другого производителя, предусматривающей обязательный обмен информацией в режиме реального времени с единой системой контроля, фактически исключит возможность реализации неучтённых товаров и услуг, ликвидируя тем самым теневой сектор экономики.

В рамках единой системы контроля специально разработанное программное обеспечение должно проводить анализ совершаемых товарно-обменных операций, сравнение их с данными учётов предприятий, индивидуальных предпринимателей и физических лиц, и в случае выявления противоречий сообщать об этом соответствующим органам государственной власти, обязанностью которых становится их проверка. Так, например, установление несоответствия количества проданных и произведённых товаров свидетельствует либо о производстве неучтённых товаров, либо об их подделке другими производителями, что позволит с использованием возможностей указанной системы не только доказать указанный факт, но и установить лиц, виновных в этом.

Особо следует отметить необходимость исключения возможности проведения товарно-обменных и иных операций с использованием наличной валюты иностранных государств. Обращение наличной валюты иностранных государств на территории Российской Федерации должно быть запрещено, при этом её хранение и использование гражданами и лицами, находящимися на территории России, должно производиться исключительно в безналичной форме по операциям, предусмотренным действующим законодательством РФ. При выезде за рубеж и возвращении в зоне таможенного контроля предостав-

ляется возможность беспрепятственного обмена безналичной валюты на наличную и наоборот.

В Уголовный кодекс РФ необходимо ввести статью, предусматривающую ответственность за незаконное владение и оборот наличной валюты иностранного государства, за исключением монет, имеющих нумизматическую ценность либо содержащих драгоценные металлы. Учитывая то обстоятельство, что государство устанавливает контроль не только за движением денежных средств, но и товарно-материальных ценностей, возможности незаконного применения валюты иностранного государства на территории Российской Федерации будут строго ограничены, и не смогут существенным образом повлиять на уровень криминализации экономики страны.

Безусловно, криминальными структурами будут предприняты попытки обойти государственную систему контроля путём проведения незаконных товарно-обменных или иных операций под видом разрешённых. Например, продажа наркотиков под видом деликатесов, либо получение взяток под видом оказания посреднических услуг. Однако в результате совершенствования функционирования единой системы контроля и оперативно-розыскной деятельности правоохранительными органами со временем такие незаконные операции будут выявляться, после чего анализ якобы законной экономической деятельности позволит выявить организаторов и членов преступной группировки, клиентов и поставщиков, определить полученные доходы и их распределение. Дальнейший анализ счетов поставщиков и клиентов позволит установить всю криминальную цепочку, а также выявить преступные группы, занимающиеся аналогичными видами деятельности.

К мерам организационного характера по переходу товарообменных операций от наличного к безналичному расчётам, а также построению единой системы государственного контроля следует отнести:

- 1) принятие соответствующего законодательства Российской Федерации и ведомственных нормативных документов, включая ограничение и дальнейший запрет на обращение наличной валюты, в том числе валюты иностранных государств;
- 2) открытие и ведение единых расчётных счетов, выдачу и использование пластиковых карт;
- 3) разработку и внедрение единой электронной системы учёта, её программного и аппаратного обеспечения, соответствующих контрольно-кассовых комплексов и систем безопасности, модернизацию банкоматов и средств коммуникации;
- 4) разработку и внедрение единой системы бухгалтерского учёта, предусматривающей обмен информацией с единой системой государственного контроля по вопросам владения и распоряжения движимым и недвижимым имуществом, товарно-материальными и иными ценностями, сырьём, нематериальными активами и т.п.;
- 5) учёт всех товарно-материальных ценностей, находящихся в собственности граждан, путём объ-

единения государственных баз данных, учитывающих права владения движимым и недвижимым имуществом, ценными бумагами, денежными средствами, находящимися в банках и т.п. Кроме того, гражданам предоставляется возможность описать, сфотографировать и представить в запечатанном виде в установленный государством орган перечень своего имущества, стоимостью более 10 тысяч рублей, в том числе предметы бытовой техники, мебель, золото и ювелирные украшения, для подтверждения права владения им до момента введения в эксплуатацию системы контроля, а также их поиска в случае хищения;

б) на основе данных органов, регистрирующих гражданское состояние, учёт в единой системе контроля родственных отношений граждан России в соответствии с Гражданским и Семейным кодексами Российской Федерации;

7) сокращение наличного денежного обращения путём поэтапного изъятия купюр достоинством 5 000, 1000, 500, 100 рублей, а на завершающих этапах – введение подоходного налога на оплату товаров наличными денежными средствами и полным отказом от наличного денежного обращения.

В результате внедрения указанной системы, государством будет получен существенный политический, экономический, социальный и судебно-исполнительный эффекты.

1) Значительно снизится уровень преступности. Прогноз свидетельствует, что количество совершаемых преступлений экономической направленности сократится на 90%, т.е. составит 10% от современного состояния; общеуголовной направленности – на 60–70% (в основном касается корыстных мотивов совершения преступлений).

2) Увеличится доходная часть бюджета Российской Федерации и сократится его расходная часть. Учитывая оценки специалистов, согласно которым размер теневой экономики оценивается в преде-

лах 40–45% от ВВП, прогнозируется не менее 35% рост налоговых поступлений. Сокращение расходной части бюджета будет связано с возможностью уменьшения штатной численности сотрудников правоохранительных, налоговых и иных контролирующих ведомств, что также даст определённый политический эффект. Финансовые вложения на разработку и ввод в эксплуатацию единой государственной системы контроля не приведут к существенным затратам государственного бюджета, так как доля государства в общей структуре расходов ограничится обеспечением аппаратного и программного хранения и обработки баз данных, их подключением к уже существующим линиям связи (стационарным и сотовым операторам связи, Интернет), а также к единым информационно-телекоммуникационным базам данных правоохранительных, налоговых органов и Центрального банка РФ. Затраты на эксплуатацию системы незначительно превысят расходы на печатание денежных знаков.

3) Повысится социальная защищённость граждан. Эффективное выявление лиц, чьи реальные доходы существенно ниже установленного государством прожиточного минимума, нуждающихся в социальной, медицинской помощи или в поиске работы, позволит более полно удовлетворить потребности граждан, обеспечить им достойную старость, оптимизировать государственные расходы на здравоохранение и социальную сферу, сократить потребность в получении различного рода справок и иных документов, требуемых для подтверждения текущего статуса населения.

4) Поднимет на новый уровень исполнение вступивших в законную силу судебных решений. Невозможность скрыть свои реальные доходы и имущество позволит более эффективно взыскивать штрафные санкции, а также денежные средства по гражданским искам, в том числе по неуплате алиментов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Анищенко Е.В. Противодействие теневым процессам в сфере денежного обращения // *Налоги (журнал)*, 2008, Специальный выпуск (январь).
2. Горкина Л.А. Факторы, обуславливающие развитие теневой экономики // *Налоги (газета)*. 2009. № 3.
3. Криминология / Под общ. ред. Ю.Ф. Кваши. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 704 с.
4. О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов: Федеральный закон РФ от 24.07.2007 г. № 198-ФЗ // *Собрание законодательства РФ*. 2007. № 31. Ст. 3995.
5. От СССР к Российской Федерации. 1985 – 2001 гг. / Отв. ред. А.Б. Безбородов // <http://postsov.ruh.ru/hrest/g13.shtml#r1>.
6. Пименов Н.А. Все ли деньги хороши в экономике? // *Безопасность бизнеса*. 2008. № 1.
7. Пименов Н.А. Коррупция и легализация – звенья одной цепи // *Безопасность бизнеса*. 2009. № 1.
8. Фалинский И.Ю. Методы выявления и оценки параметров теневой экономики // *Налоги*. 2008. № 3(1, 2).
9. Якупова Л.В., Саубанова Е.А. О некоторых подходах к оценке «ненаблюдаемой» экономики и внебанковского денежного обращения // *Банковское право*. 2005. № 3.

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАССМОТРЕНИЯ ДЕЛ ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ МИРОВЫМИ СУДЬЯМИ

**Т.Р. ОМЕЛЬЧЕНКО**

помощник мирового судьи

**А.А. МИШУНИНА**

к.ю.н., консультант Тюменской областной Думы

Рассмотрение дела об административном правонарушении – это центральная стадия производства по делам об административных правонарушениях [1]. Это положение в полной мере относится к юрисдикционной деятельности мировых судей по выполнению задач производства по делам об административных правонарушениях с целью установления объективной истины по материалам дела и принятия соответствующего акта.

Проведённый анализ правоприменительной практики рассмотрения судьями дел об административных правонарушениях выявил в КоАП РФ ряд пробелов и недостатков.

### Проблемы с надлежащим извещением

Одну из проблем, возникающих при рассмотрении административных дел, представляет собой процедура извещения лиц, в отношении которых рассматриваются дела об административных правонарушениях. Она стоит особенно остро при назначении дела к рассмотрению, учитывая сжатые сроки давности привлечения к административной ответственности и рассмотрения административных дел.

В отличие от гражданского процесса, для которого характерны диспозитивные и состязательные начала, где бремя извещения смещено от суда на заинтересованное лицо, в административном процессе оно возлагается, прежде всего, на судью.

Часть 2 ст. 25.1 КоАП РФ предусматривает рассмотрение дела об административном правонарушении с участием лица, в отношении которого ведётся производство по делу об административном правонарушении, и устанавливает, что в отсутствие указанного лица дело может быть

рассмотрено, если имеются данные о его надлежащем извещении о месте и времени рассмотрения дела и если от лица не поступило ходатайство об отложении рассмотрения дела, либо если такое ходатайство оставлено без удовлетворения.

Вместе с тем КоАП РФ не раскрывает понятие «надлежащее извещение» и не предусматривает никаких требований к форме, срокам и содержанию документа о рассмотрении дела, направляемого лицу, в отношении которого ведётся производство по делу об административном правонарушении. На практике это приводит к тому, что извещение лиц производится ненадлежащим образом.

### Письменное извещение – это надлежащее извещение?

Судебной практике известны случаи письменных извещений о рассмотрении дел, передаваемых инспекторами ГИБДД при составлении протокола об административном правонарушении, с указанием одного и того же адреса места рассмотрения дела (как правило, это не кабинет судьи, а канцелярии) и одного времени для рассмотрения большого количества дел. По мнению Панковой О.В., «такая практика не является правомерной, так как согласно п. 1 ч. 1 ст. 29.4 КоАП РФ вопрос об извещении участников процесса должен решаться судьёй при подготовке дела к слушанию» [2]. Однако в обзоре судебной практики по делам об административных правонарушениях за 9 месяцев 2008 года Судебной коллегии по гражданским делам суда ХМАО-Югры разъясняется, что вручение судебной повестки о времени и месте судебного заседания может быть произведено и сотрудником ГИБДД.

Факт вручения повестки удостоверяется подписью лица, в отношении которого ведётся производство по делу об административном правонарушении, на корешке повестки, который возвращается в суд. При соблюдении мировым судьёй требования ст. 29.1 КоАП РФ о проведении подготовки к рассмотрению дела, назначение времени и места рассмотрения дела на дату и время, указанные в протоколе об административном правонарушении и в судебной повестке, вручённой сотрудником ГИБДД лицу, в отношении которого ведётся производство по делу об административном правонарушении, будет правомерным<sup>1</sup>.

### Точка зрения Верховного суда

О спорности данного вопроса свидетельствует также позиция Верховного Суда РФ, который в ответах на вопросы за I квартал 2007 г, утверждённых Постановлением Президиума ВС РФ от 30.05.2007 г. разъяснил, что вручение судебной повестки сотрудником ГИБДД нельзя считать ненадлежащим извещением лица о времени и месте рассмотрения дела об административном правонарушении, так как судье необходимо принимать меры для быстрого извещения участвующих в деле лиц о времени и месте рассмотрения дела об административном правонарушении в целях соблюдения установленных ст. 29.6 КоАП РФ сроков.

Однако годом раньше ВС РФ занимал обратную позицию. В обзоре судебной практики за 4 квартал 2005 года<sup>2</sup> говорится, что извещение лица о времени и месте рассмотрения дела об административном правонарушении должностным лицом, составившим протокол об административном правонарушении, нельзя признать надлежащим, поскольку в соответствии с пп. 1, 2 ч. 1 ст. 29.4 КоАП РФ решение вопросов о назначении времени и места рассмотрения дела об административном правонарушении и вызове в судебное заседание лиц, указанных в ст.ст. 25.1-25.10 КоАП РФ, отнесено к компетенции судьи, уполномоченного рассматривать дело об административном правонарушении. При назначении дела к рассмотрению лицом, составившим протокол об административном правонарушении, до направления дела в суд пропускается стадия подготовки дела к разбирательству, имеющая важное значение, а это может повлечь нарушение прав, в частности, лица, в отношении которого ведётся дело об административном правонарушении, и потерпевшего.

### Проблемы с почтовыми извещениями

В большинстве случаев судьи направляют судебные повестки почтой по месту жительства

правонарушителя, указанного в протоколе об административном правонарушении. Очень часто лица, привлекаемые к административной ответственности, не заинтересованы в быстром рассмотрении дела и уклоняются от получения повестки. Например, с целью затягивания процесса правонарушитель нередко отказывается от вручения ему судебного извещения, либо не является в организацию связи за его получением. Кроме того, достаточно распространены ситуации, когда при составлении протокола об административном правонарушении граждан, в отношении которого ведётся производство по делу, называет вымышленный адрес своего места жительства или адрес, по которому он уже не проживает, что фактически приводит к невозможности надлежащего извещения этого лица. Согласно Постановления Пленума ВС РФ лицо, в отношении которого ведётся производство по делу, считается извещённым о времени и месте судебного рассмотрения, когда с указанного им места жительства (регистрации) поступило сообщение о том, что оно фактически не проживает по этому адресу<sup>3</sup>.

### Влияние надлежащего извещения на сроки давности

Ненадлежащее извещение лиц, привлекаемых к административной ответственности, является одной из причин, по которой значительная часть дел неоднократно откладывается, а затем прекращается за истечением сроков давности привлечения к административной ответственности. Так, часть 1 ст. 29.6 КоАП РФ содержит предписание, согласно которому судья, получив дело об административном правонарушении, обязан рассмотреть его в пятнадцатидневный срок. Этот срок предусмотрен законом для уведомления и вызова участников административного производства в судебное заседание, для направления (в случае необходимости) запросов и решения иных вопросов, связанных с рассмотрением дела. В случае поступления ходатайств от участников производства по делу об административном правонарушении, либо в случае необходимости в дополнительном выяснении обстоятельств дела, срок рассмотрения дела может быть продлён судьёй, но не более чем на один месяц (ч. 2 ст. 29.6 КоАП РФ). Судья также должен учитывать сроки давности привлечения лица к административной ответственности, которые не могут быть нарушены. Постановление по делу об административном правонарушении не может быть вынесено по истечении двух месяцев со дня совершения административного правона-

<sup>1</sup> Обзор судебной практики по делам об административных правонарушениях за 9 месяцев 2008 года Судебной коллегии по гражданским делам суда ХМАО-Югры.

<sup>2</sup> Обзор судебной практики за 4 квартал 2005 года утверждён Постановлением Президиума ВС РФ от 01.03.2006 года.

<sup>3</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ 24 марта 2005 г. № 5 «О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении Кодекса РФ об административных правонарушениях» п. 6.

рушения. Многие авторы считают двухмесячный срок давности недостаточным [3]. Кроме того, ненадлежащее извещение лица, привлекаемого к административной ответственности, является основанием для отмены апелляционной инстанцией постановления мирового судьи о привлечении лица к административной ответственности.

В целях соблюдения установленных ст. 29.6 КоАП РФ сроков рассмотрения дел об административных правонарушениях, судье необходимо принимать меры для быстрого извещения участвующих в деле лиц о времени и месте судебного рассмотрения. Поскольку КоАП РФ не содержит каких-либо ограничений, связанных с таким извещением, оно, в зависимости от конкретных обстоятельств дела, может быть произведено с использованием любых доступных средств связи, позволяющих контролировать получение информации лицом, которому оно направлено (судебной повесткой, телеграммой, телефонограммой, факсимильной связью и т.п.)<sup>1</sup>.

#### **Почему действующий порядок уведомления мешает административному судопроизводству?**

По мнению Дошина П.А. [4], действующий современный метод уведомления фактически исключает практическую реализацию этого способа борьбы с административными правонарушениями. Действующий правовой механизм полностью устарел и не отражает современных реалий, которые должны быть учтены:

- отсутствует жёсткий паспортный режим в стране (люди живут не там, где прописаны, возможна временная регистрация, человек может не иметь регистрации и т.д.);

- уведомление по почте при жёстких сроках является слабым звеном в механизме привлечения к административной ответственности и не соответствует современным объективным условиям;

- органы, рассматривающие дела об административных правонарушениях, не должны быть поставлены в зависимость от добросовестности лица, привлекаемого к административной ответственности, в вопросах получения соответствующих вызовов и уведомлений;

- возможность предоставления заведомо неверной информации о себе лицом, привлекаемым к административной ответственности;

- при разработке нового механизма уведомления лиц, привлекаемых к административной ответственности.

#### **Нужен ли судебный протокол?**

Другим важным обстоятельством, негативно сказывающимся на установлении объективной

истины, является отсутствие указания на обязательное ведение протокола при рассмотрении дела об административном правонарушении единоличным органом административной юрисдикции. КоАП РФ предусмотрел обязательность ведения такого протокола только при рассмотрении дела коллегиальным органом (ст. 29.8 КоАП РФ). Вместе с тем в законе нет запрета на ведение протокола судьями. В этой связи Пленум Верховного Суда РФ разъяснил, что в необходимых случаях судья вправе вести протокол рассмотрения дела<sup>2</sup>.

На практике, в некоторых случаях мировые судьи, при рассмотрении административных дел, вынуждены вести протоколы судебных заседаний. Например, в ходе рассмотрения дел могут устно допрашиваться два и более свидетелей, испрашиваться объяснения у экспертов по заключениям, заявляться ходатайства, предоставляться устные объяснения лица, в отношении которого ведётся производство по делу об административном правонарушении. Все полученные в ходе рассмотрения дела сведения, объём которых может быть весьма значительным, без протокола мировой судья не имеет возможности процессуально фиксировать. Кроме того, если в постановлении по делу об административном правонарушении содержание этих сведений будет искажено, лицо, в отношении которого ведётся производство по делу об административном правонарушении, его защитник и иные участники производства не будут иметь возможности процессуально это оспорить, что может привести к существенному нарушению их прав.

Отсутствие законодательно закреплённой обязанности вести протокол при рассмотрении дела об административном правонарушении, с одной стороны, осложняет работу судьи и может повлечь существенное нарушение прав лица, в отношении которого ведётся производство по делу об административном правонарушении. С другой стороны, учитывая загруженность судов административными делами, отсутствие законодательного требования ведения протоколов упрощает работу судей (судебное рассмотрение дела проходит быстрее, возможность секретаря не участвовать в процессе, упрощение оформления материалов дела). Всё это позволяет судьям увеличить число рассмотренных административных дел.

#### **Кому доверить ведение протокола?**

Приняв решение о необходимости ведения протокола судебного разбирательства, некоторые судьи привлекают секретаря. Однако, данное право может быть реализовано судьёй только лично, без привлечения секретаря судебного заседания, процессуальная фигура которого в КоАП РФ не

<sup>1</sup> Постановление Пленума Верховного Суда РФ 24 марта 2005 г. № 5 «О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении Кодекса РФ об административных правонарушениях» п. 6.

<sup>2</sup> п. 9 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2005 г. № 5.

предусмотрена. Вероятно, задумкой авторов кодекса являлось то, что при осуществлении административной юрисдикции мировой судья, помимо осуществления правосудия, будет самостоятельно заниматься извещением участников процесса, ведением протокола, проверкой явки в судебное заседание лиц, которые должны участвовать в судебном заседании [5]. Соответственно такой протокол должен быть подписан самим судьёй; замечания на протокол не могут быть принесены, а поступившие на него возражения могут быть указаны в жалобе на постановление (решение) по делу<sup>1</sup>.

С учётом сказанного было бы целесообразно дополнить КоАП РФ нормами, предоставляющими возможность ведения протокола при рассмотрении дела единоличным органом, а также право подачи замечаний на соответствующий протокол участникам процесса по делу об административном правонарушении. По мнению Мельгунова В.Д., это позволит более эффективно защитить права участников процесса по делу об административном правонарушении [6]. Иванова О.А. также поднимает данный вопрос [1]: «судьи, как правило, рассматривают дела об административных правонарушениях, за совершение которых

законодатель предусматривает наиболее суровые виды наказаний. При судебном разбирательстве целесообразно ведение протокола рассмотрения дела, так как при отсутствии указанного документа невозможно проверить, соблюдены ли судьёй права и законные интересы участников административно-юрисдикционного процесса. Поэтому необходимо внести изменения в ст. 29.8 КоАП РФ, предусмотрев обязательное ведение протокола о рассмотрении дела судьёй: 1. Протокол о рассмотрении дела об административном правонарушении составляется при рассмотрении дела коллегиальным органом и судьёй».

В данной статье рассмотрены далеко не все, а лишь некоторые проблемные вопросы, которые возникают на практике при рассмотрении дел об административных правонарушениях судьями. Кодекс РФ об административных правонарушениях является сложным законодательным актом, при его разработке нельзя было предусмотреть все возможные практические ситуации. Только реализация положений Кодекса с последующим обобщением практики его применения может выявить вопросы, требующие дополнения или редакционного уточнения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Диссертация Ивановой О.А. «Административная ответственность участников дорожного движения за правонарушения, совершенные в состоянии опьянения», Омск, 2004. – 129 с.
2. Панкова О.В. Настольная книга судьи по делам об административных правонарушениях» под редакцией Н.Г. Салищевой. – М., 2008 г.
3. Головки В.В., Москаленко С.С. К вопросу о совершенствовании применения процессуальных сроков по делам об административных правонарушениях в области дорожного движения // Мировой судья, 2006, № 11.
4. Дошин П.А. Актуальные проблемы уведомления в производстве по делам об административных правонарушениях // Юридический мир, 2006, № 10.
5. Диссертация Л.В. Родиной «Правовой статус мировой судьи в административном процессе».
6. Мельгунов В.Д. О некоторых вопросах совершенствования процедуры рассмотрения дел об административных правонарушениях // Административная ответственность: вопросы теории и практики, 2005. – 208 с.

<sup>1</sup> Обзор судебной практики Верховного Суда РФ за четвертый квартал 2006 г.



## МЕХАНИСТИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

**К.Н. ЛЕБЕДЕВ**

к.э.н., доцент кафедры «Микроэкономика» Финакадемии

История экономической науки, это в значительной мере история борьбы с механистическими и органистическими подходами к изучению экономических явлений, которые в лучшем случае затрудняют исследование, а в худшем – приводят к неверным выводам и краху экономической политики. XX в. ознаменовался торжеством именно этих подходов. Апофеозом стало триумфальное шествие системного подхода Л. Бергаланфи – методологии изучения организмов и машин, по наукам об управлении в 60–70-х гг. XX в. Под давлением подобных подходов не устояла даже экономическая теория, всегда возглавлявшая борьбу против неадекватной методологии.

Основная часть курса макроэкономики открывается моделью кругооборота продуктов и доходов, посредством которой доказывается, почему расчёты ВВП разными методами (производственным, распределительным, конечного использования) дают одинаковый результат, разъясняется соотношение между некоторыми макроэкономическими показателями. На рис. 1 изображена простейшая версия модели, когда экономика состоит только из секторов фирм и домохозяйств. Она представляет собой два закольцованных трубопровода. Поток жидкости в 1-м (внешнем) трубопроводе олицетворяет движение продуктов и ресурсов, а во 2-м (внутреннем) – встречное движение денег. Какой-то механизм (его аналогом в модели экономики выступают рынки продуктов и ресурсов, обеспечивающие равенство встречных потоков благ и денег) обеспечивает равенство объёмов жидкости, прокачиваемых по двум трубопрово-

дам. Благодаря влиянию органистических аналогий главным потоком в системе считается поток денег, поскольку главной жидкостью в организме выступает кровь, а аналогом крови в экономике считается деньги<sup>1</sup>. Таким образом, техническая (гидравлическая) модель экономики фактически превращается в технико-органистический гибрид. Будем считать, что половина каждой из труб, соединяющих сектора фирм и домохозяйств, принадлежит примыкающему к ней сектору. Места соединения труб фирм и домохозяйств – рынки продуктов и ресурсов.

Данная модель демонстрирует равенство потоков продуктов, платежей домохозяйств за продукты и ресурсов, прокачиваемых через места соединения труб, принадлежащих секторам фирм и домохозяйств, за определённые промежутки времени, на основе чего делается вывод о равенстве результатов подсчёта ВВП разными методами. Поток продуктов равен потоку расходов домохозяйств в силу действия механизма, выравнивающего объёмы прокачиваемых жидкостей в местах соединения верхних труб<sup>2</sup>. Поток продуктов равен потоку ресурсов (дохода) потому, что расходы домохозяйств в точности равны поступлениям от фирм за ресурсы, а механизм в месте соединения нижних труб обеспечивает равенство объёмов жидкостей, прокачиваемых в обоих направлениях (жидкость, прокачиваемая по нижней части 1-й трубы, и есть ресурсы). Поток продуктов равен потоку ресурсов также потому, что выручка фирм в точности равна платежам фирм домохозяйствам

<sup>1</sup> Как пишут западные экономисты-теоретики Э. Дж. Долан и Д. Линдсей в учебнике «Макроэкономика»: «“Жидкость”, которая течет по трубам экономической системы и заставляет её работать, и есть деньги» [1, с. 30].

<sup>2</sup> Там же: «Суммарные расходы на национальный продукт представляют собой поток денежных платежей, которые перемещаются «через» рынки продуктов к фирмам и уравнивают поток реальных товаров и услуг от фирм на рынки продуктов» [1, с. 31].

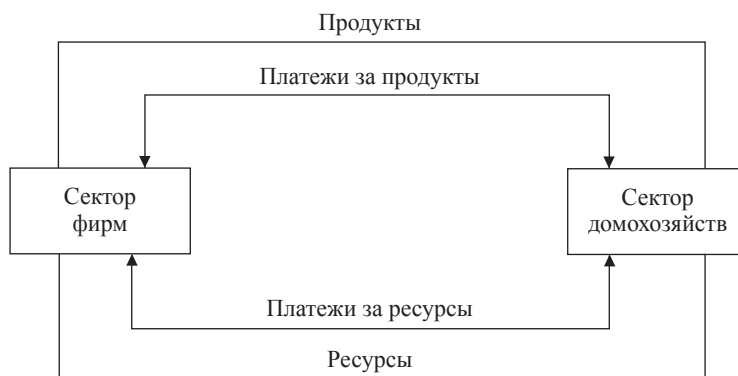


Рис. 1. Модель кругооборота продуктов и доходов

за ресурсы, а тот же механизм в месте соединения нижних труб обеспечивает равенство объемов жидкостей, прокачиваемых в обоих направлениях.

Равенство потоков, о которых идёт речь, наблюдается только собственно в гидравлической системе. В экономике его нет даже в состоянии равновесия – когда планы продавцов и покупателей совпадают. Потоки продуктов, поступающие домохозяйствам, не равны платежам за них в связи с использованием последующих расчётов, расчётов авансом и оплаты натурой. Кроме того, ВВП даже в состоянии равновесия не равен объёму переданных домохозяйствам продуктов по причине того, что изменение товарно-материальных запасов в секторе фирм может происходить в запланированном режиме. Потоки ресурсов, получаемых фирмами, не равны платежам за них домохозяйствам по тем же причинам (кроме последней). Объёмы получаемой фирмами выручки не равны их платежам домохозяйствам за ресурсы, а объёмы поступлений домохозяйствам от фирм за ресурсы – объёмам платежей домохозяйств фирмам за продукты, в силу наличия определённых графиков денежных поступлений и платежей. Таким образом, модель кругооборота продуктов и доходов искажает реальные процессы, происходящие в экономике. Как правило, равенство соответствующих потоков рассматривается авторами учебников как данность, не требующая доказательств. Этот минус, однако, позволяет сохранить им своё лицо, ибо любые попытки дать «экономическое» объяснение равенству этих потоков способствуют ещё большему искажению реальности<sup>1</sup>.

«Экономическим» объяснением равенства потока продуктов потоку ресурсов, получаемых фирмами от домохозяйств, или доходов (итога расчёта ВВП

производственным и распределительным методами), служит то, что учётные операции по начислению стоимости выпущенных фирмами продуктов одновременно являются операциями по определению объёмов ресурсов, полученных от домохозяйств, в связи с чем их стоимостная оценка одинакова. «Экономическим» объяснением равенства итогов подсчёта ВВП производственным методом и методом конечного использования является то, что объём переданных сектором фирм продуктов равен объёму полученных от него продуктов сектором домохозяйств (не оплаченных, а именно полученных!), и то, что изменение товарно-материальных запасов в секторе фирм отражается как инвестиционные расходы.

Экономисты-теоретики, находясь под влиянием модели организма с его главной жидкостью – кровью, начинают ошибочно полагать, что расчёт ВВП методом конечного использования осуществляется на основе измерения денежных потоков в экономике, вводя в заблуждение читателей. И на самом деле, в учебниках по экономической теории макроэкономические показатели, включаемые в формулу расчёта ВВП методом конечного использования (потребление, инвестиции, государственные расходы, чистый экспорт), трактуются как денежные<sup>2</sup>. Между тем, в национальных счетах от счёта производства до счёта капитала включительно, в которых рассчитываются основные макроэкономические показатели, в том числе ВВП, используются показатели, отражающие потоки продуктов и ресурсов, а также начисленных трансфертов, но не денег (тем самым национальное счетоводство, в отличие от экономической теории, как бы исходит из того, что главной «жидкостью» в экономике являются материальные блага, а не деньги, которые только облегчают их движение).

<sup>1</sup> Так, Э. Дж. Долан и Д. Линдсей, пытаясь давать такие объяснения, вынуждены утверждать, что поступающие хозяйствам деньги мгновенно тратятся ими. Объясняя равенство платежей домохозяйств за продукты поступлениям от фирм за ресурсы за период, они пишут, что «...семейные хозяйства тратят весь свой доход на приобретение потребительских товаров сразу, как только они его получают...» [1, с. 31].

<sup>2</sup> Так, в учебнике «Принципы экономики» западного экономиста-теоретика Н. Г. Мэнкью данные показатели трактуются следующим образом: «Потребление представляет собой расходы домохозяйств на товары и услуги, например, оплата семейством Смитов завтрака в ресторане. Инвестиции – это расходы на приобретение оборудования, недвижимости... Государственные закупки включают расходы органов государственной власти всех уровней на приобретение необходимых им товаров и услуг... Чистый экспорт представляет собой разность между суммами выручки, полученной от продажи отечественной продукции на внешнем рынке (экспорт), и закупками иностранных товаров (импорт)» [3, с. 238].



Сталкиваясь с реальностью, экономисты-теоретики вынуждены допускать несовпадение планов продавцов и покупателей, в результате чего не все продукты, созданные фирмами за период, реализуются, и в секторе фирм происходит прирост товарно-материальных запасов. В этом случае объяснение равенства расчёта ВВП производственным методом и методом конечного использования состоит в том, что изменение товарно-материальных запасов в госстатистике включается в состав расходов в экономике (в части инвестиционных расходов). При этом их не смущает то, что показатель инвестиционных расходов складывается из показателей различной природы – к показателю движения денег (объёму платежей за оборудование и недвижимость) прибавляется показатель движения материальных благ (прирост товарно-материальных запасов). Не смущает и отсутствие собственно «гидравлического» объяснения возможности увеличения объёма жидкости в сосуде и трубах сектора фирм в 1-м трубопроводе.

Попытки использовать модель кругооборота продуктов и доходов для разъяснения порядка расчёта макроэкономических показателей превращаются в измышления, дискредитирующие экономическую теорию. При этом адекватная модель экономики, которую представляет собой система национальных счетов, для соответствующих целей не используется.

Системный подход, созданный Л. Берталани и его сторонниками в середине 50-х гг. XX в., представляет собой альтернативную методологию изучения объектов в науке и практике, выступившую реакцией на некоторые недостатки биологического исследования, которые, как казалось создателям системного подхода, носят междисциплинарный характер (применение к объектам исследования модели механизма, упор на изучение частей в ущерб изучению целого). Элементами системного подхода выступают признаки (свойства) организмов и саморегулирующихся технических систем (взаимодействие элементов, наличие определённого числа элементов, адаптивность, саморегулирование на основе обратной связи, гомеостазис, наличие отдельного блока управления

и др.) и методы их изучения: индукция внешнего наблюдения, прежде всего, в форме эксперимента, математический метод как источник окончательных выводов, анализ, ориентирующийся на физическое строение объекта на момент исследования.

Системный подход не адекватен экономическим объектам. Признаки систем не исчерпывают всех проявлений характеризующих ими сторон экономических объектов (см. ниже), а методы системного подхода просто не подходят для исследования экономических зависимостей<sup>1</sup>, в связи с чем абсолютизация системного подхода в экономике может принести значительный вред. Это и произошло в середине XX в. в менеджменте. В данной статье рассматривается влияние системного подхода только на ряд концепций и теорий менеджмента-науки.

Под влиянием метода системного подхода в литературе по менеджменту отсутствует адекватная характеристика методов менеджмента-науки и менеджмента-практики на уровне общенаучных методов. Главным методом исследования в экономике, в том числе в менеджменте-науке и менеджменте-практике, выступает метод научной дедукции (см. выше). В учебниках по менеджменту рассматривается метод «чёрный ящик», основными элементами которого являются индукция внешнего наблюдения и эксперимент, однако ничего не говорится об ограниченности этих методов в экономике. Зачастую методы индукции и дедукции вообще не приводятся, что объясняется отсутствием научной дедукции в методе системного подхода и тем, что входящая в него внешняя индукция фактически непригодна для изучения экономических процессов. Во многих источниках приводится только метод индукции. В некоторых работах приводятся оба метода, но метод индукции объявляется главным методом исследования. В большинстве работ ничего не говорится о такой специфике использования математического метода в экономике, как необходимость корректировки получаемых на его основе точных выводов на действие факторов и изменение их силы, не учитываемых в математических моделях.

<sup>1</sup> Индукция внешнего наблюдения (вывод о наличии зависимости, основанный на фиксации процесса и всех его условий и факторов) не подходит для изучения экономических процессов по причине таких особенностей этих процессов, как множественность причин (условий и факторов), не позволяющая установить все факторы, действующие на процесс, и совместное действие факторов, не позволяющее отделить на основе наблюдения следствие одного фактора от следствий других. В экономике эксперименты чрезвычайно затруднены по причине таких особенностей экономических процессов, как их масштабность в пространстве и во времени, наличие у элементов экономических объектов и объектов их внешней среды собственных интересов и др. Математический метод не учитывает таких особенностей экономических процессов, как множественность их причин, изменение причин от периода к периоду и взаимовлияние причин, а также действия факторов, не имеющих количественного выражения. В связи с этим количественные выводы, получаемые посредством математических приёмов, подлежат обязательной корректировке на действие не учитываемых ими факторов (изменений их действия). Анализ, ориентирующийся на физическое строение экономического объекта в момент исследования, не способен выделить все объекты изучения в его деятельности (см. ниже).

Адекватным методом исследования экономических зависимостей выступает метод научной дедукции, состоящий в мысленном конструировании исследуемого процесса из его элементов на основе знания их разнообразных ситуационных вариантов, а также индукция внутреннего наблюдения, состоящая в изучении планов прошедшей деятельности экономических объектов и изменений к ним. Правда, пользование последней затруднено по причине низкого уровня управления, в связи с чем на фирмах отсутствуют расчёты влияния различных факторов и мер на показатели их деятельности за какие-то периоды времени, а также отсутствия доступа исследователя к соответствующим документам.

Рассмотрим влияние системного подхода на представление в менеджменте-науке об объектах, которые менеджмент фирмы изучает в деятельности фирмы и объектов её внешней среды.

Объектами изучения в деятельности фирмы выступают процессы. Самый масштабный из них – деятельность фирмы. Остальные процессы-объекты изучения выделяются путём декомпозиции деятельности фирмы с использованием ряда признаков (подразделения, сферы и рода деятельности, отношения к деятельности объектов внешней среды, промежутка времени и др.), причём, детализация ряда из них (признаков подразделения, сферы деятельности, промежутка времени) приводит к выделению процессов-объектов изучения разного масштаба. Мельчайшими процессами, изучаемыми в деятельности фирмы в управлении, выступают действия и движения отдельных ресурсов (работников, средств, предметов и условий труда), используемых фирмой. В процессах-объектах изучения выделяются объекты изучения 1-го и 2-го уровней. Объекты изучения 1-го уровня – входы-выходы процесса (получения-передачи вещества, энергии, информации) и его элементов, объект (комплекс ресурсов), исполняющий процесс, и его элементы. Менеджмент изучает процессы фирмы как с внешней стороны (внешние входы-выходы процессов, объекты, которые их осуществляют), так и их механизмы (внутренние входы-выходы элементов процессов, элементы исполняющих их объектов), т.е. вопросы организации и технологии процессов. Объекты изучения 2-го уровня – характеристики входов-выходов процесса и его элементов, объекта и его элементов, а также характеристики, получаемые на их основе. Наиболее важными характеристиками процессов являются их цели, например, прибыль и эффективность вложенного капитала в работе фирмы.

Изучение процессов – изучение их разнообразных вариантов, доступных фирме. Одним из них выступает вариант, утверждённый для исполнения. Наиболее важные характеристики процессов фирмы, утверждённых для исполнения, образуют текущие цели фирмы (стратегические, тактические, оперативные). Не существует целей фирмы без разработанных процессов их достижения. Видимость отдельного существования целей возникает в связи с тем, что зачастую менеджеры занимаются разработкой планов достижения целей, поставленных руководством. Однако эти цели являются характеристиками процессов, ранее разработанных руководством в более общем виде.

Аналогом физического строения выступает деление фирмы на подразделения различного уровня вплоть до рабочих мест и далее – на отдельные ресурсы, деление подразделений на субъекты и объекты управления. Ориентация на физическое строение фирмы на момент исследования не позволяет выделить значительную часть её процессов, подлежащих изучению. Она позволяет выделить процессы

деятельности фирмы в целом и её подразделений различного уровня, действия и реакции отдельных ресурсов, процессы деятельности субъектов и объектов управления фирмы разного уровня. Не представляется возможным выделить такие процессы, как сферы деятельности фирмы (маркетинг, производство, финансы, инновации и персонал), основные процессы (снабжение, производство, реализация), их элементы различного уровня (до уровня операций), так как в их исполнении участвуют комплексы ресурсов, не совпадающие с подразделениями фирмы. Так, в осуществлении операций участвуют элементы рабочих мест, какие-то работы могут поручаться временным коллективам, создаваемым из работников разных подразделений. Кроме того, в деятельности фирмы подлежат изучению процессы, осуществляемые её элементами, которых на момент исследования уже нет или пока ещё нет в её составе. Так, в анализе хозяйственной деятельности может изучаться деятельность работников, которые уже уволены, деятельность расформированных подразделений, в ходе планирования деятельности фирмы может изучаться деятельность цеха, который предполагается построить. Таким образом, такой элемент системного подхода, как анализ, ориентирующийся на физическое строение объекта на момент исследования, не подходит для экономики по причине таких особенностей экономических процессов, как несоответствие в значительной мере элементов процессов с физическими элементами исполняющих их объектов и постоянная изменчивость состава объектов, исполняющих процессы, на всех уровнях их строения.

Представление об объектах, которые изучает менеджмент в деятельности фирмы, формируется в менеджменте-науке под влиянием целого ряда элементов системного подхода. Фирма не обладает главным системообразующим свойством «взаимодействие между элементами», так как в её составе выделяются два элемента, связи между которыми слабее, чем их связи с объектами внешней среды. Это финансовая и производственная части фирмы. Финансовая часть (элементы бухгалтерии) получает деньги от объектов внешней среды (кредиторов, покупателей и др.), осуществляет их хранение и передачу другим объектам внешней среды (поставщикам ресурсов и др.). Производственная часть (цеха, склады и др.) получает от объектов внешней среды (поставщиков) производственные ресурсы, изготавливает из них продукты и передаёт их объектам внешней среды (покупателям). На фирме представлены два слабо связанных друг с другом процесса переработки «входов в выходы» – денег в большие деньги и ресурсов в продукты. Отклонения в работе производственной части сказываются на работе финансовой части фирмы не прямо, а через отклонения в работе объектов внешней среды, и наоборот. Так, задержка в поставке товаров покупателю оказывает воздействие на работу финансовой части фирмы через задержку покупателем, не получившим товар

в срок, платежа. Вывод о том, что фирма не является системой, означает крушение самого основания системного подхода в менеджменте-науке. В этих условиях лицам, воспитанным в духе системного подхода, остаётся только «не замечать» финансовой части фирмы, что и делается. Из объектов изучения в работе фирмы исключаются денежные и финансовые операции (получение выручки, оплата ресурсов, получение и возврат кредитов, страхование, уплата налогов и пр.), используемые в них ресурсы (деньги, ценные бумаги, кредиторская задолженность и пр.), из состава показателей, в том числе тех, которые отражают деятельность производственной части, исключаются денежные показатели (себестоимость, прибыль и пр.).

Природе фирмы не отвечает признак системы «наличие определённого набора элементов». Состав фирмы подвижен, причём особенно на уровне используемых фирмой отдельных ресурсов. Стремление видеть фирму как объект, обладающий устойчивым набором элементов, заставляет лиц, находящихся под влиянием системного подхода, рассматривать в качестве мельчайших элементов фирмы рабочие места. В результате из объектов изучения исключаются операции, действия и движения ресурсов. Данный признак также исключает из объектов изучения процессы, исполняемые элементами фирмы, которых на момент исследования уже нет в её составе или пока ещё нет.

Под влиянием признака «обособленность» из состава процессов, подлежащих изучению, исключаются процессы, осуществляемые элементами фирмы, находящимися в распоряжении других фирм или в совместной собственности с ними (сданное в аренду имущество, деньги в банке, дочерние фирмы и др.), природные условия и элементы производственной инфраструктуры, находящиеся в совместном пользовании (воздух, дороги, мосты и пр.), ресурсы и имущество фирмы, находящиеся за границей её территории (автотранспорт на выезде, сотрудники в командировках, склады, арендованные на территории других фирм и пр.).

Под влиянием системного метода анализа из состава процессов фирмы, подлежащих изучению, исключаются процессы, не совпадающие с элементами фирмы, выделяемыми по признакам подразделения и рода деятельности, и с используемыми фирмой ресурсами (см. выше), а также исполняемые элементами фирмы, которых на момент исследования нет в её составе. Под влиянием индукции внешнего наблюдения из состава конкретных объектов изучения в процессах исключаются их механизмы, т.е. вопросы организации и технологий процессов.

Сравнение фирмы с организмом и машиной приводит к тому, что из состава конкретных объектов изучения в деятельности фирмы исключаются предметы труда на различных стадиях их переработки (за-

пасы предметов труда, незавершённое производство, готовая продукция), поскольку пища, поступившая в организм и находящаяся в нём на разных стадиях переработки, и предметы труда, перерабатываемые машиной, к составу этих объектов не относятся.

Признак «развитие», вводящий сравнение развития фирмы с развитием организма, формирует представление, в соответствии с которым цели фирмы существуют отдельно от процессов, направленных на их достижение. Это объясняется тем, что цели организма известны в момент его рождения.

Отмеченные выше процессы и конкретные объекты изучения, как правило, не находят отражения в теориях и концепциях менеджмента, призванных охарактеризовать объекты изучения в деятельности фирмы (теория переменных внутренней среды организации, определение организации в виде характеристики состава используемых в её деятельности ресурсов, концепция входов-выходов фирмы), цели фирмы представляются в них как объекты изучения, существующие отдельно от процессов их достижения, не отмечается, что изучению подлежат разнообразные варианты процессов, доступные фирме.

Теория внешней среды фирмы призвана указать, какие процессы внешней среды должен изучать менеджмент для того, чтобы эффективно управлять фирмами. Менеджмент фирмы в ходе решения различных проблем управления формирует многоуровневую схему внешней среды фирмы, состоящую как из единичных, так и агрегированных социальных и природных объектов. 1-й уровень образуют объекты, которые могут оказать непосредственное воздействие на деятельность фирмы. К ним относятся:

1) объекты внешней среды, функцией которых является взаимодействие с фирмой по производственной линии (поставщики, покупатели, кредиторы, акционеры, заёмщики, обслуживающие банки фирмы и пр.);

2) объекты внешней среды, функцией которых является регулирование деятельности фирмы (правительственные органы, принимающие решения, обязательные для исполнения фирмой, налоговые, таможенные, финансовые и правоохранительные органы, вышестоящие организации и союзы предпринимателей, общественные организации и др.);

3) объекты внешней среды, воздействие которых на фирму носит стихийный характер (террористические организации, преступные группировки, река, которая может разлиться и затопить поля сельскохозяйственной фирмы, и т.д.);

4) объекты, относящиеся ко 2-й и 3-й группам, из окружения других объектов внешней среды фирмы, которые могут оказать воздействие на них в интересах фирмы<sup>1</sup>.

2-й уровень образуют аналогичные (с учётом различий типов) объекты в окружении объектов вне-

<sup>1</sup> Аналогичные объекты внешней среды могут быть выделены во внешней среде 1-го порядка таких субъектов экономики, как домохозяйства и государственные учреждения.

шней среды фирмы 1-го уровня. 3-й уровень образуют аналогичные объекты в окружении объектов внешней среды 2-го уровня и т.д. Подобная схема объектов внешней среды образуется в ходе изучения разнообразных многозвенных цепочек взаимовлияния фирмы и объектов её внешней среды. Так, в ходе изучения влияния на деятельность фирмы, выпускающей потребительские товары, факторов, вызывающих изменение доходов населения, менеджмент фирмы изучает следующую цепочку объектов (включая фирму): «объекты внешней среды, влияющие на доходы потребителей (4) – потребители товаров фирмы (3) – магазины (2) – оптовые фирмы (1) – фирма (0)» (в скобках указаны порядки объектов в схеме внешней среды фирмы).

В процессах деятельности социальных объектов внешней среды фирмы менеджмент современной фирмы изучает те же самые объекты, что и в деятельности самой фирмы, хотя и не в полной мере. В менеджменте-науке объекты, изучаемые менеджментом фирмы в деятельности самой фирмы, называются переменными внутренней среды организации (стратегии, бизнес-процессы, системы, люди, технологии, культура и т.д.). Такие же переменные (с учётом рассмотренных выше дополнений и исправлений к соответствующей теории) менеджмент фирмы изучает в деятельности объектов внешней среды фирмы с целью выявления отклонений, которые могут оказать воздействия на деятельность фирмы, прогнозирования характера и сроков таких воздействий, разработки мер их предотвращения, а также выявления более эффективных процессов с целью копирования.

В менеджменте-науке в теории переменных внешней среды фирмы во внешней среде фирмы выделяются только два уровня – внешняя среда прямого воздействия (поставщики, кредиторы, покупатели, правительственные органы, принимающие решения, обязательные для исполнения фирмой, профсоюзы и др.) и внешняя среда косвенного воздействия (сферы общественной жизни: остальная экономика, политика, наука, культура, природная среда и др.). Задача изучения переменных внутренней среды в отношении объектов внешней среды фирмы не ставится. Причина – влияние системного подхода.

Двухуровневая система объектов внешней среды образовалась благодаря влиянию признака «свойство быть элементом всё более и более общей системы». В соответствии с этим признаком, выделение объектов внешней среды осуществляется по следующей схеме: на 1-м шаге выделяется 1-я более общая система, в которую входит фирма – её деловое окружение (включая саму фирму) – и выявляются её элементы, на 2-м шаге деловое окружение представляется в виде элемента ещё более масштабной системы и выделяются её элементы, представляющие собой сферы общественной жизни. Процесс выделения объектов внешней среды заканчивается

на 2-м шаге, поскольку общественная жизнь планеты Земля не может быть представлена элементом ещё более мощной социальной системы. В реальной действительности объекты внешней среды фирмы выделяются так: на 1-м шаге также выделяется 1-я более общая система и выявляются её элементы, однако на 2-м шаге выявляется не более общая система по отношению к 1-й системе, а целый ряд систем, более общих по отношению к элементам 1-й системы, и выявляются элементы этих систем (см. выше). На последующих шагах делается то же самое, т.е. на каждом шаге выделяются системы одного уровня.

Задача изучения переменных внутренней среды по отношению к объектам внешней среды не ставится, в частности, благодаря влиянию коммуникативного аспекта развёрнутого определения системного подхода, требующего изучения только субординационных и координационных связей данной фирмы с объектами внешней среды, т.е. внешних элементов деятельности этих объектов, связывающих их с фирмой.

И двухуровневая схема внешней среды, и отсутствие постановки задачи изучения переменных внутренней среды по отношению к объектам внешней среды, также являются следствием влияния признака «адаптивность». Он вводит сравнение фирм с животными, поскольку внешняя среда состоит только из объектов внешней среды 1-го порядка, кроме конкурентов, выступающих объектами 2-го порядка. Именно животные изучают только внешние действия объектов их внешней среды (например, объектов охоты), причём, только те, которые важны для них. Они не изучают процессы, происходящие внутри объектов их внешней среды.

Рассмотрим влияние системного подхода на представление об участии менеджеров фирм в осуществлении производственных процессов и оказании непосредственных воздействий на объекты внешней среды.

Менеджеры фирмы не только разрабатывают и принимают управленческие решения, связанные с осуществлением производственных процессов фирмы, но зачастую и принимают непосредственное участие в их реализации. Они также разрабатывают планы её воздействий на объекты внешней среды и осуществляют их. Непосредственное участие менеджеров в оказании воздействий на объекты внешней среды постоянно увеличивается с середины 60-х гг. XX в. в связи с переходом фирм к активной модели поведения во внешней среде. Для неё характерно решение в процессе переговоров с объектами внешней среды вопросов, относящихся к ведению руководителей фирмы; воздействие на правительственные органы, политические партии, общественные движения, союзы предпринимателей, иностранные организации, требующее представительства на уровне руководителей высшего или среднего звена.

Непосредственные исполнители производственных процессов (рабочие, кладовщики, продавцы,

агенты по продажам, экспедиторы и др.) также участвуют в принятии решений, в частности, решений по регулированию процессов собственной деятельности в самоконтроле. Они также принимают решения, связанные с воздействием фирмы на объекты внешней среды, т.е. разрабатывают планы таких воздействий, например, торговые агенты составляют планы собственных воздействий на покупателей в порядке более подробной разработки решений о воздействиях на них, принятых начальниками.

Представление о характере участия менеджеров в осуществлении производственных процессов и воздействий на объекты внешней среды, об участии непосредственных исполнителей производственных процессов в принятии решений в менеджменте-науке формируется под влиянием системного подхода, в частности, признака «наличие специализированного блока управления».

Специализированный блок управления не принимает непосредственного участия в осуществлении производственных процессов объекта и в оказании его воздействий на объекты внешней среды, осуществляемых как в ходе принятия решений, так и в порядке их реализации. Он осуществляет исключительно приём информации из внешней и внутренней среды, её переработку, выработку управляющих сигналов, касающихся осуществления производственной деятельности объекта и его воздействий на внешнюю среду, и их передачу остальной части объекта для исполнения. Работа специализированного блока управления – слепок с работы нервной системы организма (рецепторы, нервы, мозг) и блока управления саморегулирующейся технической системы<sup>1</sup>.

Под влиянием рассматриваемого признака формируется представление, в соответствии с которым менеджмент фирмы не принимает непосредственного участия в осуществлении производственных процессов фирмы и в оказании воздействий фирмы на объекты внешней среды, связанных как с выработкой решений, так и с их реализацией, а исключительно воспринимает отклонения и тенденции, возникающие в управляемой подсистеме фирмы

и в её внешней среде, вырабатывает и передаёт управляемой подсистеме приказы об осуществлении определённых производственных процессов и воздействий на объекты внешней среды. Соответственно, непосредственным осуществлением производственных процессов фирмы и её воздействий на объекты внешней среды занимаются исключительно исполнители производственных процессов фирмы, причём эти процессы и воздействия осуществляются ими в порядке исполнения подробных планов, разработанных менеджерами.

Именно это представление находит отражение в теориях менеджмента-науки, характеризующих обязанности менеджмента. Содержание функций «организация» и «мотивирование» раскрывается как непосредственное организационное и мотивационное воздействие менеджеров фирмы только на работников и коллективы самой фирмы. При этом отсутствует характеристика организационно-мотивационных воздействий на объекты внешней среды, которые в таком случае должны осуществлять исполнители производственных процессов. Методы управления характеризуются как приёмы воздействия, объектами которых выступают работники и коллективы самой фирмы. Переговоры характеризуются как средство преодоления сопротивления сотрудников организационным изменениям и улаживания внутрифирменных конфликтов, внешние переговоры фирмы отражения не получают. Теория конфликтов и стрессов представляет собой теорию внутрифирменных конфликтов и стрессов, как будто на фирмах отсутствуют конфликты и стрессы, связанные с внешней средой. Тема «коммуникации» раскрывается главным образом применительно к внутрифирменным коммуникациям. Не рассматриваются такие широко распространенные формы информационного обмена фирмы с внешней средой, как посещение производства, изучение проектов соглашений, изучение образцов продукции, посещение ярмарок, переговоры, передача извещений об отгрузке продукции и т.д.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Макроэкономика: Пер. с англ. – СПб.: Литера плюс, 1996.
2. Лебедев К.Н. Системный подход и методология менеджмента. – М.: Красная звезда, 2008.
3. Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004.

<sup>1</sup> Нервная система непосредственно не занимается перевариванием пищи, дыханием, перекачкой крови и т.д., воздействиями на объекты внешней среды. Она воспринимает действующие на организм раздражители, проводит и обрабатывает возникающие при этом возбуждения, передаёт остальной части организма импульсы об осуществлении ответных реакций, связанных с соответствующими функциями организма. Блок управления в саморегулирующейся технической системе также непосредственно не занимается обработкой предметов труда, их перемещением внутри системы, перекачкой жидкостей в системе и т.д., воздействиями на объекты внешней среды. Он воспринимает сигналы, поступающие из внешней и внутренней среды системы, обрабатывает информацию, передаёт управляющие сигналы управляемой подсистеме, содержащие приказы о соответствующих действиях.

## РАСШИРЕНИЕ КРУГА КОНСОЛИДАЦИИ В IFRS (ПРОБЛЕМА SPECIAL PURPOSE ENTITIES)

**И.В. ГОНЧАРОВА**

консультант отдела контроллинга ООО «Кнауф-Сервис» (г. Красногорск)

**Г.В. БУШМЕЛЕВА**

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности» ГОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет»

В соответствии с IAS 27.4 консолидированная финансовая отчетность представляет собой отчетность группы компаний, представленную как отчетность единой компании. Это система показателей, отражающих финансовое положение, финансовые результаты деятельности концерна, определяемой в соответствии с требованиями IFRS. При этом под группой компаний понимается головная (материнская) компания и все её дочерние компании. Для того чтобы компания была признана дочерней, необходимо, чтобы её деятельность находилась под контролем (прямым или косвенным) другой компании, признаваемой головной. Таким образом, понятие контроля является ключевым при определении круга консолидации.

В соответствии с абз.3 IAS 27.4 контроль представляет собой полномочия головной компании по управлению финансовой и хозяйственной политикой дочерней компании с целью получения выгоды от неё. Ключевой вопрос является ли группа концерном, т.е. подлежит ли она консолидации и какие её члены входят в круг консолидации, IAS 27.13 решает введением двух возможностей наличия контроля:

1. контроль посредством большинства голосующих прав – контроль считается установленным, если одно общество прямо или косвенно владеет более чем половиной голосующих прав другого общества;

2. контроль без большинства голосующих прав – контроль может быть установлен и без владения большинством голосующих прав, если одно общество иным способом (например, посредством преобладания в правлении или наблюдательном совете) может определять хозяйственную и финансовую политику другого общества.

Контроль посредством большинства голосующих прав считается основным видом контроля,

при его наличии предприятия группы подлежат полной консолидации. IFRS предусматривает исключение из этого правила только если этот контроль ограничен, например, процедурой банкротства или наличием ограничений со стороны государства в отношении слияний, ведения бизнеса, производства, определения цен и т.д. [5, с.344]. Контроль со стороны одного общества без большинства голосующих прав в другом обществе считается установленным при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

- возможность определять хозяйственную и финансовую политику организации, основанная на уставе или ином соглашении (IAS 27.13b);
- возможность назначения и смещения большинства членов совета директоров или аналогичного органа управления организации (IAS 27.13c);
- возможность владеть большинством голосов на совещаниях директората или наблюдательного совета (IAS 27.13d).

Контроль без большинства голосующих прав имеет особое значение в сегодняшней действительности. В этой связи особо следует коснуться вопроса наличия обществ, специально созданных для определённых целей (*special purpose entities*).

Вопрос о консолидации зависимых обществ, контроль над которыми базируется не на владении голосующими правами, обсуждается на Западе уже давно. Этот момент сыграл важную роль в так называемом ENRON – скандале в США в 2004 году, когда одна из мощнейших компаний, показывающая из года в год высокие финансовые результаты, была признана банкротом в одиночестве. Этот инцидент, а также цепь других фактов, проявившихся в кризисе ипотеки 2007 года, оказал влияние на эволюцию IFRS.

Итак, что касается ENRON – скандала, то согласно SEC<sup>1</sup> необходимость включения зависи-

мого общества в круг консолидации оценивается в *US-GAAP* как владение головной организацией более чем 3% её капитала. Коппер М. и Додсон У., одновременно будучи менеджерами *ENRON*, создали собственные предприятия, являющиеся единственными держателями акций *LITTLE RIVER FUNDUNG LLC*, *BIG RIVER FUNDUNG LLC* и *SONR 2 LLC*, которые в свою очередь имели незначительную долю (менее 3%) в самом *ENRON* и его крупнейшем дочернем обществе *CHEWCO Investments L.P.* (рис. 1). Бизнес был построен так,

что все сделки с низкой или отрицательной рентабельностью проводились в концерне *ENRON* через фирмы Коппера и Додсона, при этом фирмы *LITTLE RIVER FUNDUNG LLC*, *BIG RIVER FUNDUNG LLC* и *SONR 2 LLC* не входили в круг консолидации, т.е. их нулевые или зачастую глубоко отрицательные индивидуальные финансовые результаты на основании незначительности участия не присоединялись к консолидированному результату, который, состоя из остальных десятков дочерних обществ, был великолепен.

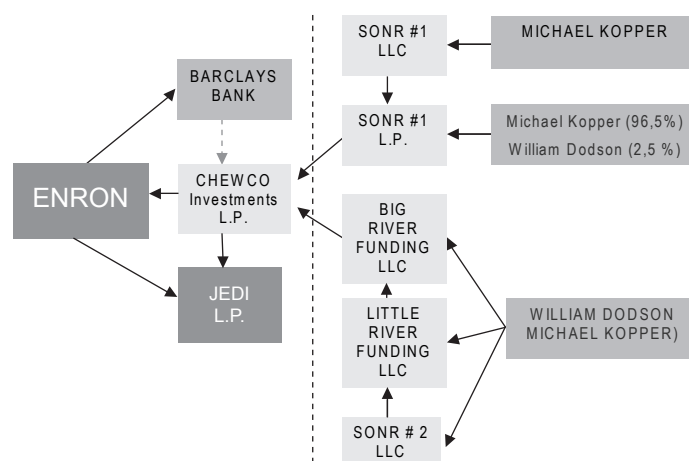


Рис. 1. *ENRON* – скандал

**Источник:** Vorlesung «Internationalisierung der Rechnungslegung» Prof.Dr. T. Schildbach, Universität Passau 2007, Folie 12.

*IFRS* численно выраженных ограничений на вступление в круг консолидации не знает. По мнению профессора М. Плендья в *IFRS* подобного произойти не могло ввиду действия принципа «*substance over form*», т.е. приоритета экономической сути операции над юридическими нормами. По его мнению, *ENRON* уцепился за юридическую норму в 3%, с юридической точки зрения всё было правильно, финансовая же суть была отодвинута на второй план. Установление численных рамок в стандартах, как он считает, облегчает их «обход», т.к. даёт для этого направление, ставит юридическое предписание выше экономического смысла [8]. Если *IFRS* действительно так хорош, то возникает лишь один вопрос – почему немецкие и лондонские банки имели такие же проблемы с *SPE* в консолидации, как и американские компании. Данный вопрос, однако, не умаляет тот факт, что принцип «*substance over form*» является ключевым во всей системе *IFRS*.

По причине описанного скандала, а также на волне кризиса и озабоченности проблемами полноты консолидированного отчёта (значит, и его достоверности), последние тенденции развития

*IFRS* таковы, что простое наличие факторов, указывающих на единое руководство или владение большинством даже не голосующих прав предприятия, считается достаточным для консолидации этого предприятия<sup>2</sup>. Обсуждение темы *special purpose entities (SPE)* сегодня не сходит с передовых страниц финансовых газет всего мира. Согласно разъяснениям *SIC*<sup>3</sup> 12.1 общества, специально созданные для определённых целей (*special purpose entities*) характеризуются следующим:

- служат строго ограниченной цели;
- ведут деятельность в интересах другого предприятия (спонсора);
- обычно (но не обязательно) спонсор является основателем *SPE*.

Если бы спонсор обладал более чем половиной прав в *SPE*, то консолидация была бы необходима в соответствии с *IAS 27.13*. В этом случае в разъяснениях *SEC* надобности вообще не было бы. Проблема, однако, в том, что как показал кризис, банки создавали эти *SPE* именно с целью обойти требования *IAS 27* [5, с. 347]. Спонсор в проблеме *SPE* имеет как правило менее 50% прав, что позволяет ему вывести определённые операции, активы или долги из круга консолидации.

<sup>1</sup> SEC – Security Exchange Commission – комитет по надзору за биржами США.

<sup>2</sup> Из материалов лекций «Konzernrechnungslegung und deren Prüfung» von Prof.Dr. T. Schildbach, Universität Passau 2009, Folie 5.

<sup>3</sup> SIC – Standard Interpretation Committee.

Так, американские и европейские банки продавали в специально созданные для этого *SPE* ценные бумаги ипотеки, которые подлежали отражению в *SPE* по рыночной стоимости. Когда эта стоимость вдруг стала близка к нулю, *SPE* имели колоссальные убытки. В случае полной консолидации *SPE* эти убытки снивелировались бы с выручкой спонсора от продажи этих ипотечных бумаг, т.е. валюта и финансовый результат концерна был бы гораздо ниже. Однако без нормы *SEC* эти *SPE* не являлись дочерними обществами в смысле *IAS 27*, потому их убытки не вошли в консолидированную финансовую отчетность концерна. Результатом является то, что американские и европейские банки, покупавшие ипотечные бумаги для своих *SPE*, имея «красивый консолидированный баланс и отчет о прибылях и убытках», испытывают трудности с ликвидностью и по оценкам экспертов без помощи государства стали бы банкротами [7].

Как пишет профессор Люденбах Н. [5, с. 348], аналогичной была ситуация и с *sale-lease-back*, когда объекты имущества продавались в *SPE*, затем брались от него в операционный лизинг. Т.е. на балансе спонсора объект исчезал, тем самым «облегчая» структуру баланса, улучшая его экономические показатели, показывая прибыль от реализации объектов, наконец. По причине той же неконсолидации *SPE* в смысле *IAS 27*, элиминирования данной операции в консолидации не происходило. По его мнению, именно проблемы в консолидации *SPE* явились причиной, не позволившей распознать вовремя индикаторы *ENRON* скандала в 2004 году и кризиса ипотеки в 2007.

Сегодня в *IFRS* (как и в *US-GAAP*) в отношении *SPE* введена специальная норма. Как верно отмечает Модеров С.В. [9]: «...в вопросах включения в консолидированную отчетность компаний специального назначения требования *IFRS* основаны на *US-GAAP*, а именно на *FIN 46R*<sup>1</sup> “Компании с переменными целями”». Так, согласно *SIC 12.8 SPE* подлежат консолидации, если спонсор оказывает на них экономическое влияние. Отношения «материнское общество – дочернее общество» считаются установленными даже тогда, когда спонсор владеет менее чем большинством прав и не выполнены критерии *IAS 27.13b-d* (большинство в правлении и т.д.). А именно в любом из следующих случаев:

- бизнес ведется в интересах спонсора (*SIC 12.10a*);
- спонсор имеет решающее влияние в ключевых вопросах бизнеса (*SIC 12.10b*);
- спонсор имеет право извлекать большинство выгод *SPE* в свою пользу (*SIC 12.10c*);
- спонсор несёт большинство рисков, связанных с деятельностью *SPE* (*SIC 12.10d*).

Как видим, *IFRS* расширяет круг консолидации, пытаясь включить все возможные проявления контроля в консолидированную финансовую отчетность. При этом высказываются лишь опасения, что теперь консолидации будет подлежать и то, что по сути к концерну отношения не имеет, например фонды пенсионного страхования предприятий [7].

**Выводы.** По причине *ENRON* скандала, кризиса ипотеки 2007, а также на волне текущего финансового кризиса и озабоченности проблемами полноты консолидированной отчетности (значит и её достоверности), последние тенденции развития *IFRS* таковы, что круг консолидации расширяется. Это общее направление на Западе оценивается как верное, хотя и запоздалое решение.

Важно, что с появлением нормы *SIC 12.8* в *IFRS*, страны – члены ЕС стали вводить идентичные нормы в национальное законодательство о консолидации. Так, в немецком *HGB*<sup>2</sup> с 2009 года действует новая редакция §290 абз.2, которая вводит обязанность консолидации для случаев «...наличия влияния одной организации на другую при сохранении большинства шансов и рисков у первой<sup>3</sup>». В российском законодательстве о консолидации пока такой пункт не предусмотрен, поэтому данный пробел, судя по западному опыту, может привести к плачевным последствиям. Стоит согласиться в этой связи с замечанием Модерова С.В., что «... будет ли выгодно крупным российским предприятиям показывать все свои компании специального назначения – оффшоры, “карманные” банки, пенсионные фонды и т.п., как этого требуют МСФО? Вероятно, нет. В этой ситуации аудиторам придётся контролировать наличие таких компаний и не давать положительных заключений, если они не включены в консолидированную отчетность по МСФО» [9].

## ЛИТЕРАТУРА

1. IAS 27 Consolidated and separate financial statement.
2. SIC 12 Consolidation – special purpose entities.
3. FASB Interpretation 46 for ARB 51, Willey GAAP 2004.
4. Handelsgesetzbuch nach Bilanzrechtmodernisierungsgesetz.
5. *Lydenbach N.* «Der Ratgeber zur erfolgreichen Anwendung von IFRS», 5 Auflage, Freiburg 2008.
6. Vorlesung «Internationalisierung der Rechnungslegung» von Prof. Dr. T. Schildbach, Universität Passau, SS 2007.
7. Vorlesung «Konzernrechnungslegung und deren Prüfung» Prof. Dr. T. Schildbach, Universität Passau, SS 2009.
8. Seminar «Advanced Accounting», Prof. Dr. M. Plendl, Deloitte, SS 2009, LMU München.
9. Модеров С.В. «Контроль над компаниями. МСФО и закон “О консолидированной финансовой отчетности”» публикация на сайте Института проблем предпринимательства <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=001958>

<sup>1</sup> FASB Interpretation 46 for ARB 51, Willey GAAP 2004, – 484–489 с.

<sup>2</sup> HGB – Handelsgesetzbuch Deutschland.

<sup>3</sup> HGB nach Bilanzrechtmodernisierungsgesetz, §290 абз.2.



## ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**И.М. ГЛУШКОВ**

старший консультант ЗАО «КПМГ», департамент корпоративных финансов

24 апреля 2009 Правление Федеральной резервной системы США (далее – «ФРС США») опубликовало содержание программы по оценке уровня собственного капитала 19-ти крупнейших банков США (далее – «Программа»), более известную, как стресс-тестирование. Цель Программы заключалась в том, чтобы определить, достаточно ли капитализации банков для того, чтобы не в ущерб своей финансовой устойчивости покрыть убытки, которые могут возникнуть в связи с ухудшением экономических условий по сравнению с текущим состоянием мировой экономики. Результатом реализации консолидированного стресс-теста стал вывод о том, что в случае ухудшения экономической ситуации в соответствии с рассмотренными в рамках Программы стресс-сценариями, дополнительные потери банков в течение 2009–2010 гг. могут составить около 600 млрд долл. США. Было определено, что с учётом потенциальных ресурсов на покрытие указанных потерь, в том числе будущих доходов и существующих капитальных резервов, потребность десяти из 19 банков в дополнительном финансировании собственного капитала составит 185 млрд долл. США [3].

Директор департамента банковского регулирования и надзора Банка России Алексей Симановский в интервью от 9 июня 2009 сообщил, что Банк России не будет публиковать данные проведённых стресс-тестов по состоянию на 1 мая 2009, отметив, что они используются для надзора [4]. По его словам, США «это единственная страна, которая намеренно сделала результаты стресс-тестов банков публичными для того, чтобы дать информацию обществу о том, что у банков не всё плохо». По его словам, «публичными тесты делают, когда позитивные последствия и публикации перекрывают негативные» [4]. Анализируя сказанное, можно сделать совершенно чёткий вывод о том, что в российском банковском секторе в ближайшей перспективе явно позитивных измене-

ний не предвидится, а это означает, что возрастает потребность в совершенствовании антикризисного управления на макроуровне и, прежде всего, за счёт таких передовых инструментов, как стрессовое тестирование.

Напомним, что стресс-тестирование – это инструмент управления, позволяющий регулярно осуществлять комплексный анализ чувствительности финансового состояния, а в конечном итоге, чистой стоимости активов организации, к изменениям в факторах риска, которые соответствуют экстремальным, но вероятным событиям. Причём под организацией следует понимать не только кредитную структуру, но и любое действующее предприятие, хотя именно в банковской сфере, характеризующейся исключительным многообразием операционных и финансовых рисков, стресс-тестирование приобретает специфику крайне многовариантного анализа.

Стрессовое тестирование призвано решать следующие основные задачи:

- профилактика и предупреждение кризисных явлений;
- оценка потенциальных потерь;
- создание запаса прочности;
- текущее и перспективное планирование;
- количественный и качественный анализ факторов риска;
- управление рисками;
- оценка риска принятия решения (своевременное информирование и повышение эффективности менеджмента).

Исследование теории и практики данного аналитического инструмента позволяет выделить основные принципы проведения стрессового тестирования, к которым относятся:

- комплексный подход;
- индивидуальный подход;
- субъективный характер оценки рисков;

- превентивный характер;
- непрерывность и постоянство;
- актуализация стресс-тестов;
- вариантность (сценарный анализ);
- вероятностная природа явлений;
- экстремальный характер явлений.

Преследуя цель совершенствования стратегического мониторинга, представляющего собой важнейший элемент системы банковского надзора на макроуровне, необходимо, прежде всего, обеспечить построение системы комплексного стресс-тестирования в каждой кредитной организации в отдельности (микроуровень). Существующий процесс проведения стрессового тестирования в крупнейших российских кредитных организациях нельзя характеризовать как систему комплексного управления рисками, поскольку он скорее представляет собой сценарный анализ чувствительности портфеля к отдельным видам рисков, основанный на сравнительно малом количестве факторов. В отношении региональных кредитных организаций, в особенности малых, отсутствует понимание сущности стресс-тестирования и, прежде всего, того, каким образом возможно организовать эффективную, а не формальную систему комплексного стресс-тестирования, в особенности в ситуации кризиса и ограниченных денежных ресурсов.

В связи с этим можно предложить новый подход к построению эффективной системы комплексного стресс-тестирования в кредитной организации, основанный на следующих положениях, обусловленных современными мировыми тенденциями в области стресс-тестирования и сложившимся кризисным состоянием экономики в целом.

Первым из указанных положений является рекомендация применять стресс-тестирование на обязательной основе, при содействии со стороны куратора кредитной организации в качестве представителя надзорного органа. В основе данного нововведения – опыт США в отношении института супервайзеров (далее – «кураторы»), который выполняет в том числе и функцию обеспечения стресс-тестирования для целей мониторинга на микро- и макроуровнях. В частности, в США кураторы нередко бывают не согласны с предположениями, заложенными кредитными организациями в стресс-сценарии. В таких случаях кураторы самостоятельно корректируют данные сценарии или элементы сценариев (процентные ставки, сроки и пр.), основываясь на аналогичных предположениях других кредитных организаций и персональных ожиданиях, представляющих экспертное мнение.

Важно, чтобы периодичность проведения комплексного стресс-тестирования в период кризиса была не реже одного раза в месяц. Необходимость в этом объясняется динамикой изменения общей экономической обстановки в стране и, кроме того, такая возможность обеспечена подготовкой отчетности кредитной организации на ежемесячной осно-

ве, а также ежемесячным обновлением прогнозов работающих макрофакторов, положенных в основу построения стресс-сценариев. В период относительно стабильной экономической ситуации стрессовое тестирование допустимо проводить раз в квартал.

Особое место среди предлагаемых подходов к построению эффективной системы комплексного стресс-тестирования в кредитной организации занимает конкретизация понятия «имитационная модель», о которой упоминается в различных публикациях как об основе стрессового тестирования. Авторский подход предполагает использование в качестве данной модели продукта, представляющего собой электронный файл, разработанный с использованием пакета *Microsoft Excel* для целей построения финансовых прогнозов кредитной организации (денежных потоков, прогнозных балансов, отчетов о прибылях и убытках и пр.), а также для оценки стоимости активов или бизнеса (в том числе собственного капитала) организации. Данная модель обеспечит формализацию экономико-логических связей между параметрами внешней для кредитной организации среды, основными видами операционной деятельности организации и формируемыми в её результате доходами и расходами. Использование подобной финансовой модели для проведения комплексного стресс-тестирования позволит сохранить бюджет организации, отказавшись от использования дорогостоящих программных продуктов, требующих также высокотехнологичного информационного и технического оснащения. Одним из подобных программных продуктов является модель Монте-Карло, которая помимо высокой стоимости, также, по нашему мнению, лишена экономической обоснованности в части моделирования сценариев.

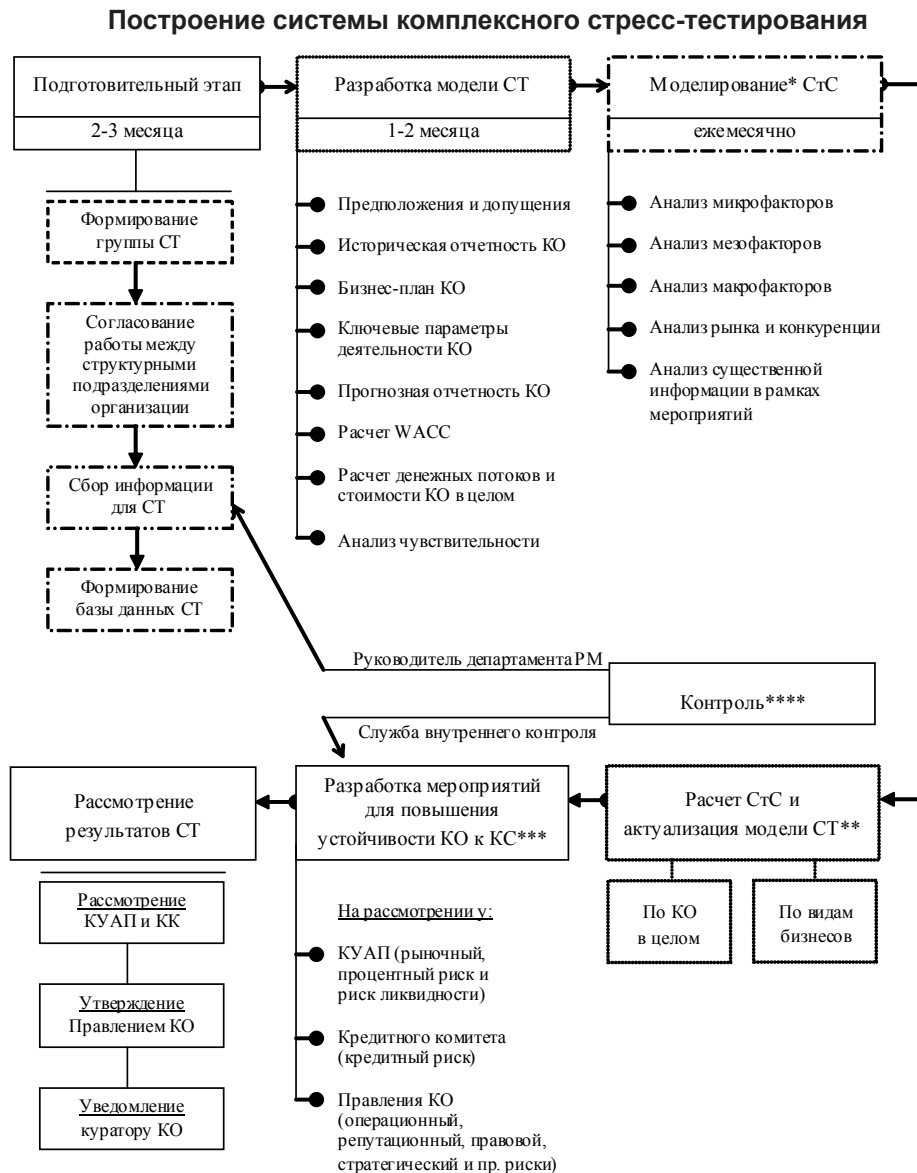
Вместе с тем, в качестве необходимого условия построения эффективной системы комплексного стресс-тестирования необходимо отметить наличие в команде стресс-тестирования опытного специалиста по финансовому моделированию, обладающего соответствующими знаниями в области построения и прогнозирования денежных потоков, а также бухгалтерского учёта в кредитных организациях. Данному сотруднику отведена особая роль в команде стресс-тестирования: он является ответственным за внедрение сценариев в финансовую модель кредитной организации, а также за актуализацию данной модели.

Построение системы стресс-тестирования в кредитной организации должно быть основано на комплексном подходе к анализу рисков (в том числе таких, как операционный, правовой, репутационный, стратегический риски), а не быть ограничено мониторингом кредитного, рыночного, операционного рисков и риска ликвидности, как указано в различных методиках стресс-тестирования, применяемых на практике. К примеру, придерживаясь комплексного подхода к проведению стрессового тестирования, целесообразно включать в анализ большинство макроэкономических параметров (факторов риска), но не три (цены на внутреннем рынке, процентные ставки и котировки

акций банков), предусмотренных Программой США. Стрессовое тестирование должно представлять собой многовариантный сценарный анализ влияния множества факторов риска на устойчивость кредитной организации и не может быть основано на изучении только двух сценариев, как было реализовано в рамках Программы.

Анализ теории и практики стресс-тестирования, как отечественной, так и зарубежной, позволил выработать современный, последовательный, логически обоснованный порядок построения системы комплексного стрессового тестирования в кредитной организации, который наглядно изображён на схеме.

Схема



*Сокращения:*

СТ – стрессовое тестирование.

КО – кредитная организация.

WACC – ставка дисконтирования, рассчитанная на основе концепции средневзвешенной стоимости капитала.

СтС – стресс-сценарий.

КС – кризисная (стрессовая) ситуация.

КУАП – Комитет по управлению активами и пассивами кредитной организации.

РМ – риск-менеджмент.

КК – Кредитный комитет.

*Примечания:*

\* Также подразумевается и корректировка стресс-сценариев.

\*\* Этапы проведения комплексного стресс-тестирования, следующие за «Моделированием СтС», проводятся ежемесячно, согласно Методике.

\*\*\* Разработкой занимается группа стресс-тестирования при участии отдела стратегического планирования и финансово-экономического управления кредитной организации.

\*\*\*\* Контроль за каждым этапом комплексного стресс-тестирования ведется КУАП.

\*\*\*\*\* Обозначение лиц, ответственных за этапы комплексного стресс-тестирования:

- \_\_\_\_\_ – руководитель департамента риск-менеджмента;
- \_\_ . . . \_ – начальник группы стресс-тестирования;
- \_\_ . . . . \_ – начальники структурных подразделений организации;
- ..... – специалист по финансовому моделированию.

Изучение теоретических исследований в отношении поведения той или иной макроэкономической переменной, в том числе работ Эйхенгрин, Роуза, Харди, Пазарбашиоглы, Энтова, Синельщикова и др., позволило сформировать перечень из тринадцати макрофакторов, составляющих основу для разработки стресс-сценариев:

- ВВП;
- золотовалютные резервы;
- экспорт;
- индекс цен на нефть;
- спрэд между внутренней и внешней ставками процента;
- реальная ставка внутреннего процента;
- индекс промышленного производства;
- реальный курс рубля к доллару США или другой валюте;
- отношение ставок по кредитам к ставкам по депозитам;
- индекс фондового рынка (к примеру, РТС);
- корреляция индекса фондового рынка России и страны, являющейся источником кризиса (в данном случае, США);
- отношение денежной массы (M2) к золотовалютным резервам (далее – «ЗВР»);
- региональные переменные.

Данный перечень является исчерпывающим для эффективного стресс-тестирования, поскольку именно указанные факторы являются рабочими индикаторами – предвестниками финансовой нестабильности. Рабочими их можно считать потому, что их динамика перед кризисом согласовывалась с предсказаниями теоретических исследований в отношении поведения того или иного индикатора, которые впоследствии сопоставлялись с фактом кризиса (в отношении кризисов 1998 и 2008–2009 гг.). Далее приведены характерные тенденции в отношении некоторых макрофакторов, которые с высокой вероятностью служат сигналом будущей финансовой нестабильности:

- снижение темпа роста экономики (ВВП) снижает способность национальных заёмщиков расплачиваться по своим долгам и, следовательно, увеличивает кредитный риск;

- перед кризисом возможно ускорение темпа роста потребительских цен, а резкое сокращение инфляции способно привести к снижению номинальных доходов и денежных потоков, что может подорвать стабильность финансовых институтов;

- значительный рост показателя M2/ЗВР может быть признаком ослабления экономики. В частности, давление на курс национальной валюты и, как следствие, вероятность девальвации увеличивается с уменьшением ЗВР;

- рост реальной процентной ставки повышает нестабильность финансовой системы, способствует росту показателя неработающих ссуд. В то же время устойчиво отрицательная реальная процентная ставка свидетельствует о наличии диспропорций в финансовой системе, одной из причин которых может быть попытка органов денежно-кредитного регулирования зафиксировать номинальную процентную ставку. Кроме того, увеличение волатильности процентной ставки говорит о росте процентного риска и, следовательно, об увеличении нестабильности финансовой системы;

- увеличение разрыва между ставками по кредитам и депозитам наблюдается перед началом валютных кризисов. Это объясняется тем, что валютному кризису предшествует экспансия внутреннего кредита. В этой ситуации растёт доля «плохих» кредитов, и кредитные организации поднимают ставки по кредитам, желая компенсировать возможные убытки от невозвращённых займов. Ставки по депозитам также увеличиваются, но в меньшей степени.

Кризис – это явление, безусловно, подрывающее устойчивость экономики страны в целом и приносящее убытки большому числу участников рынка. Тем не менее, кризис позволяет выявить все недостатки системы управления в любой сфере экономики, в том числе и в системе риск-менеджмента банковского сектора. Реализация данных рекомендаций будет способствовать совершенствованию системы управления банковскими рисками посредством построения эффективной системы комплексного стресс-тестирования в каждой кредитной организации в отдельности, что позволит повысить устойчивость банковской системы к кризисным явлениям в будущем.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Donald R. van Deventer.* DvD Insights – Improving on the Fed’s Supervisory Capital Assessment Program, Step by Step. 30 April 2009.
2. *Andrew G Haldane.* Why banks failed the stress test. 13 February 2009.
3. *Ben Bernanke.* The Supervisory Capital Assessment Program. At the Federal Reserve Bank of Atlanta 2009 Financial Markets Conference, Jekyll Island, Georgia. 11 May 2009.
4. *Симановский А.* Результаты стресс-тестов банков на 1 мая показывают «очень слабую тенденцию к улучшению». Прайм-ТАСС. Бизнес-лента от 9 июня 2009.

## «ФИЛОСОФИЯ НАЛОГОВ» (К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ)

**Е.Г. ПАНОВ**

к.ф.н., доцент кафедры «Философия» Финакадемии

Утверждение, что современная российская система налогообложения переживает острый кризис, является очевидным. Это состояние предстаёт не как отголосок мирового финансово-экономического кризиса, а как характеристика российской теории и практики налогообложения. В начале 90-х годов прошлого века декларировалась необходимость формирования в постсоветской России налоговой системы, отвечающей требованиям постиндустриального развития, открывающей простор новым (инновационным) экономическим отношениям. Процесс этого формирования вернул в российскую науку теоретические дискуссии по проблематике налогообложения. Одной из чрезвычайно острых оказалась проблема, сама формулировка которой до сих пор остаётся неоднозначной. В общем плане она обозначается как «философия налогов».

Первая постановка этой проблемы оказалась связанной с генетической реконструкцией теоретического осознания феномена налогообложения в рамках финансовой науки и теории налогов. В этом контексте необходимо выделить многократно переизданное учебное пособие Пушкаревой В.М. «История финансовой мысли и политики налогов» [1]. Фактически в нём впервые были обозначены генетический и теоретический аспекты проблемы философии налогов. Генетический аспект приобрёл дискриптивный характер, что ярко было отражено в статье Зуйкова И.С., Зуйковой Л.В. «Философские аспекты истории налогообложения» в журнале «Налоговый Вестник» [2]. В ней приводились высказывания мыслителей различных эпох о феномене налогообложения, что представлялось достаточным философским основанием для его исследования. В конечном счёте, в современной российской традиции «философия истории налогов» подчас воспринимается как знание занимательных фактов и налоговых анекдотов, а также простой набор

«мыслей великих людей всех времён и народов». Подобного рода «эрудированность» стала символом налоговой культуры.

Теоретический аспект проблемы нашёл своё выражение в постановке вопроса о категориальном аппарате комплексного исследования феномена налогообложения. Основанием такого подхода становится рассмотрение налога как комплексного социального явления, представляющего предмет различных наук: экономики, права, социологии. Фактически артикулируется возникновение новой дисциплины – «налоговедение», использующей категориальный аппарат экономики, права и философии. Эта позиция представлена в работе Юткиной Т.Ф. «Налоги и налогообложение» [3], обосновывающей необходимость выделения философского содержания понятия «налог» как элемента «общественного бытия». Исследование же сущности понятия налог в «теоретическом, научно-практическом и концептуально-правовом» значении представляется «методологией налогообложения». Таким образом, проблема философии налогов была сформулирована как поиски теоретического основания современного комплексного налогообложения.

Однако в последовавшее десятилетие обе эти линии не были реализованы, а исследование феномена налогообложения оказалось «расташено по дисциплинарным квартирам», что нанесло существенный вред не только теории, но и современной налоговой практике. Итоги существования проблемы философии налогов в неразработанном виде подвёл Брызгалин А.В. в открытой им авторской рубрике «Философия налогов» журнала «Налоги и финансовое право» [4]. Его формулировка проблемы включает не только вышеперечисленные линии исследований, но и вводит принципиально новые позиции комплексного характера исследования феномена налогообложения. Философия налогов в данной постановке приобретает харак-

тер науки о «наиболее общих теоретико-мировоззренческих проблемах налогообложения», присущих глобальному миру. Это предполагает выделение неких общих закономерностей становления и развития налогообложения как комплексного социального явления. Причём так называемые «вечные неразрешимые проблемы» налоговой теории и практики необходимо соотносить с принципиальными позициями в решении именно философско-мировоззренческих вопросов современного мира и истории развития человечества. Отправной точкой в постановке проблемы философии налогов и поисках путей её решения Брызгалин А.В. считает мобилизацию «ресурсов конкретного сообщества людей» в особой форме государства, как выражения социальной общности в целом.

Возобновление внимания российских специалистов различных областей к общетеоретическим проблемам современной налоговой практики достаточно чётко обозначило уже сформировавшееся понимание философии налогов. Оно сводится к выделению всеобщих законов генезиса и функционирования особого социального феномена, обозначаемого понятием «налог» и комплексно представленного категориями экономики, права и социологии. Однако именно в этом понимании, на наш взгляд, кроется ещё более серьёзная проблема. Фактически российское «налоговедение» стоит на пороге смены общетеоретических оснований анализа феномена налогообложения. Утвердившимся парадигмальным основанием всеми исследователями прямо или косвенно признаётся политэкономическая концепция. На её основании сложилась так называемая «инструментальная» модель налогообложения, выражающая сущность налогов в трёх «совершенно очевидных» теоретических положениях. Во-первых, экономика и политика выделяются в качестве отдельных, но взаимозависимых сфер жизнедеятельности общества при определяющей роли экономики и обратном воздействии политики на все общественные отношения. Во-вторых, формулируются представления о государстве и гражданском обществе как о социальных институтах, выражающих противоположность общественных и частных интересов в сферах политики и экономики. В качестве вывода из двух первых положений, феномен налогообложения рассматривается как способ воздействия государства на гражданское общество в целях реализации общественных или коллективных интересов и потребностей. Таким образом, налоги представлены как некий «инструмент» реализации общественных потребностей путем аккумуляции и перераспределения индивидуальных сил и средств в направлении осуществления коллективных интересов.

В развитие этих исходных положений можно привести дополнения относительно «нового

типа» государства как субъекта экономической жизни общества, представленного концепцией государственной собственности. Это позволяет теоретически сближать представления о налогообложении с концепцией государственного бюджета и финансовых отношений, а также обосновывать социально-экономическую политику государства, опирающуюся на средства бюджета и осуществляемую финансовыми и налоговыми структурами. Подобные теоретические дополнения предполагают прагматический и праксеологический подходы к анализу налогообложения, дающие эффективные практические рекомендации для текущего налогового администрирования. В данной «инструментальной» модели налог может быть обозначен, в первую очередь, как средство обеспечения существования властных институтов путём формирования государственного бюджета, позволяющего содержать бюрократический аппарат, часть из которого предназначена для взимания налогов. Затем он рассматривается как способ воздействия на экономические процессы посредством формирования особых структур, обеспечивающих доминирование определённых отношений в этой сфере жизни общества. В конечном счёте, складываются представления о налогообложении как инструменте проведения социально-экономической политики государства, обеспечивающей стабильные материальные и социальные условия существования властных и экономических институтов.

В советской научной традиции политэкономическая модель была дополнена положением о тенденции развития государства как «совокупного капиталиста» в направлении тотального обобществления народного хозяйства. Инструментальные характеристики налогообложения «обогатились» представлением о налогах как основном средстве вытеснения государством частного собственника из сферы производства посредством государственного регулирования свободного предпринимательства при постоянном сокращении сферы рыночных отношений. В перспективе налогообложение приобретало латентный характер и становилось дополнительной финансовой операцией по изъятию в «общественные фонды потребления» части заработной платы работника «по найму у государства». Таким образом, в развитии социалистического общества налоги становились простым символом национально-государственной общности советского народа, фактически выведенным из общих социокультурных представлений. С реальными налогами сталкивались лишь представители вытесняемых «отсталых» экономических отношений, а также государственные служащие, работающие с иностранцами или за рубежом. Следует особо подчеркнуть, что в постсоветский период критика политэкономической теории оказалась в области налогообложения на-

правлена именно на эти «дополнения». Сами же общетеоретические основания политэкономического анализа феномена налогообложения остались вне критического осмысления.

Напротив, в зарубежной литературе критика именно этих оснований теории налогообложения становится первым шагом к пересмотру всей концепции политической экономии. Так, на основе анализа «ортодоксальных» представлений о способности государства взимать налоги, лауреат Нобелевской премии по экономике Бьюкенен Дж. в соавторстве с философом Бреннаном Дж. [5] декларирует концепцию «конституциональной политической экономии» [6]. Для постановки проблемы философии налогов чрезвычайно важен выдвинутый им принцип нормативного основания стоимостного обмена. В этом случае феномен налогообложения необходимо рассматривать не в системе экономических отношений, которые затем закрепляются в правовых нормах, а в структуре социальных норм, которые конституируют и правовые, и экономические отношения. Тем самым при анализе налогообложения изменяется последовательность в логической детерминации сфер жизнедеятельности общества. Определяющий характер экономики заменяется мировоззренческой картиной мира и структурой социальных норм как отправной точкой анализа. А проявление феномена налогообложения в экономической сфере становится следствием общей мировоззренческой установки совместной деятельности.

Ещё одно существенное изменение теоретических оснований анализа феномена налогообложения содержится в трудах Бодрийяра Ж. [7]. Он провёл критику марксистской концепции политэкономии на основании выявления символической природы финансов и денежного обращения. Таким образом, современная экономика из сферы вещной реальности трансформируется в такую область, которая характеризуется Бодрийяром Ж. понятием «гиперреальность». Следует отметить, что концепция гиперреальности стала теоретической основой культового фильма «Матрица», а само понятие приобрело в русском языке смысл «виртуальной реальности». Анализ конкретных экономических проблем с позиций теории символического обмена предпринимается и в современной отечественной литературе [8], что признаётся теоретическим новаторством. В том случае, если налоги представляют собой явление, относимое к сфере финансов и денежного обращения, то возможность применения к анализу налогообложения теории символического обмена не вызывает сомнений. Таким образом, философия налогообложения предметом своего исследования может считать особую социальную реальность, в которой символическая природа налога существует в структуре символического обмена конкретно-исторической

общности. Сам же феномен налогообложения оказывается включённым в систему ценностных, а не целевых ориентиров совместной деятельности. Исходя из этих положений можно сделать следующий вывод. Философский анализ структуры социальных норм и ценностей реальности «символического обмена» может стать теоретическим основанием иной модели налогообложения, которая направлена на решение «вечных неразрешимых проблем» инструментальной модели.

Одной из таких вечных проблем становится апологетический характер всякой инструментальности. Установившийся социальный порядок неосознанно или сознательно признаётся закономерным завершением и реализованной целью всего предшествующего исторического развития. Ранее существовавшие социальные явления трактуются как неразвитые состояния современной действительности или «пережитки», устранённые естественным ходом истории. Это не позволяет осуществлять генетическую реконструкцию, т.е. видеть настоящее в процессе его развития до настоящего момента, определять место настоящего и перспективы будущего. Некоторые же аспекты настоящего вообще выпадают из рассмотрения, приобретают латентный характер. Тем самым «уроки истории» оказываются не выучены, а исторический опыт – утерян. Такая «философия» в применении к истории налогообложения ориентирует исследователя на поиски в прошлом способов и методов решения современных проблем. Как и всякая теоретическая конструкция, инструментальная модель налогообложения обладает ограниченным эвристическим потенциалом его генетической реконструкции. С точки зрения этой модели, собственно о налогах можно говорить только с XVI–XVII вв., а для описания феномена налогообложения Древнего мира и Средневековья можно использовать теоретические представления о «жертве» или «данничестве». В связи с этим оказывается отброшенным огромный фактический материал современных исторических исследований. Даже признанный исторический образец – фискальная система Римской империи – остаётся описанным на уровне теоретического осознания XIX в., а логическое завершение её развития в Византии вообще выпало из поля зрения современных российских налоговедов. В целом, такое положение можно охарактеризовать как недостаточность исторического обоснования современного понимания феномена налогообложения или его внеисторичность, что можно считать проблемой научной состоятельности инструментальной модели.

Признание *ценностного* основания и *символической* природы налогообложения позволяет принципиально иным образом подойти к генетической реконструкции данного феномена и осуществить теоретическую реконструкцию исторического

материала, описывающего налоги различных исторических сообществ. Анализ с позиций *символического обмена* характеризует налогообложение как процесс выведения материальных средств из стоимостного обмена и наделение их социальной ценностью, исходя из смыслов, лежащих вне материального производства. Символическая природа налогообложения находит своё смысловое выражение в *идее ценности социального целого*, а также *идее социального единства* на основе соподчинения частей целому. Каждая культурно-историческая традиция выражает смысл совместного существования в особых представлениях, которые воплощаются в конкретных социальных институтах. Таким образом материализуются представления о целостности и единстве, а налогообложение призвано обеспечивать условия их существования в действительности. Следовательно, оно может рассматриваться как *способ опредмечивания* конкретно-исторических представлений о социальной целостности и единстве, а его философский анализ возможно проводить исходя из идейных и ценностных, а не экономических оснований конкретно-исторического общества. Следует отметить, что все сведения о налогообложении мы получаем из источников, описывающих феномен налогообложения в смысловом контексте исторической эпохи. Это предполагает *контекстуальную реконструкцию символической картины мира*, исходя из ценностных ориентиров её современников, и определения ценностных, а не целевых мотивов их деятельности. Так, например, налогообложение Древнего Китая невозможно корректно описать вне структуры конфуцианской этики и ценностей философской школы легизма.

Рассмотрение культурного контекста позволяет выделить *конструирующую характеристику* налогообложения. Оно оказывается особым образом включено в процесс «конструирования социальной реальности». Налоги как символ социальной целостности и единства могут быть представлены различными социальными явлениями: от выделения части индивидуальных средств в общественные фонды до организации семейно-брачных отношений и механизма деторождения. История свидетельствует, что существуют даже налоги на воздух и на кровь. Именно поэтому в исследовании налогообложения возможно применять методологию феноменологического анализа, т.е. рассматривать налоги как конкретно исторический феномен. Воплощение символической природы налога в смысловой структуре картины мира закрепляется в социальных нормах, получает опредмечивание в культурно-исторической традиции и фиксируется категориями права. Всё это реализуется в мировоззренческой установке, доминирующей среди членов исторического общества, на основании которой осуществляется де-

ятельность по преобразованию действительности для достижения социального идеала. Причём эта установка охватывает все аспекты жизнедеятельности, что выражается категорией «образ жизни», «обыденность» или «повседневность», формирует поведенческие стереотипы и преемственность культурно-исторической традиции. Наиболее ярко эта характеристика проявляется при исследовании теократических и тоталитарных (квазитеократических) сообществ. Например, византийское налогообложение контекстуально было включено в «икономию» как общую сакральную деятельность по построению «царства Божьего на Земле». Это выражалось в обозначении налогов богословскими терминами «канон» и «телос», а целью труда провозглашалась уплата налога, что уподобляло производительный труд молитве (телеология исихазма). Представляя налогообложение неотъемлемой частью сакрального конструирования реальности религиозных общин, не следует забывать, что и современная экономика дополняется сакральными ценностными мотивировками в контексте протестантской, католической, православной, исламской, иудейской или буддийской этик, задающих трансцендентные ценностные ориентиры деятельности по преобразованию действительности в различные варианты светлого будущего.

Если идея социальной целостности находит своё выражение в конструирующей характеристике, то ценностный характер социального единства выражается в *интегративной* характеристике феномена налогообложения. Она представлена процессом включения индивидов в социальное целое или выделения их из целого посредством налогообложения. С этих позиций налоговые обязательства являются символом приобщения к целому. Поэтому в генетическом анализе феномена налогообложения корректнее говорить не о «жертве», а о «возмездном дарении», подразумевающим в ответ получение статуса члена социальной общности. В его рамках происходит дифференциация прав и обязанностей в зависимости от символического вклада в пользу общности и различных форм материальной поддержки социальной целостности, даже в том случае, когда их реализация не происходит. В любом обществе предоставление налоговых льгот расценивается как признание особой значимости члена сообщества и его уникального места в социальной структуре. Классическим примером социальной дифференциации посредством налогообложения является структура имущественных классов римского общества. Однако во многих исторических сообществах ценность материальных предметов имела подчинённый смысл по отношению к кровно-родственным, профессиональным или корпоративным связям, выступавшим основанием социального статуса. Так,



древнеиндийская налоговая система базируется не на имущественной дифференциации, а опредмечивает и закрепляет антропологическую концепцию индуизма. В ней была представлена иерархическая структура четырёх «варнических» типов человека, один из которых имел налоговые обязательства, один был лишён права платить налоги, а два – имели налоговые права без обязательств. Имущественное состояние в этом случае рассматривалось как следствие принадлежности к «варне» и неукоснительному следованию «варническим законам», которые имели выражение и в сфере налогообложения. При всей её внеэкономичности эта система существовала тысячелетия и в виде культурной традиции дожила до наших дней.

Завершающей характеристикой новой модели феномена налогообложения, вырастающей из его роли в процессах социальной интеграции и дифференциации, становится его *институциональный* характер. Он выражается в построении иерархии всех социальных взаимосвязей при выраженном доминировании отношений определённого типа, которое закрепляется формированием особых институтов публичного права, таких как налоговое или финансовое право. В рамках налоговой системы доминирование обеспечивается применением средств «фискального иммунитета» и «налогового гнёта». Материальные средства, накапливаемые в обществе посредством налогообложения, используются определёнными группами для упрочения собственного социального положения. В этом случае возникает проблема, связанная с отождествлением налогообложения с институтом государственных финансов. Это исключает из рассмотрения все немонетарные формы налогообложения, в частности знаменитые афинские «литургии» и римские «мунеры», представлявшие собой выполнение общественно необходимых работ силами индивидуального хозяйства. Более того, развитые финансовые формы создания общественных фондов связаны с деятельностью иудейских теок-

ратических общин с момента их формирования до сегодняшних дней [9]. Эти социальные образования нельзя не связывать с финансами, а вот с государством связать можно только опосредованно. Большую часть своего существования они провели вне собственной государственности, в составе государств иноверцев. Для современной практики налогового администрирования эта проблема формулируется как возможность сосуществования нескольких налоговых систем внутри одного общества, причём некоторые из них могут не получать правового оформления и государственного признания, т.е. входить в теневую структуру конфессионального, этнического или корпоративного налогообложения. Причём налоговая система государства может оказаться реально не доминирующей в этом сосуществовании. Анализ налоговой политики с учётом этой характеристики несомненен для любого практика, на деле столкнувшегося с подобно-го рода теневым доминированием.

В качестве вывода о постановке проблемы философии налогов следует отметить её чрезвычайную актуальность для всех аспектов теории и практики российского налогообложения. Несомненно то, что налог уже стал предметом комплексного анализа, который требует выявления общих закономерностей формирования, развития и проявления этого феномена во всех сферах жизнедеятельности современного общества. Однако описание данного явления на основе политэкономической концепции с позиций и в рамках инструментальной модели ограничивает само понимание *философии* налогов. Представляется достаточно интересным применить к анализу налогообложения иные современные философские концепции, что может привести к созданию новых моделей данного феномена. Это понимание проблемы философии налогов реализуется в предпринятом автором социально-философском исследовании истории налоговых систем, основные результаты которого представлены в монографиях [10, 11].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996.
2. Зуйков И.С., Зуйкова Л.В. Философские аспекты истории налогообложения // «Налоговый Вестник» № 9–11, 1997.
3. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1999.
4. Брызгалин А.В. Философия налогов // «Налоги и финансовое право» № 11, 2008.
5. G. Brennan & J. Buchanan «The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution» Cambridge University Press, 1980; G. Brennan «Death and Taxes: An Attack on the Orthodoxy», Public Finance/Finances Publiques, vol. 3, 1978.
6. G. Brennan & J. Buchanan «The Reason of Rules: Constitutional Political Economy» Cambridge University Press, 1985; Дж. Бреннан, Дж. Бьюкенен Причина правил, Конституционная политическая экономика. – СПб., Экономическая школа, 2006.
7. Jean Baudrillard L'échange symbolique et la mort, Gallimard, 1976; Жан Бодрийяр Символический обмен и смерть. – М., Добросвет, 2000.
8. Долгин А. Экономика символического обмена. – М., ИНФРА-М, 2006.
9. Люкимсон П. Бизнес по-еврейски – 3: евреи и деньги. – Ростов н/Д, Феникс, 2008.
10. Панов Е.Г. История налоговых систем: опыт социально-философского анализа. – М., Финансовая академия при Правительстве РФ, 2006.
11. Панов Е.Г. Социальная реальность теократических налоговых систем. – М., Финансовая академия при Правительстве РФ, 2009.

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ – ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПОИСКА И ОЦЕНКИ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВЬЕТНАМА

**НГУЕН ТХИ ТХУ ХУЕН**

аспирант кафедры «Бухгалтерский учёт» Финакадемии

Рост эффективности общественного производства неразрывно связан с его интенсификацией и заключается в том, чтобы на каждую единицу затрат – трудовых, материальных и финансовых – добиться существенного увеличения объёма выпускаемой продукции и национального дохода [1, с. 5]. Предприятиям пищевой промышленности Вьетнама, планирующим стабильный рост и развитие в условиях рыночной экономики, необходимо постоянно изыскивать резервы совершенствования деятельности, которые должны сопровождаться соответствующими управленческими решениями. При этом следует предварительно оценить эффективность (окупаемость) каждого планируемого мероприятия в контексте предполагаемого использования резервов.

Информационной базой для их поиска и оценки являются данные управленческого учёта.

В условиях ограниченности ресурсов производства особую актуальность приобретает выявление внешних и внутренних резервов.

Слово «резерв» заимствовано из французского («*reserve*» – «запас») и происходит от латинского «*reservare*» – «сберегать», «сохранять». В специальной экономической литературе термин «резервы» употребляется в двояком значении. Во-первых, резервы – это запасы ресурсов (сырья, материалов, оборудования, топлива и т.д.), необходимые для бесперебойной работы предприятия. Во-вторых, резервами считаются возможности повышения эффективности производства. Отсюда следует, что резервы как запасы и как возможности повышения эффективности производства – это разные понятия. В данном случае речь идёт о резервах повышения эффективности производства.

В классическом понимании «резервы повышения эффективности производства» представляют собой как неиспользованные и постоянно возникающие возможности роста и совершенствования производства, так и улучшения его конечных результатов (увеличения объёмов выпускаемой продукции, снижения удельных затрат в себестоимости, улучшения качества, повышения конкурентоспособности, роста прибыли, добавленной стоимости, денежного потока). По существу, они характеризуются разрывом между достигнутым состоянием использования ресурсов производства и экономики, и возможностями более полного использования генетического и производственного потенциалов за счёт ликвидации различных потерь и нерациональных затрат, внедрения инноваций.

Таким образом, экономическая сущность резервов повышения эффективности производства состоит в наиболее полном и рациональном использовании возрастающего потенциала для получения большего количества высококачественной продукции при наименьших затратах живого и овеществлённого труда на единицу продукции.

Исследования, проведённые на предприятиях пищевой промышленности Вьетнама, позволили сделать вывод, что объектами поиска резервов могут быть:

- организация в целом и её сегменты;
- виды деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая);
- отдельные центры затрат и центры ответственности;
- отдельные виды продукции;
- основные показатели, отражающие результаты хозяйственной деятельности (объём произ-

Основное содержание и признаки классификации резервов

Признак классификации	Виды резервов			
	Внешние		Внутрихозяйственные	
Масштабность	Внешние		Внутрихозяйственные	
Временной признак	Неиспользованные	Текущие		Перспективные
Направление развития	Резервы роста		Резервы эффективности	
По видам ресурсов	Земля		Основные средства	Трудовые ресурсы
По результатам деятельности	Объём производства и его качественный состав		Прибыль	Рентабельность
По характеру вовлечения ресурсов	Экстенсивные			Интенсивные
По уровню затратоёмкости освоения	За счёт сокращения потерь сырья и готовой продукции	За счёт внедрения достижений науки и передовой практики	За счёт реконструкции и технического перевооружения производства	
Планируемость	Планируемые		Непланируемые	
По способам выявления	Явные		Скрытые	
Форма существования	Натурально-вещественные	Финансовые	Инновационные	Функциональные

водства и реализации продукции, себестоимость продукции, сумма прибыли, фондоотдача, производительность труда, скорость оборота капитала, его доходность и т.д.).

Для выявления и максимального использования резервов предлагаем классифицировать их по следующим признакам (табл. 1).

**К внутрихозяйственным** относятся те резервы, которые выявляются и могут быть использованы только на исследуемом предприятии. Они связаны, в первую очередь, с ликвидацией потерь и непроизводительных затрат ресурсов из-за низкого уровня организации и технологии производства, бесхозяйственности и т.д.

**Неиспользованные резервы** — это упущенные возможности повышения эффективности производства относительно плана или внедрения инноваций.

Диагностический анализ и оценка резервов эффективности производства обуславливают условное разделение резервов эффективности на текущие и перспективные.

Под **текущими резервами** понимаются возможности улучшения результатов хозяйственной деятельности, которые могут быть реализованы на протяжении ближайшего времени (месяца, квартала, года).

Как правило, текущие резервы должны быть комплектными, т.е. сбалансированными по всем трём моментам труда. Например, найденный резерв увеличения производства продукции за счёт расширения производственной мощности предприятия должен быть обеспечен резервами увеличения численности работников или ростом производительности труда. Необходимы дополнительные запасы сырья, материалов и т.д. Только при таком условии резервы могут быть освоены в те-

кущем периоде. Если такой сбалансированности ресурсов нет, то резерв увеличения производства за счёт увеличения производственной мощности не может быть использован полностью. Часть его необходимо отнести к перспективным.

**Текущие резервы**, в свою очередь, необходимо подразделять на **внутренние** и **потенциальные**, учитывающие передовой опыт других предприятий и организаций.

**Внутренние резервы** следует выявлять на основе обобщения опыта работы конкретной организации.

Внутренний резерв повышения уровня показателя может быть рассчитан по формуле [3, с.145]:

$$Y_{pj}^{рез.вн.}(Fi) = \Delta Y_0^{макс}(Fi) - \Delta Y_{pj}^{макс}(Fi),$$

где  $p = \overline{1, m}$ ;  $j = \overline{1, k}$ ;

$Y_{pj}^{рез.вн.}(Fi)$  — внутренние резервы повышения уровня результативного показателя  $j$  за счёт фактора  $F_j$  на объекте  $p$  в  $j$ -том периоде;

$Y_{pj}^{макс}(Fi)$  — максимальный экономический результат влияния фактора  $F_j$  на объекте  $p$  в  $j$ -том периоде;  $m$  — количество объектов (предприятий);  $k$  — количество периодов.

**Потенциальные резервы** можно рассчитать по формуле:

$$Y_{pj}^{рез.пот.}(Fi) = \Delta Y_0^{макс}(Fi) - \Delta Y^{сред}(Fi),$$

где  $Y_{pj}^{рез.пот.}(Fi)$  — потенциальный резерв повышения уровня результативного показателя  $j$  на предприятии  $p$  за счёт фактора  $F_j$ ;

$\Delta Y_0^{макс}(Fi)$  — среднее значение экономического результата влияния фактора  $F_j$  на предприятии  $p$ ;

$\Delta Y_0^{max}(Fi) = \max \Delta Y_p^{cped}(Fi)$  – максимальное среди средних значений экономического результата.

**Перспективные резервы** рассчитываются обычно на долгосрочный период. Их использование связано со значительными капитальными вложениями, внедрением инноваций, перестройкой производства, сменой технологий, специализации и т.д.

Важное значение имеет группировка резервов по **видам ресурсов**. Чёткость и прозрачность анализа по выявлению ресурсных резервов даёт полное представление об эффективности системы управления предприятием.

По **характеру** воздействия на результаты производства резервы целесообразно подразделять на **экстенсивные и интенсивные** (рис. 1).

К резервам **экстенсивного** характера относятся те, которые связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов (материальных, трудовых и др.). Резервами **интенсивного** типа считаются те, которые связаны с наиболее полным и рациональным использованием имеющегося производственного потенциала. С ускорением научно-технического прогресса ослабевает

роль резервов, связанных с экстенсивными факторами роста, и растёт значение резервов интенсификации производства [2, с.156].

Увеличение выпуска продукции может достигаться как за счёт потребления дополнительных ресурсов, так и повышения ресурсоотдачи. От соотношения темпов роста экстенсивных и интенсивных факторов производства зависят себестоимость продукции и финансовые результаты предприятия (табл. 2).

Экстенсивное использование факторов производства обуславливает более высокие темпы затрат по сравнению с темпами роста выпуска продукции. Напротив, интенсивное развитие обеспечивает снижение ресурсоёмкости и себестоимости продукции.

Довольно тесно с приведённой выше классификацией связана **группировка резервов по уровню затратоёмкости их освоения**. Здесь можно выделить три группы резервов. Наименьших затрат требует освоение резервов за счёт сокращения потерь сырья и готовой продукции. Использование резервов второй группы требует значительных затрат, поскольку они связаны с внедрением инноваций без проведения коренной реконструк-

Таблица 2

**Зависимость себестоимости продукции и финансовых результатов от соотношения темпов роста экстенсивных и интенсивных факторов**

Варианты		
Соотношение индекса количества потреблённых ресурсов ( $I_p$ ) и индекса ресурсоотдачи ( $I_{po}$ )	Характер развития производства	Изменение себестоимости продукции
$I_p > I_{po}$ , при этом $I_{po} > 1$	Экстенсивное	Рост себестоимости
$I_p > I_{po}$ , при этом $I_{po} < 1$	Преимущественно экстенсивное	Рост себестоимости
$I_{po} > I_p$ , при этом $I_p < 1$	Интенсивное	Снижение себестоимости
$I_{po} > I_p$ , при этом $I_p > 1$	Преимущественно интенсивное	Снижение себестоимости



ции производства. Третья группа резервов связана с реконструкцией и техническим перевооружением производства.

По способам выявления резервы можно подразделить на **явные и скрытые**. К явным относятся резервы, которые легко выявить по материалам бухгалтерского учёта и отчётности. Они в свою очередь могут быть безусловными и условными.

К **безусловным** относятся резервы, связанные с недопущением безусловных потерь сырья и рабочего времени и отражённые в отчётности.

К **условным резервам** относятся перерасходы всех видов ресурсов по сравнению с действующими нормами на предприятии. Условными они считаются потому, что нормы, которые служат базой сравнения, не всегда оптимальны. Если нормы затрат ресурсов на единицу продукции увеличить, то перерасход ресурсов уменьшится или вместо перерасхода может быть экономия, и наоборот, если норму понизить, то возрастет перерасход средств.

Если предположить, что нормы являются оптимальными, то условные потери, которые показываются в отчётности, свидетельствуют о том, что фактический организационно-технический уровень предприятия не достиг запланированного. Для ликвидации таких потерь следует провести запланированные мероприятия по совершенствованию технологии и организации производства.

К **скрытым резервам** относятся связанные с внедрением достижений НТП и которые не были предусмотрены планом. Для их выявления необходимо провести сравнительный внутренний анализ, межхозяйственный, а в некоторых случаях – сравнить с зарубежными достижениями. И хотя эти резервы не отражаются в отчётности в виде перерасхода ресурсов в сравнении с существующими возможностями и зарубежной практикой, запаздывание в выявлении и использовании их иногда влечёт за собой потери значительно большие, чем перерасход ресурсов относительно планового уровня.

Важным признаком при классификации резервов является **время их возникновения**. По этому признаку их целесообразно разделить на резервы, неучтённые при разработке планов, и резервы, возникшие после утверждения плана. Первый вид резервов – это упущенные возможности повышения эффективности производства, существовавшие в момент разработки планов, но неучтённые. Другой вид резервов – это возможности, возникшие после разработки и утверждения планов, связанные с ускорением НТП.

Исследования, проведённые на предприятиях пищевой промышленности Вьетнама показали, что для выявления резервов следует руководствоваться следующими принципами.

1. Поиск резервов должен носить научный характер.
2. Поиск резервов должен быть комплексным и системным.
3. Поиск резервов должен быть планомерным и постоянным.
4. Поиск резервов должен быть оперативным и целенаправленным.
5. Осуществляться с учётом комплектности резервов, т.е. сбалансированности по трём основным моментам процесса труда (средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы).
6. Резервы должны быть экономически обоснованными.
7. Необходимость поиска резервов должен понимать и осуществлять каждый работник предприятия.

Методика подсчёта резервов зависит от характера резервов (интенсивные/экстенсивные), способов их выявления (явные/скрытые) и способов определения их величины (формальный подход или неформальный). При формальном подходе величина резервов определяется без увязки с конкретными мероприятиями по их освоению. Неформальный подход (выявление резервов по существу) основывается на конкретных организационных и инновационных мероприятиях.

Нами предлагается следующий алгоритм принятия управленческого решения по выявленным резервам.

1. Анализ выполнения плановых и нормативных показателей.
2. Выбор наиболее значимых и существенных для производственного процесса резервов.
3. Предполагаемое управленческое решение по выбранному резерву.
4. Оценка затрат на управленческое решение.
5. Расчёт эффективности управленческого решения.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что для поиска резервов производства, и, следовательно, грамотного использования потенциала предприятия, необходим эффективный управленческий учёт, соответствующий современным требованиям рыночной экономики. Реализация указанных мероприятий будет способствовать экономному и рациональному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышению экономической эффективности производства на предприятиях пищевой промышленности Вьетнама.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Виноградов И.П.* Интенсификация производства в объединениях промышленности. – М.: Сов. Россия, 1984.
2. *Савицкая Г.В.* Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2007.
3. *Скворцов Н.Н., Омельченко Л.Н.* Диагностика резервов производства. – К.: Техника, 1988.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ИРАКА

**НАЖМ БАСИРА МАЖИД**

аспирант кафедры «Бухгалтерский учёт» Финакадемии

Развитие управленческого учёта на нефтеперерабатывающих предприятиях, по нашему мнению, может осуществляться по следующим направлениям:

- стратегический управленческий учёт;
- управленческий анализ.

Стратегический управленческий учёт нацелен на перспективу и рассматривается как потенциальное направление развития, которое повысит значение управленческого учёта.

С другой стороны, стратегический управленческий учёт представляет собой учётно-аналитическую систему, которая призвана обеспечить информационные потребности стратегического менеджмента. Следовательно, информационную базу стратегического управленческого учёта необходимо строить в соответствии со стратегией управления.

Стратегический управленческий учёт использует как методы и приёмы текущего учёта, так и, в большей степени, экономико-математические модели, методы прогнозирования и дисконтирования.

Другой важной составляющей управленческого учёта и перспективным направлением его развития считается управленческий анализ.

Первостепенной целью управленческого анализа является изучение прошлой, текущей, а главное, будущей деятельности структурных подразделений организации, основанное на прогнозировании их доходов, расходов и финансовых результатов при выборе подразделениями той или иной хозяйственной тактики. Управленческий анализ интегрирует три вида внутреннего анализа: ретроспективный, оперативный и перспективный (стратегический), каждому из которых свойственно решение собственных задач.

Внутренний ретроспективный анализ определяет эффективность производственно-хозяйственной деятельности путём сопоставления затрат

и результатов по различным объектам учёта и в различных временных интервалах.

Оперативный анализ осуществляет оценку краткосрочных изменений в состоянии объекта с тем, чтобы показать, насколько фактическое положение дел отличается от желаемого, а также выявляет возможности доведения фактического состояния объекта до желаемого.

Внутренний перспективный (стратегический) анализ осуществляет подготовку информации, полезной для принятия решений, направленных в будущее.

Коротко рассмотрим перспективные методы учёта и анализа затрат и управленческие технологии.

**Учёт затрат по видам деятельности** определяет виды деятельности, которые вызывают возникновение затрат, и исследует основные драйверы (носители) затрат для этих видов деятельности. Когда виды деятельности и драйверы затрат определены, данная информация может быть использована для того, чтобы отнести производственные накладные расходы на объекты затрат. Можно привести условия, при которых использование учёта затрат по видам деятельности будет необходимо: производственные накладные расходы достаточно высоки по сравнению с прямыми затратами; существует большое разнообразие производимых продуктов; перечень накладных расходов разнообразен; потребление накладных ресурсов прямо не зависит от объёма производства.

Именно таким образом достигается максимальное точное распределение косвенных затрат.

**Калькуляция на базе жизненного цикла** или концепция *lifecycle costing* (1) основывается на предположении, что для объективной оценки стоимости товара необходимо учитывать затраты на всех стадиях его жизненного цикла. Большая часть затрат у современных предприятий связана с разработкой, проектированием, выводом нового

товара на рынок, в то время как традиционный учёт рассматривает преимущественно затраты, понесённые непосредственно в момент производства товара. С позиций концепций *LCC* (*lifecycle cost* – затраты на протяжении жизненного цикла) и *LCM* (*lifecycle management* – управление жизненным циклом) помогут обеспечить эффективное управление подвижным составом и транспортной инфраструктурой.

**Списание на основании стандартной спецификации («обратное списание»)** или подход к определению себестоимости *backflush accounting* (3) в отличие от «прямого» списания, не требует постоянного отнесения выданных в производство материалов и комплектующих на производственное задание. Несмотря на меньшую точность учёта запасов, широко используется в серийном и мелкосерийном производстве, особенно при низкой стоимости материалов.

В странах с развитой рыночной экономикой, отличающейся более стабильной, чем в России и Ираке, внешней экономической средой, всё большее значение приобретают приёмы стратегического учёта и анализа.

**Система целевых затрат («таргет-костинг» – TC)**, т.е. контроль, ориентированный на будущие запланированные затраты, задачей которого является снижение затрат при создании новых продуктов с целью достижения запланированного уровня прибыли.

Таргет-костинг исходит из того, что изделие может быть продано по цене, не превышающей рыночную цену. Следовательно, сначала должна быть определена рыночная цена на данный вид продукции, затем установлен желаемый размер прибыли и рассчитан максимально допустимый размер себестоимости.

Ценообразование на основе системы «таргет-костинг» можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{Себестоимость} + \text{Прибыль} = \text{Цена};$$



$$\text{Цена} - \text{Прибыль} = \text{Себестоимость}.$$

**Метод управления операциями (*Activity Based Management- ABM*)** позволяет увеличить полезность для потребителя и, как следствие, прибыль организации.

*ABM* может переводиться как процессно-ориентированное управление.

Основное отличие *ABM* метода от *ABC* в том, что в центре внимания первого – управление функциями/операциями в целях снижения издержек в отличие от второго, который устанавливает взаимосвязь между накладными издержками и операциями/функциями в целях более точного распределения накладных издержек.

*ABC* и *ABM* методы тесно взаимосвязаны, так как для снижения издержек необходимо сначала выявить взаимосвязь между операциями/функциями и издержками. После этого необходимо управлять операциями для снижения издержек.

*ABM* включает:

- анализ издержек изготовления продукции;
- анализ стоимости процессов.

**Процессно-ориентированное бюджетирование (*Activity based budgeting-ABB*)** предполагает следующие основные этапы реализации:

1. Прогнозирование ожидаемого уровня производства и объёма продаж на следующий период с разбивкой по продуктам и клиентам.

2. Прогнозирование потребностей в выполнении операций.

3. Вычисление потребностей в ресурсах для выполнения операций.

4. Определение реального наличия ресурсов для удовлетворения потребностей.

5. Определение практической ресурсной ёмкости операций.

**Методология стратегического управления *Supply Chain Management(SCM)***, представляющая собой единую цепочку добавленной стоимости, в которой сырьё и материалы превращаются в некую ценность для потребителя с учётом бренда компании, появилась в 1996 году на Западе. Это качественно новый уровень управления компанией, когда управляют не привычной внутренней себестоимостью, подразумевая под термином «себестоимость» производственную себестоимость, а стоимостью в цепочках поставок. Наибольшее значение здесь придаётся управлению стоимостью компании, инновационному менеджменту.

**Концепция стратегических бизнес-единиц (СБЕ)** – это основа стратегического управленческого анализа, перспективность которого для развивающейся рыночной экономики обуславливает необходимость создания методики его проведения, учитывающей специфику национальных условий хозяйствования, отраслевые особенности, особенности бизнес-процессов. Важнейшими этапами технологии СБЕ, от которых в дальнейшем зависит качество управленческого анализа и принимаемых решений, являются деление организации на стратегические бизнес-единицы и соотнесение их перспективных возможностей с потребностями рынка.

Концепция СБЕ позволяет ответить на вопрос: каким является бизнес сегодня и каким мы хотим его видеть завтра?

**«Шесть сигм»** – это технология управления качеством, основанная на постановке агрессивных краткосрочных целей (снижение брака и степени неудовлетворённости клиентов) в борьбе за долгосрочные цели организации (общее повышение

эффективности всего бизнеса). Компании, внедряющие технологию «шесть сигм», ориентируются в первую очередь на измерение показателей степени удовлетворённости клиентов, на непрерывное улучшение качества работы на всех уровнях фирмы. Конечная цель – внедрение совершенных производственных, сервисных и административных процессов.

«**ЛТ – канбан; точно в срок**» – эта управленческая технология позволяет оптимизировать логистику бизнеса, его цепочки поставок. Она связана с переходом от поточного производства по партиям к массовому производству с непрерывным ритмом, с привлечением рабочих к тотальному контролю качества.

Основные положения философии технологии «ЛТ»:

1. Любые остатки материально-производственных запасов – зло, поскольку они практически бесполезны, нуждаются в дополнительных затратах на их складирование и хранение.

2. Поломки и простои производственного оборудования должны сводиться к минимуму.

3. Производство должно быть остановлено при выявлении брака или отсутствии комплектующих.

«Канбаны» – это японские карты производственных заказов. Их существует несколько видов: П-канбан (*P-Kanban*) – сигнализирует о том, что нужно увеличить количество партий, С-канбан (*C-Kanban*) – о том, что нужно доставить больше партий на следующее рабочее место. Применительно к этим картам производственных заказов также действует ряд правил:

- ничто не может быть сделано сверх того, что указано в П-канбане;

- на один контейнер должны приходиться точно один П-канбан и один С-канбан;

- каждый контейнер должен быть стандартным.

Внедрение этой технологии требует контроля остатков запасов на каждом этапе производства, предотвращения срывов производства из-за отказов оборудования, остановки всего производственного процесса, если произошел сбой на каком-то участке.

«**Теория ограничений**» (*ТОС*) решает одну из проблем современных предприятий – неравномерность загруженности ресурсов. Одни ресурсы оказываются перегруженными. И наоборот, другие ресурсы оказываются недогруженными и становятся источником лишних расходов или упущенной выгоды. Суть внедрения «технологии ограничений» состоит в поиске и ликвидации таких «узких мест» и в обеспечении оптимальной загрузки производственных мощностей.

**Сбалансированная система показателей** (*BSC*) или концепция *Balanced Scorecards Costing* (2) вывела управленческий учёт за рамки привычных и традиционных представлений. Её основная задача – описать и связать многочисленные цели организации, отталкиваясь, в том числе, от инноваций и потенциальных возможностей, а не только от осязаемых активов. *BSC* переводит миссию и стратегию фирмы в систему целей и их показателей, организованных и рассматриваемых в четырёх проекциях:

- финансы;
- потребители;
- внутренние бизнес-процессы;
- обучение и рост.

Технологически построение *BSC* для отдельно взятой компании включает несколько необходимых элементов:

- карту стратегических задач, логически связанных со стратегическими целями (*рис.1*);

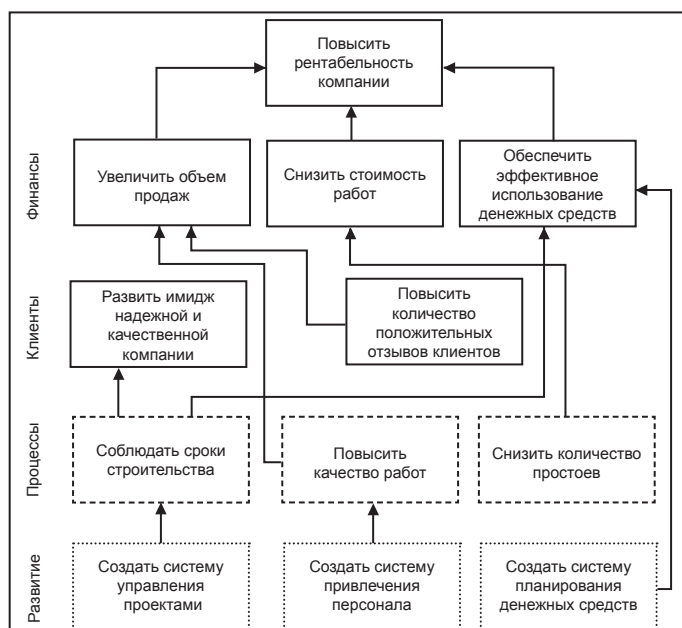


Рис. 1. Примерная стратегическая карта



- непосредственно карту сбалансированных показателей (количественно измеряющих эффективность бизнес-процессов, «точку достижения цели» и сроки, в которые должны быть достигнуты требуемые результаты);

- целевые проекты (инвестиции, обучение и т.п.), обеспечивающие внедрение необходимых изменений;

- «приборные панели» руководителей различных уровней для контроля и оценки деятельности.

«Приборная панель» менеджера каждого уровня включает те показатели, которыми он оперирует в своей деятельности. Построение *BSC* осуществляется таким образом, чтобы задачи и показатели менеджеров более высокого уровня в интегрированном виде отражали задачи и показатели менеджеров более низкого уровня.

Таким образом, удаётся сделать реализацию стратегии регулярной деятельностью всех подразделений, управляемой с помощью планирования, учёта, контроля и анализа сбалансированных показателей, а также мотивации персонала на их достижение.

К наиболее распространённым методикам стратегического анализа относятся:

- *SWOT*-анализ;

- *PEST+M*-анализ;

- анализ продуктового портфеля компании (матрица *BCG* или матрица *McKinsey*).

Инструмент стратегического анализа – ***SWOT-анализ***, который, будучи фактически зеркальным отражением состояния дел в компании, помогает ей определять стратегические направления дальнейшего развития (рис. 2.)

Его идея заключается в том, что при разработке стратегии основные факторы, влияющие на бизнес компании, рассматриваются в двух аспектах:

- внешнем и внутреннем;

- положительном и отрицательном.

Схема реализации проведённого *SWOT*-анализа показана на рис. 3.

Процедуру сравнения аналогичных основополагающих показателей у конкурирующих между собой фирм на Западе принято именовать термином бенчмаркинг (***benchmarking***). Сопоставление основных показателей экономической эффективности даёт возможность выявить уязвимые и на-

иболее сильные стороны в деятельности фирмы в сравнении с конкурентами и мировыми лидерами в аналогичной области бизнеса. Это позволит найти незанятые рыночные ниши, определить вероятных партнеров по производственно-технической кооперации и рассчитать преимущества от возможного слияния с другими фирмами.

Когда речь идёт о внешней среде, имеются в виду благоприятные или опасные для развития бизнеса факторы, которые существуют независимо от состояния дел в организации и точно также влияют на бизнес других компаний, в том числе конкурентов.

Среди факторов внутренней среды выделяют сильные и слабые стороны компании. «Сила» и «слабость» – понятия относительные и поддаются анализу преимущественно в сравнении с аналогичными внутренними факторами конкурентов.

*SWOT*-анализ детализируется в формате *PEST+M*-анализа, в котором все факторы внешней среды делятся на пять групп (рис. 4.):

- политические (P);

- экономические (E);

- социальные (S);

- технологические (T);

- факторы рыночного окружения (M).

При проведении стратегического анализа одним из важных вопросов является будущий продуктовый портфель компании. Необходимо понимать, какие направления деятельности являются приоритетными, как они будут финансироваться и позиционироваться на рынке. Поэтому при разработке стратегии рекомендуется использовать одну из двух стандартных методик: матрицу ***Boston Consulting Group (BCG)*** или матрицу ***McKinsey***. В соответствии с этими методиками все бизнесы компании позиционируются в координатах «привлекательность рынка» и «конкурентный статус компании на этом рынке». Принципиальное различие между двумя этими методиками заключается в оценке привлекательности рынка и конкурентного статуса компании. В основе матрицы *BCG* лежит гипотеза о том, что оба эти показателя можно оценить, используя один параметр. Привлекательность рынка определяется по темпу его роста, а конкурентный статус компании на этом рынке – в соответствии с её долей. Для нача-

<b>Strength</b> – сила (сильные стороны компании)	<b>Opportunities</b> – возможности (благоприятные возможности во внешней среде)	
	<b>S</b>	<b>O</b>
<b>Weaknesses</b> – слабости (слабые стороны компании)	<b>W</b>	<b>T</b>
	<b>Threats</b> – угрозы (угрозы во внешней среде)	

Рис. 2. Общий *SWOT* – анализ.

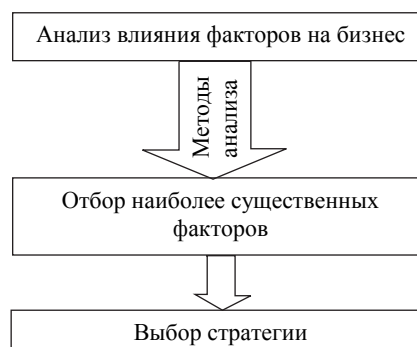


Рис. 3. Схема использования результатов *SWOT*-анализа

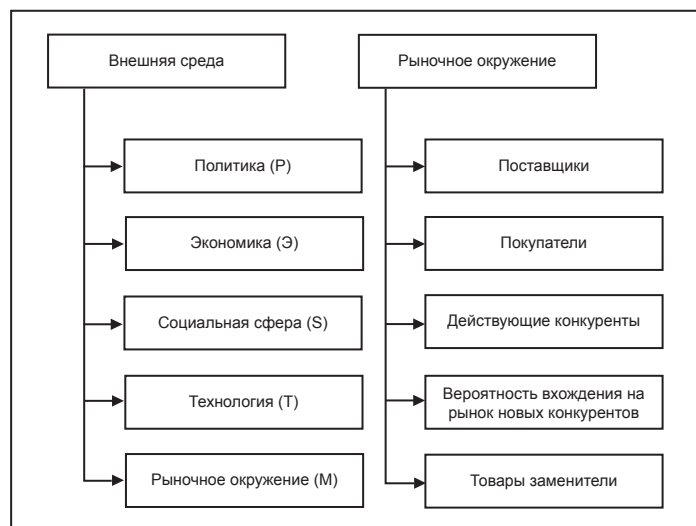


Рис. 4. Детализация SWOT-анализа в формате PEST+M-анализа

ла можно использовать даже такой упрощённый подход, но более точную оценку удаётся получить, только если учитывать несколько параметров, влияющих на привлекательность и конкурентный статус.

Бюджетирование становится очень востребованной управленческой технологией в Ираке: всё больше предприятий стремится системно описывать своё финансовое будущее. Основным инструментом такого описания является бюджет, точнее – бюджеты предприятия.

Но в большинстве компаний фактическая учётная информация представляется в виде сравнения с показателями ранее принятого бюджета на текущий год, а также с показателями фактических результатов за соответствующий период прошлого года.

Проблема состоит в том, что бюджеты часто оказываются неточными, бюджет готовится задолго до вступления в силу. За прошедший со времени разработки бюджета период внешняя среда может коренным образом измениться, и сопоставление фактических результатов с устаревшим бюджетом явно не принесёт никакой пользы. Эту проблему можно отчасти решить посредством корректировки бюджета с учётом изменений внешней среды, созданием гибкого бюджета. Бюджет должен быть стратегическим, т.е. ориентирован на источники финансирования и распределения ресурсов для реализации стратегии.

Это лишь немногие из концепций управленческого учёта, активно развивающихся в последнее время. Не все они находят практическое применение. Однако сам факт появления такого количества различных концепций обозначил новый этап в развитии теории управленческого учёта.

Становление управленческого учёта невозможно без использования современных информационных технологий, программных средств, в алгоритмах которых используются экономико-математические методы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Bhimani A., Bromwich M.* Accounting for just-in-time manufacturing systems. CMA: The Management Accounting magazine, February 1991, pp. 31-34.
2. *Kaplan R.S., Norton D.P.* The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston: Harvard Business School Press, 1996.
3. *Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учёт: управленческий аспект. – М., 1995.

Новые методологии учёта, например, *Supply Chain Management (SCM)*, не могут применяться без информационных технологий. Первые программные продукты для ведения такого учёта появились в 1996 году, а в 2000 году – целая серия программ, которые только начинают использоваться в России и в Ираке.

Используя нормативную, законодательную, распорядительную, оперативную информацию, методы экономико-математического моделирования, заложенные в алгоритмы программных средств, можно проанализировать, например, объём отклонений в использовании в производственном процессе ресурсов, провести оперативно и обоснованно корректировку текущих смет, бюджетов, спрогнозировать тенденции и выполнить перепланирование.

Важно иметь практические и теоретические основания для научного анализа ситуаций, с помощью которых можно быстро и правильно принимать решения в условиях неопределённости целого ряда факторов, влияющих на выбор тех или иных действий. Определение оптимальных параметров таких производственно-экономических систем, как отдельно взятые предприятия, возможно при наличии имитационной модели, описывающей функциональные системы и позволяющей выбрать все необходимые значения критериев качества. Используя математическую модель, представляющую информацию в сжатой, компактной форме, можно провести анализ и отбор факторов, разработать собственную стратегию экспериментальных исследований.

По нашему мнению, в России и в Ираке назрела необходимость в создании института управленческого учёта, который бы аккумулировал всё лучшее из теории и практики и совершенствовал рекомендации по ведению управленческого учёта, особенно в разрезе отраслевых бизнес-практик.

**Воронин Юрий Михайлович**

доктор экономических наук, профессор,  
эксперт Секретариата Председателя Счетной палаты Российской Федерации

**Калмыков Юрий Павлович**

кандидат экономических наук, профессор кафедры «Экономика предприятия», зам. директора Института краткосрочных программ ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»  
J.Kalmykov@fa.ru

**Соляникова Светлана Петровна**

кандидат экономических наук, доцент, зам. зав. кафедрой «Финансы»  
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»  
solsp@mail.ru

**Карпова Светлана Васильевна**

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Маркетинг»  
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»  
Svetik160966@rambler.ru

**Захаров Александр Николаевич**

доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики МГИМО (У) МИД России  
martingl@rambler.ru

**Ушакова Валерия Вячеславовна**

ассистент кафедры «Философия» ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»  
valery.ushakova@gmail.com

**Павлов Павел Владимирович**

доктор экономических наук, доцент НОУ ВПО «Таганрогский институт управления и экономики»  
Pavel\_pavlov@beriev.com

**Мадатов Яков Георгиевич**

кандидат юридических наук, доцент кафедры налогообложения и инфраструктуры бизнеса  
Кубанского государственного технологического университета  
yikovmadatov@rambler.ru

**Омельченко Татьяна Романовна**

помощник мирового судьи  
t\_omel@mail.ru

**Мишунина Алена Александровна**

кандидат юридических наук, консультант Тюменской областной Думы

**Лебедев Константин Николаевич**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Микроэкономика»  
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»  
Joli1259@rambler.ru

**Гончарова Ирина Валентиновна**

консультант отдела контроллинга ООО «Кнауф-Сервис» (г. Красногорск)  
gontcharova\_ira@mail.ru

**Бушмелева Галина Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности»  
ГОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет»

**Глушков Иван Михайлович**

старший консультант ЗАО «КПМГ», департамент корпоративных финансов  
ivanglushkov@mail.ru

**Панов Евгений Генрихович,**

кандидат философских наук, доцент кафедры «Философия»  
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»  
e.panov@gmail.com

**Нгуен Тхи Тху Хуен**

аспирантка кафедры «Бухгалтерский учёт»  
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»  
thuhuyen@mail.ru

**Нажм Басира Мажид**

аспирантка кафедры «Бухгалтерский учёт»  
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»  
baserah1980@yahoo.com

## OUR AUTHORS

### **Voronin Yury M.**

doctor of Science, Economics, Professor  
Expert, Chairman Secretariat, Accounts Chamber of the Russian Federation

### **Kalmykov Yury P.**

PhD in Economics, professor, Department Economics of enterprise, deputy director, Institute of short-term programs, FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»  
J Kalmykov@fa.ru

### **Solyannikova Svetlana P.**

PhD in Economics, associate professor, deputy head of Department of Finances  
FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»  
solsp@mail.ru

### **Karpova Svetlana V.**

Ph.D in Economics, assistant professor, Head of the Marketing department,  
FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»  
Svetik160966@rambler.ru

### **Zakharov Aleksandr**

doctor of science, Economics, Professor, Department of World Economy,  
Moscow State Institute of Foreign Relations under MFA  
martingl@rambler.ru

### **Ushakova Valeria V.**

Assistant, Department of philosophy, FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»  
valery.ushakova@gmail.com

### **Pavlov Pavel V.**

doctor of Economics, Senior lecturer of Taganrog management and economics Institute  
Pavel\_pavlov@beriev.com

### **Madatov Yakov G.**

candidate of sciences, assistant professor, Department of Taxation and infrastructures of business,  
Kubansky state technological university  
yikovmadatov@rambler.ru

### **Omelchenko Tatiana R.**

assistant judge  
t\_omel@mail.ru

### **Mishunina Alena A.**

The adviser of the Tyumen regional Duma, the candidate of jurisprudence

### **Lebedev Konstantin N.**

Ph.D in Economics, assistant professor, department of microeconomics,  
FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»  
Joli1259@rambler.ru

### **Goncharova Irina V.**

Consultant in controlling department «Knauf-Service» LLC, Krasnogorsk,  
gontcharova\_ira@mail.ru

### **Bushmeleva Galina V.**

Candidate of science, docent of chair of Accounting, Auditing and Analysis, Izhevsk State Technical University

### **Glushkov Ivan M.**

Senior Consultant of ZAO KPMG, Corporate Finance  
ivanglushkov@mail.ru

### **Panov Evgeny G.**

PhD, associate professor, Department of Philosophy,  
FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»  
e.panov@gmail.com

### **Nguyen Thi Thu Huyen**

post-graduate student Department of Accounting,  
FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»  
thuhuyen@mail.ru

### **Najm Basira Majeed**

post-graduate student Department of Accounting,  
FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»  
baserah1980@yahoo.com

**Воронин Юрий Михайлович***Россия и кризис-2008*

В статье исследуются особенности мирового цикла и кризиса на современном этапе капиталистического воспроизводства. На широком статистическом материале показывается, что Россия, вступив в период «реформирования» экономических отношений в начале 90-х годов прошлого столетия, до настоящего времени находится в глубокой депрессии, на которую наложился мировой экономический кризис-2008. Автор охарактеризовал данное состояние экономики как Величайшую российскую депрессию. Предложены некоторые пути выхода из кризиса.

**Ключевые слова:** кризис; депрессия; глобализация; государственное регулирование; финансовый пузырь; реальный сектор; финансовый контроль.

**Калмыков Юрий Павлович***О совершенствовании подготовки специалистов финансового рынка*

В статье анализируется нормативная правовая база и практика подготовки специалистов финансового рынка на предмет соответствия задачам привлечения инвестиций в экономику страны и повышения доверия населения к финансовым институтам; излагаются новые подходы к организации обучения кадров для финансового рынка и их аттестации на право работать на фондовом рынке.

**Ключевые слова:** биржа; инвестиции; компетентность; аттестация; контроль.

**Соляникова Светлана Петровна***Мониторинг как инструмент управления расходами бюджета*

В статье дана характеристика мониторинга как инструмента управления расходами бюджета, проанализированы методологические основы организации мониторинга результатов деятельности органов власти, бюджетных учреждений, целевых программ. Предложены концептуальные подходы к формированию системы мониторинга в сфере образования, описаны процедуры мониторинга, определены показатели для проведения мониторинга деятельности органов управления образованием и учебных заведений.

**Ключевые слова:** мониторинг; расходы бюджета; образование; управление; результаты деятельности; эффективность расходов бюджета.

**Карпова Светлана Васильевна***Инновационная стратегия и ее роль в формировании маркетинговой политики ТНК*

Определено понятие инновационной стратегии компании как стратегии использования нововведений, основанной на интеллектуальных ресурсах, наукоёмких и информационных технологиях, эффективном совершенствовании всех факторов производства. Выделены основные типы инновационных стратегий: наступательная, оборонительная, имитационная, стратегия «ниши» и др.

**Ключевые слова:** стратегия; инновации; инновационная стратегия; типы инновационных стратегий; маркетинговая политика компаний; транснациональные корпорации (ТНК).

**Захаров Александр Николаевич***Мировые тенденции использования банков развития для повышения конкурентоспособности экономики России*

В статье рассматриваются мировые тенденции использования банков развития для повышения международной конкурентоспособности России.

**Ключевые слова:** Банки реконструкции и развития; международная конкурентоспособность экономики России; Германия; международные конкурсные торги.

**Ушакова Валерия Вячеславовна***Философско-экономические аспекты глобализации*

Статья посвящена философскому анализу экономических аспектов глобализации. Поднимается вопрос о роли национальных государств в условиях развития современного рынка, единой финансовой системы при соответствующем уровне технологических достижений. Подчёркивается значение наднациональных финансовых и экономических институтов.

**Ключевые слова:** глобализация; наднациональные институты; глобальный рынок; мировая финансовая система; многонациональные корпорации; финансовый кризис.

**Павлов Павел Викторович***Сравнительная характеристика законодательного регулирования различных видов особых экономических зон в Российской Федерации*

В статье раскрывается понятие особых экономических зон и анализируются законодательные основы их функционирования в России. Предлагается новый организационно-нормативный подход к решению проблемы совершенствования деятельности всех видов особых экономических зон путём создания единого законодательного акта, отражающего общую концепцию развития ОЭЗ в нашей стране.

**Ключевые слова:** особая экономическая зона; резидент зоны; преференциальные налоговый и таможенный режимы; критерий достаточной переработки товаров.

**Мадатов Яков Георгиевич***О принципиально новом подходе к декриминализации экономики*

Статья посвящена вопросам декриминализации экономики России, борьбе с коррупцией, противодействию совершения корыстных преступлений экономической и общеуголовной направленности посредством постепенного полного отказа от наличного денежного обращения и установления государственной системы контроля за движением товарно-материальных средств и финансово-денежных потоков.

**Ключевые слова:** декриминализация; экономика; коррупция; корысть; денежное обращение.

**Омельченко Татьяна Романовна, Мишунина Алена Александровна**

*Актуальные проблемы рассмотрения дел об административных правонарушениях мировыми судьями*

В статье анализируются актуальные проблемы рассмотрения дел об административных правонарушениях на стадии непосредственного рассмотрения дела об административном правонарушении. Авторами изложены такие проблемы как: извещение участвующих в деле лиц и отсутствие законодательно закреплённой обязанности вести протокол при рассмотрении дела об административном правонарушении.

**Ключевые слова:** рассмотрение административных дел; стадия производства; мировой судья; извещение лиц; повестка; протокол; секретарь судебного заседания, административное правонарушение.

**Лебедев Константин Николаевич**

*Механистические и организмические модели экономических процессов и проблемы экономической науки*

По мнению автора статьи, в XX в. экономическая наука подверглась отрицательному влиянию механистических и организмических подходов к изучению экономических явлений. Их негативное влияние на экономическое исследование демонстрируется автором на примере макроэкономической модели кругооборота продуктов и доходов, представляющей собой технико-органический гибрид, а также на примере признаков систем и методов, составляющих содержание системного подхода, созданного Берталанфи Л., абсолютизированных в менеджменте-науке.

**Ключевые слова:** модель кругооборота продуктов и доходов; системный подход; признаки систем; методы системного подхода; переменные внутренней и внешней среды; обязанности менеджмента.

**Гончарова Ирина Валентиновна, Бушмелева Галина Владимировна**

*Расширение круга консолидации в IFRS (проблема special purpose entities)*

В статье рассматривается понятие контроля для целей консолидации финансовой отчётности концерна по IFRS. По причине ENRON-скандала, кризиса ипотеки 2007, а также на волне текущего финансового кризиса и озабоченности проблемами полноты консолидированной отчётности (значит, и её достоверности), последние тенденции развития IFRS таковы, что круг консолидации расширяется в попытке включить все возможные проявления контроля в консолидированную финансовую отчётность.

**Ключевые слова:** экономический кризис; консолидация; общества, специально созданные для выполнения определённых целей.

**Глушков Иван Михайлович**

*Построение системы комплексного стресс-тестирования в кредитной организации*

В статье внимание автора обращено к проблеме совершенствования такого аналитического инструмента антикризисного управления, как построение системы комплексного стресс-тестирования в кредитной организации, которая, в свою очередь, затрагивает частные аспекты, среди которых задачи и принципы стресс-тестирования, процедура построения, порядок проведения комплексного стресс-тестирования, практические рекомендации по его совершенствованию и др.

**Ключевые слова:** кредитная организация, стресс-тестирование, риски, сценарий, методология, куратор, надзор, индикаторы, анализ, риск-менеджмент, кризис, устойчивость.

**Панов Евгений Генрихович**

*«Философия налогов» (к постановке проблемы)*

Статья посвящена рассмотрению особенностей постановки проблемы «философии налогов» в современной российской научной литературе. Автором предлагается дополнить существующую «инструментальную» теоретическую модель рассмотрением *символической природы* феномена налогообложения.

**Ключевые слова:** философия налогов; феномен налогообложения; символическая природа налогообложения; инструментальная модель налогообложения; социальная модель налогообложения; символический обмен.

**Нгуен Тхи Тху Хуен**

*Управленческий учёт – информационная база для поиска и оценки резервов повышения эффективности производства на предприятиях пищевой промышленности Вьетнама*

В статье приведены основные направления поиска и максимального использования резервов повышения эффективности производства на предприятиях пищевой промышленности Вьетнама на основе данных управленческого учёта.

**Ключевые слова:** управленческий учёт; информационная база; резерв; выявленные резервы; оценка резервов; резервы повышения эффективности производства.

**Нажм Басира Мажид**

*Перспективы развития управленческого учёта на нефтеперерабатывающих предприятиях Ирака*

Рассмотрены современные методы учёта и анализа затрат и управленческие технологии на нефтеперерабатывающих предприятиях Ирака. Выделены перспективы развития управленческого учёта по направлениям: стратегический управленческий учёт и управленческий анализ. Раскрыто содержание таких понятий управленческого учёта, как учёт затрат по видам деятельности – АВС, калькуляция на базе жизненного цикла, метод управления операциями – АВМ, таргет-костинг, процессно-ориентированное бюджетирование – АВВ и др. Показаны возможности использования описанных методов учёта и анализа затрат на нефтеперерабатывающих предприятиях Ирака.

**Ключевые слова:** управленческий учёт; стратегический управленческий учёт; управленческий анализ; учёт затрат по видам деятельности АВС; метод управления операциями АВМ; система «таргет-костинг»; система точно в срок JIT.

**Voronin Yury M.***Russia and crisis-2008*

Article analyzes the specifics of the world cycle and crisis at the present stage of capitalist reproduction. Big amount of statistics is used to prove that Russia after entering in the beginning of 90s of the last century the period of economic relations' «reforms» has been until now in deep economic recession which is presently exacerbated by economic crisis of 2008. The author characterizes this state of economy as the Greatest Russian Depression. Some ways out of the crisis are proposed.

**Key words:** crisis; depression; globalization; state regulation; financial bubble; real sector; financial control.

**Kalmykov Yury P.***About the financial market specialists' training improvement*

The article reviews the current normative legal framework and practice of training the financial market specialists in accordance with the objectives of attracting investment to the country's economy and improving public confidence in financial institutions, justifies the proposal to increase the qualification requirements for stock market professionals and their responsibility for disobedience to stocks law, sets out new approaches of training the financial market specialists and their certification of the right to work in the stock market

**Key words:** exchange, investment, competence, qualifications, supervision.

**Solyannikova Svetlana P.***Monitoring as instrument of budgetary expenditure management*

The article characterizes monitoring as instrument of budgetary expenditure management, analyzes methodology of organization the monitoring activity result of public organs, budgetary institutions, programs. The author proposes concept of monitoring in education, description of motoring procedures, monitoring figures.

**Key words:** monitoring, budgetary expenditure, education, management, activity result, efficacy of budgetary expenditure.

**Karpova Svetlana V.***Innovation strategy and its role in making marketing policy of TNC*

The notion of “innovation strategy of a company” is defined as a strategy of using innovations based on intellectual resources, science consuming and informational technologies, efficient usage and quality improvement of all factors of production. The major types of innovation strategies are the following: offensive, defensive, imitation, the strategy of «niche» and others.

**Key words:** strategy, innovation, innovation strategy, types of innovation strategies, marketing policy of companies, transnational corporations (TNC), choice of innovation strategy for a corporation.

**Zakharov Aleksandr N.***Global tendencies in use of banks of development to improve the international competitiveness of Russian economy*

This *article* focuses on global tendencies in use of banks of development to improve the international competitiveness of Russian economy.

**Key words:** Banks for Reconstruction and Development, International competitiveness, Russian Economy, Germany, International Competitive Bidding.

**Ushakova Valeria V.***Philosophical and economic aspects of globalization*

The article deals with philosophical analysis of economic aspects of globalization. It is important to mention the status of nation state in conditions of world financial system, global market's development and level of technological achievements. The meaning of supranational financial & economic institutes which facilitate the processes of globalization can hardly be overestimated.

**Pavel Pavlov V.***Comparative Characteristic of Legislative Control for Different Types of Special Economic Zones in Russian Federation*

In this article author gives conception of special economic zones and analyses legislative basis of special economic zones function in Russia. The author suggests new organizational and normative approach to solve the problems with improving activity of all types of special economic zones by means of enactment of global legislative act, representing the common conception of special economic zone development in Russian Federation.

**Key words:** special economic zone, zone resident, preferred tax and customs regulations, criterion of satisfactory goods reprocessing.

**Madatov Yakov G.***About principally new approach to fight with criminal economy*

This work is dedicated to questions of the fight with criminal economy of the Russia, fight with corruption, reluctance of completion of the mercenary crimes economic and criminal directivity by means of gradual full refusal of available money address and determinations of the state system of the checking for motion goods-material facilities and financial-money flow.

**Key words:** The Fight with crime, economy, corruption, mercenary, money address.

**Omelchenko Tatiana R., Mishunina Alena A.***Actual problems of legal proceedings on administrative offences held by justice of peace*

In article actual problems of disposal of legal proceeding about administrative offences at a stage of a direct legal investigation about an administrative offence are analyzed. Authors state such problems as: the notice of persons participating in business and absence of legislatively fixed duty to keep minutes at a legal investigation about an administrative offence.

**Key words:** consideration of administrative affairs, a stage of manufacture, justice of the peace, the notice of persons, the summons, the report, the secretary of judicial session, an administrative offence.

**Lebedev Konstantin N.***Mechanistic and organic models of economic processes and problems of economic sciences*

The author of this article thinks, that in the 20-th century the economic science was subjected by the negative influence of mechanistic and organic approaches in investigation of economic phenomena. Their negative influence on economic research is demonstrated by the author on an example of macroeconomic model of circular flow of product and income from economic theory, which is the model of technical-organic hybrid, and also on an example of attributes of systems and methods, consisting the system approach, made by L. Bertalanffy, which were absolutized in the science of management.

**Key words:** model of circular flow of product and income, system approach, attributes of systems, methods of system approach, variables or internal and external environment, tasks of managers.

**Goncharova Irina V., Bushmeleva Galina V.***Development of the consolidation's perimeter in IFRS (the problem of special purpose entities)*

The article deals with the review of control-concept in the consolidation according IFRS. On account of ENRON-collapse, hypothec-crisis 2007 and because of current economic crisis with concern over fullness and reliability of consolidated statement the IFRS-evolution turns to expansion of the consolidation's perimeter. The article describes changes in this direction.

**Key words:** economic crisis, consolidation, special purpose entities.

**Glushkov Ivan M.***Creation of complex stress-testing system in a bank*

The methodology of stress-testing for Russian banking system is performed by the Bank of Russia since 2003. It is developed rather poorly nowadays. This article describes the problem of stress-testing improvement. In particular it describes the problem of creation of complex stress-testing system in a bank. Author also pays attention on special features of subject matter which include stress-testing principals and aims, procedures of complex stress-testing system, recommendations for improvement of stress-testing practice and some other points.

**Key words:** bank, stress-testing, risks, risks, Scenario, methodology, supervisor, control, risk-factors, analysis, risk-management, crisis, solvency.

**Panov Evgeny G.***Philosophy of Taxes (formulating the question)*

This article examines the intricacies of formulating the question of «philosophy of taxes» in the Russian modern scientific literature. The author offers to augment the existing applied theoretical model by considering the *symbolic nature* of the phenomenon of taxation.

**Key words:** philosophy of taxes; a phenomenon of taxation; the symbolic nature of taxation; applied theoretical model of taxation; social model of taxation; a symbolical exchange.

**Nguyen Thi Thu Huyen***Management accounting – information basis for search and evaluation of reserves to raise efficiency of productivity at food manufacturing enterprises in Vietnam.*

Article gives main trends of search and maximal use of reserves for raising efficiency of production at food manufacturing enterprises in Vietnam based on the data of management accounting.

**Key words:** management accounting, information base, a reserve, the revealed reserves, an estimation of reserves, reserves of increase of a production efficiency.

**Najm Basira Majeed***Prospects for the development of management accounting at refineries in Iraq*

The article deals with modern methods of management accounting and cost analysis and management technology in refineries in Iraq. There are prospects for the development of management accounting in the following areas: strategic management accounting and management analysis. Disclose the content of such concepts of managerial accounting, as the activity based costing – ABC, method the lifecycle costing, activity based management – ABM, the activity based budgeting – ABB, target-costing etc., The opportunity of use described methods of management accounting and cost analysis in refineries in Iraq.

**Key words:** managerial accounting, strategic management accounting, management analysis, activity based management ABM, activity based costing ABC, activity based budgeting ABB, system target costing, just in time JIT.