

№ 4 (58) 2010 год

Издается с марта 1997 года

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,

вице-премьер, полномочный представитель Президента
в Северо-Кавказском федеральном округе

Журнал «Вестник Финансовой академии»
входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов диссертаций на соискание
учёной степени кандидата и доктора наук

№ 4 (58) 2010

Founded in March 1997

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,
vice premier, Presidential plenipotentiary
in the North Caucasus Federal District

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. Гурин**
О.А. Борзунова, к.ю.н.;
Б.И. Златкис, к.э.н.; Л.Н. Красавина, д.э.н.;
Ю.К. Краснов, д.ю.н.; З.Ф. Мамедов, д.э.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)

Мнение редакции и членов редкол-
легии 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 9482

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

Адрес редакции:

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

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

- Гамза В.А., Черняева И.В.** Проблемы воспроизводства капитала,
или почему банки не кредитуют промышленность..... 5
- Крохина Ю.А.** Принципы валютного регулирования
и валютного контроля как регуляторы национальной экономики..... 16

ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ

- Шахрай С.М.** Государственный аудит
как результат интеграции юридического и экономического образования..... 21
- Иншакова А.О.** Региональная унификация правового
регулирования образования в аспекте подготовки и аттестации
научных кадров высшей квалификации..... 26

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- Клейнер Г.Б.** Аксиоматика академика Львова..... 33

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

- Фадеева О.В.** Внешнеэкономическая деятельность предприятий
малого и среднего бизнеса Российской Федерации:
региональные аспекты..... 44
- Богданова М.Е.** Факторы изменения объёма продаж
и модель оценки эффективности рекламы..... 48
- Исаакян О.А.** Многофакторный анализ
российского рынка ценных бумаг..... 53
- Гусев А.Ю.** Управленческий учёт доходов в страховых организациях..... 63
- Груздева Л.В.** Подходы к определению и повышению эффективности
системы стратегического управления кредитной организации..... 67

НАШИ АВТОРЫ

73

АННОТАЦИИ

75



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.vestnik.fa.ru

Подписано в печать 03.08.2010 г.
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Объём 10,0 п.л.
Тираж 1000 экз. Заказ № _____

© Финакадемия

ИЗДАТЕЛЬСТВО

«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»

101000, Москва, ул. Покровка, 7

Тел.: (495) 625 4708

E-mail: mail@finstat.ru

Отпечатано:

ОАО «Полиграфбанксервис»,

127238, Москва,

3-й Нижнелихоборский пр., 3

Тел.: (495) 480 2700, 480 2777

CONTENTS

TOPIC OF THE DAY

- Gamza V.A., Chernyaeva I.V.** The problems of capital reproduction, or why banks do not lend to industry..... 5
- Krokhina J.A.** The principles of currency regulation and currency control as regulators of the national economy..... 16

QUESTIONS OF EDUCATION

- Shachray S.M.** The state audit as a result of economic and judicial education..... 21
- Inshakova A.O.** Regional Unification of Education Legal Regulation in the Aspect of Training and Certification of Scientific Personnel of Higher Qualification..... 26

SCIENTIFIC LIFE

- Kleiner G.B.** Axiomatics of Academician Lvov..... 33

PROBLEMS AND JUDGMENTS

- Fadeeva O.V.** Foreign economic activities of small and medium enterprises in the Russian Federation: regional aspects..... 44
- Bogdanova M.E.** Sales changes factors and advertising efficiency model..... 48
- Isaakyan O.A.** Multivariate analysis of Russia's securities market..... 53
- Gysev A.J.** Management accounting in insurance companies..... 63
- Gruzdeva L.V.** Approaches to Determining and Increasing the Efficiency of Strategic Management System in Credit Institutions..... 67

OUR AUTHORS

74

ABSTRACTS

78



В.А. ГАМЗА

к.э.н., к.ю.н., профессор, советник-директор
по инновационным программам Финакадемии

И.В. ЧЕРНЯЕВА

д.э.н., профессор Московской государственной академии
делового администрирования

ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАПИТАЛА, ИЛИ ПОЧЕМУ БАНКИ НЕ КРЕДИТУЮТ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Проблема поиска путей реального выхода из глобального финансово-экономического кризиса будоражит умы теоретиков и практиков во всём мире вопреки уверениям некоторых политиков о том, что период рецессии закончился и экономика показывает положительную динамику. Для стратегических аналитиков актуальной остаётся очевидная проблема: кризис не просто не закончился, но в ряде отраслей, стран и целых регионов он продолжает развиваться.

Традиционно оценка ситуации в экономике делается по результатам производства, т.е. по показателям ВВП (*табл. 1 и 2*). При всей значимости этого критерия, в нём не содержится ответа на вопрос: почему циклические и структурные кризисы капитализма носят систематический характер и, самое главное, – действительно ли они неизбежны.

Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. сделал вопрос о природе цикличности рыночной экономики особенно актуальным, а проблему поиска путей выхода из кризиса – первоочередной задачей политиков, предпринимателей и учёных всего мира. В сентябре 2009 г. в России создан сайт «Новое экономическое мышление – НЭМ» (*yuch.ru*); основные идеи авторов предложены к обсуждению на всемирном экономическом Форуме в Давосе и в настоящей статье. В октябре того же года в Гарвардском университете создан Институт Нового Экономического Мышления (*Institute for New Economic Thinking – INET; inetconomics.org*). В апреле 2010 г. создан Фонд

финансирования научных работ данного профиля при Центрально-Европейском университете. В настоящее время в российских вузах, в том числе в Финансовой академии при Правительстве РФ и Московской государственной академии делового администрирования, создаются научные площадки и малые инновационные предприятия (МИПы) для апробации и внедрения принципов НЭМ.

Интерес к данной проблеме объясняется тем, что общепризнанные экономические теории при всём многообразии научных школ и направлений, очевидно, сами находятся в глубоком кризисе. Задачей исследователей, вставших на путь формирования нового экономического мышления, является поиск новых теоретических основ хозяйственного бытия и на этой основе обоснование принципиально нового механизма внутреннего роста. В отличие от традиционного подхода к анализу экономических процессов, ориентированного на равновесие спроса и предложения товаров на рынке, методология НЭМ ориентирована на достижение сбалансированности в сфере производства, т.е. в процессе формирования новой стоимости.

Избранная в 2009 г. правительствами многих ведущих стран тактика монетарных методов борьбы с разразившимся кризисом в определённой мере поддержала банковскую систему, но вряд ли может быть признана в качестве стратегического метода. Наиболее чётко об этом сказал президент Института свободы и демократии (Перу) Эрнандо де Сото в интервью британской «Guardian»: «Ваши власти хорошо представляют, что делать

ВВП России и стран группы G7

Страна	Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (прогноз)
Россия	ВВП – по курсу	259,7	764,26	989,43	1294,38	1676,586	1254,651
	Рост ВВП – по курсу	32,56%	29,12%	29,46%	30,82%	29,53%	-25,17%
	ВВП – ППС	1123,2	1697,96	1887,61	2095,44	2264,608	2126,39
	Рост ВВП – ППС	12,38%	9,64%	11,17%	11,01%	8,07%	-6,10%
Канада	ВВП – по курсу	724,91	1133,43	1278,97	1436,09	1499,551	1319,137
	Рост ВВП – по курсу	9,63%	14,23%	12,84%	12,28%	4,42%	-12,03%
	ВВП – ППС	888,12	1131,00	1203,74	1269,69	1300,412	1287,957
	Рост ВВП – ППС	7,51%	6,12%	6,43%	5,48%	2,42%	-0,96%
Италия	ВВП – по курсу	1100,6	1780,78	1865,11	2117,52	2313,893	2089,555
	Рост ВВП – по курсу	-8,47%	2,93%	4,74%	13,53%	9,27%	-9,70%
	ВВП – ППС	1396,9	1633,68	1720,64	1794,59	1817,527	1750,903
	Рост ВВП – ППС	5,94%	3,67%	5,32%	4,30%	1,28%	-3,67%
Франция	ВВП – по курсу	1333,4	2147,50	2271,28	2593,78	2866,951	2634,817
	Рост ВВП – по курсу	-8,58%	4,20%	5,76%	14,20%	10,53%	-8,10%
	ВВП – ППС	1535,5	1868,62	1974,39	2070,22	2130,126	2112,323
	Рост ВВП – ППС	6,33%	5,17%	5,66%	4,85%	2,89%	-0,84%
Германия	ВВП – по курсу	1905,8	2794,48	2914,99	3320,91	3673,105	3235,463
	Рост ВВП – по курсу	-11,21%	1,66%	4,31%	13,93%	10,61%	-11,91%
	ВВП – ППС	2167	2513,22	2671,45	2812,26	2918,474	2806,987
	Рост ВВП – ППС	5,46%	4,04%	6,30%	5,27%	3,78%	-3,82%
Япония	ВВП – по курсу	4667,4	4560,67	4363,63	4384,38	4910,692	5048,634
	Рост ВВП – по курсу	6,84%	-0,98%	-4,32%	0,48%	12,00%	2,81%
	ВВП – ППС	3213,1	3872,84	4079,14	4289,18	4356,318	4186,696
	Рост ВВП – ППС	5,09%	5,63%	5,33%	5,15%	1,57%	-3,89%
США	ВВП – по курсу	9951,48	12421,88	13178,35	13807,55	14441,43	14266,20
	Рост ВВП – по курсу	6,39%	11,49%	6,09%	4,77%	4,59%	-1,21%
	ВВП – ППС	9951,48	12421,88	13178,35	13807,55	14441,43	14266,20
	Рост ВВП – ППС	6,39%	11,49%	6,09%	4,77%	4,59%	-1,21%
ЕС-27	ВВП – по курсу	8503,21	13775,413	14676,35	16939,481	18387,785	16190,981
	Рост ВВП – по курсу	-7,07%	4,52%	6,54%	15,42%	8,55%	-11,95%
	ВВП – ППС	10564,6	13072,169	13959,895	14796,44	15262,82	14851,385
	Рост ВВП – ППС	6,21	5,39%	6,79%	5,99%	3,15%	-2,70%

с деньгами, но я не уверен, что они понимают, как заставить работать всю кредитную систему, а это значит, что они на неверном пути» [1]. Мы разделяем точку зрения о том, что проблемы мировой экономики не могут быть решены исключительно монетарными средствами, в том числе квазифискальными, наиболее широко сейчас применяемыми. Становится очевидным, что модель либерального спекулятивного финансового капитала потерпела крах.

Глубина и последствия аномалии моделей экономического роста, используемых сегодня в мировой хозяйственной практике, актуализировали задачу выхода за рамки традиционных теорий и поиска принципиально новых подходов к формированию механизма устойчивого развития.

Факторы кризиса в генезисе теории экономического роста

Возникновение теории экономического роста связано с начавшейся в послевоенный период (1945) политической борьбой за сферы влияния в странах «третьего» мира. По этой причине ранние модели выстраивались в рамках теории «порочного круга нищеты». Западная наука предлагала своё видение механизма развития отсталых стран, альтернативное централизованно-плановой экономике социалистических стран.

Начавшийся во второй половине 80-х гг. прошлого века переход бывших социалистических стран, экономика которых развитыми странами приравнивается к странам «третьего» мира, на рыночные принципы хозяйствования во многом осу-

Таблица 2

ВВП России и стран группы BRIC

Страна	Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (прогноз)
Россия	ВВП – по курсу	259,702	764,26	989,43	1294,38	1676,586	1254,651
	Рост ВВП – по курсу	32,56%	29,12%	29,46%	30,82%	29,53%	-25,17%
	ВВП – ППС	1123,181	1697,96	1887,61	2095,44	2264,608	2126,39
	Рост ВВП – ППС	12,38%	9,64%	11,17%	11,01%	8,07%	-6,10%
Индия	ВВП – по курсу	461,913	784,254	875,435	1100,986	1206,684	1242,641
	Рост ВВП – по курсу	5,12%	17,16%	11,63%	25,76%	9,60%	2,98%
	ВВП – ППС	1523,125	2357,795	2673,591	3007,896	3297,838	3528,614
	Рост ВВП – ППС	7,98%	12,49%	13,39%	12,50%	9,64%	7,00%
Бразилия	ВВП – по курсу	644,283	881,753	1089,301	1333,502	1572,839	1481,547
	Рост ВВП – по курсу	9,77%	32,88%	23,54%	22,42%	17,95%	-5,80%
	ВВП – ППС	1233,818	1584,603	1701,162	1849,082	1984,45	2002,044
	Рост ВВП – ППС	6,56%	6,02%	7,36%	8,70%	7,32%	0,89%
Китай	ВВП – по курсу	1198,478	2235,75	2657,842	3382,445	4327,448	4757,743
	Рост ВВП – по курсу	10,63%	15,74%	18,88%	27,26%	27,94%	9,94%
	ВВП – ППС	3013,224	5314,372	6124,36	7119,439	7926,498	8734,705
	Рост ВВП – ППС	10,75%	13,12%	15,24%	16,25%	11,34%	10,20%

ществлялся в соответствии с теми же рецептами, предназначенными для развивающихся стран.

При всём многообразии подходов, концепций и моделей экономического роста, предложенных европейской и американской наукой, ни в одной развивающейся стране не получен сколько-нибудь существенный результат, под которым понимается достижение нового качества развития общества. Более того, мировой экономический кризис кардинально подорвал хозяйственные устои самих развитых стран, по «идеальному» образу которых выстраивались модели и теории развития стран «третьего мира».

В этих условиях напрашивается вывод о концептуальной ошибке, заложенной в механизм и процесс моделирования устойчивого экономического роста на основе исключительно рыночных и монетарных принципов. В характеристике наиболее известных мировой науке моделей воспользуемся их группировкой в пять блоков, предложенной Нуреевым Р.М.: неокейнсианские, неоклассические, институциональные, леворадикальные и новые [2].

Неокейнсианские модели ориентированы на совершенствование методов государственного регулирования, задачей которого заявлено стимулирование количественного роста технико-экономических показателей, выраженных, прежде всего, в объёмах валового национального продукта (табл. 3).

Ввиду ограниченности у стран «третьего мира» внутренних ресурсов для модернизации, обосновывается необходимость привлечения иностранного капитала, что, согласно концепции У. Ростоу, создаст предпосылки перехода к самоподдерживающемуся росту (росту на эндогенной основе). Под

развитием при таком подходе понимается высокий темп роста количественных показателей национальной экономики [3]. Иными словами, теория стадий экономического роста У. Ростоу выстраивается по принципам диалектико-материалистической модели, в основе которой лежит философия перехода количества в качество. Существенным недостатком такой интерпретации проблемы являются два обстоятельства: во-первых, наращивание сбережений и инвестиций действительно является необходимым условием роста, но далеко недостаточным, во-вторых, закон перехода количества в качество не означает автоматического достижения искомого качества, особенно в оценке социально-экономических последствий.

Наибольшую популярность в этой группе приобрела модель Харрода-Домара, разработанная в соответствии с концепцией «большого толчка» и построенная на основе функций В. Леонтьева [4, 5]. Заложенная в ней идея зависимости темпов роста ВНП от объёма инвестиций до сих пор актуальна в российской научной среде и в структурах власти. Однако доказательство состоятельности этой модели получено при известном допущении равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением на внутреннем рынке. Только при данном условии может быть получено математическое доказательство совпадения темпов роста национального дохода с темпами роста инвестиций. На практике не встречается устойчивость равновесия такого рода.

Кроме того, восстановление изношенных и вышедших из строя капитальных благ (средств труда), согласно Харроду-Домару, должно произ-

Классификационные характеристики некейнсианских моделей роста

Модель	Характеристика модели	Моделирующий критерий развития
I. Модели в рамках теории «порочного круга нищеты»:		
1.1. Теория квазистабильного равновесия	Рост производства поглощается ростом населения	Рациональная демографическая политика
1.2. Теория ограниченности ресурсов для модернизации	Нехватка капитала приводит к низкой производительности труда, следствием чего является снижение уровня доходов, а, значит, – снижение покупательной способности. В конечном счёте, «обнуляются» стимулы к инвестированию	Обеспеченность труда капиталом за счёт внешних заимствований
1.3. Теория «порочного круга» политической нестабильности	Обоснование трансакционных издержек	Стабильность как фактор снижения издержек
II. Модели перехода к самоподдерживающемуся росту, или теория стадий экономического роста (модель У. Ростоу)	Теория пяти стадий развития: от традиционного (аграрного) общества до эпохи высокого массового потребления. Позже добавил шестую стадию – «стадия поиска качества жизни», т.е. духовного развития человека	Развитие отождествляется с высокими темпами роста ВВП
III. Модели в рамках теории «большого толчка» (модель Харрода-Домара)	Стратегическая переменная управления экономическим ростом – инвестиции	Равновесие между сбережениями и инвестициями
IV. Дуалистическая модель экономического роста с двумя дефицитами (Х. Ченери, М. Бруно, А. Страут и др.)	Регрессивные модели, в которых темп роста определяется в зависимости от дефицита внутренних (дефицит сбережений) либо внешних (торговый дефицит) ресурсов. Проблема дефицитов решается за счёт иностранной помощи	Стимулирование эндогенных источников роста (через рост внешней зависимости)

водиться за счёт сбережения части национального дохода, что теоретически не совсем верно. Точнее говоря, совсем неверно, поскольку восстановление, или простое воспроизводство средств труда носит исключительно эндогенный характер и должно осуществляться за счёт восстановления стоимости потреблённого капитала. В противном случае провоцируется ситуация, характерная для реформируемой экономики России, когда суммы амортизационных накоплений беспрепятственно выводятся собственниками и менеджерами предприятий из оборота, а потребность в замене стареющего оборудования зачастую покрывается из кредитных и иных внешних денежных фондов.

Следующей некейнсианской моделью роста является дуалистическая модель. Точкой отсчёта здесь, как и в предыдущих моделях, служит поддержание базового равновесия на рынке товаров и услуг. Достижение этой цели моделируется с использованием механизма преодоления двух дефицитов:

- дефицита внутренних сбережений;
- дефицита внешних ресурсов (как следствие торгового дефицита).

Оба дефицита предлагается покрывать за счёт иностранной помощи. Полученный в результате рост ВВП, согласно логике исследователей, ре-

шит одновременно и проблему внутренних сбережений, и проблему дефицита торгового баланса.

Общая логика кейнсианцев может быть описана следующим образом: выход из «порочного круга нищеты» существует. Для этого необходимо балансировать спрос и предложение товаров на внутреннем рынке. Модель такого равновесия может быть: эволюционной (6 стадий поступательного развития), революционной (наращивание инвестиций для ускорения роста ВВП), или дуалистической (одновременное стимулирование сбережений и выравнивание торгового баланса). При этом вне зависимости от избранной развивающейся страной рыночной модели, она должна рассчитывать на иностранную помощь.

Иной пакет рекомендаций развивающимся странам предложили неоклассики – сторонники теории экономического роста на основе модернизации самой рыночной среды. Критерием рыночного равновесия здесь признаётся не соотношение сбережений и инвестиций, а равновесие между накоплением капитала и ростом населения (табл. 4).

Основным фактором экономического роста, согласно Льюису, является дуализм труда в развивающихся странах. Неограниченное предложение неквалифицированной рабочей силы на селе выводит её оплату за рамки закона предельной

Таблица 4

Классификационные характеристики основных неоклассических моделей роста

Модель	Характеристика модели	Моделирующий критерий развития
1. Модель с избыточным предложением труда (модель У. Льюиса)	Использование обратной зависимости между нормой прибыли и избытком рабочей силы	Равновесие между накоплением капитала и ростом населения
2. Модель модернизации (модель Дж. Фея и Г. Раниса)	Использование дуализма двух рынков – товарного и финансового для целей модернизации экономики	Рост заработной платы в современном секторе экономики (промышленности)

производительности, согласно которому реальная заработная плата приравнивается к предельному продукту. В этих условиях используется механизм институционального (в масштабах местного самоуправления) регулирования заработной платы в сельхозпроизводстве на уровне среднего продукта (прожиточного минимума) [6]. Двойственный характер распределения в части оплаты труда в аграрном и промышленном секторах, согласно данной модели, решается путём перераспределения материальных и трудовых ресурсов из традиционного сектора в современный.

Другая неоклассическая модель – модель модернизации экономики Фея-Раниса – выстраивается на концепции дуализма товарного и финансового рынков как следствия дуализма рынка труда [7]. На пути поиска взаимосвязей между аграрным (традиционным) и неаграрным (современным) секторами развивающейся экономики авторы делают следующие принципиальные выводы.

1. Оценка труда на рынке товаров аграрного сектора практически не влияет на цены промышленных товаров.

2. Результаты обмена продукцией аграрного и современного секторов оцениваются структурой внутреннего потребления. Превышение суммы потребления сельскохозяйственной продукции в неаграрном секторе над потреблением промышленной продукции в аграрном секторе образует чистый вклад сельского хозяйства в экономический рост.

3. Сбережения аграрного сектора могут быть реинвестированы, либо инвестированы в другие сектора экономики. Эффективность развития, таким образом, определяется способностью национальной финансовой системы аккумулировать эти сбережения и направить их на развитие передовых отраслей и технологий.

Модель модернизации национальной экономики развивающихся стран, по Фею-Ранису, проходит три стадии: натуральную, промежуточную и рыночную. На первой стадии сокращение аграрного населения ведёт к появлению сельскохозяйственного излишка – главного источника первоначального накопления капитала. На второй стадии отток аграрного населения ведёт к дефициту продуктов питания и росту цен на них, что приводит

к росту заработной платы в аграрном секторе до «институционального уровня» и выше. На третьей (рыночной) стадии и в аграрном секторе, и в промышленности заработная плата определяется законом предельной производительности. В отличие от кейнсианских моделей, связывающих экономический рост с привлечением внешних источников капитала, неоклассический подход основан на регулировании баланса между накоплением капитала и ростом городского населения в качестве внутренних источников модернизации.

Предпринятое неоклассиками смещение акцента в теории роста на проблему соотношения между трудом и капиталом продолжили институционалисты (табл. 5).

Модель Мюрдаля выстраивается с учётом национальных особенностей развивающихся стран, объединяет которые, по мнению автора, программный всеобъемлющий характер прогнозирования и планирования, параметры которых задаёт государство [8]. Пагубность этой традиции, по мнению автора, заключается в том, что планирование из центра не способно преодолеть пропасть между элитой и основной массой населения. С другой стороны, население, не склонное к изменению привычного уклада жизни, традиционно требует от правительства дополнительных благ за счёт фондов перераспределения. Главная причина слаборазвитости в этом случае состоит не в недостатке иностранного капитала, а в незаинтересованности основной массы людей в результатах своего труда, в результате чего они работают крайне неэффективно. Следовательно, делает заключение Мюрдаль, базовые категории теорий роста: современная техника, рынок и планирование становятся разрушительными для слаборазвитых стран, способствуя усилению технологической зависимости, дезинтеграции экономики, расцвету коррупции и т.д. Выход из такой ситуации автор связывает не с накоплением капитала, а с изменением системы возмещения трудовых затрат, утверждая, что с ростом оплаты труда повысится его производительность.

Углублённое исследование роли инвестиций в человеческий капитал на пути преодоления слаборазвитости стран «третьего» мира провёл

Таблица 5

Классификационные характеристики институциональных моделей развития

Авторы	Характеристика модели	Моделирующий критерий развития
1. К. Мюрдаль (шведская модель)	Социология в экономике: учёт национальных особенностей	Повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества путём изменения системы возмещения трудовых затрат
2. Т. Шульц (теория человеческого капитала)	Компоненты инвестиций в человеческий капитал в целях ликвидации бедности	Индекс развития человеческого капитала
3. Э. де Сото (Неоинституционализм)	Новое направление – экономико-правовые концепции развития	Соответствие правил (стандартов) поведения экономических агентов задаче устойчивого развития

Таблица 6

Классификационные характеристики моделей, построенных с учётом фактора человеческого капитала

Модель	Характеристика модели	Моделирующий критерий развития
1. Модель Кобба-Дугласа	Характеризует зависимость темпов роста дохода от двух субститутов – труда и капитала	Коэффициенты эластичности объёма ВВП по затратам капитала и труда в соотношении 1 к 3 соответственно
1. Модель Р. Солоу	Характеризует зависимость темпов роста дохода от двух субститутов – труда и капитала	Сбалансированность темпов роста дохода и инвестиций. Зависимость динамики ВНП от уровня сбережений, роста населения и темпов НТП
2. Расширенная модель Р. Солоу: а) Г. Беккер	Роль человеческого капитала рассматривается в двух аспектах: в качестве запаса и в качестве потока дохода	Зависимость темпов роста дохода от темпов накопления человеческого капитала
б) Г. Мэнкью, Д. Ромер, Д. Уэйл	Капитал делится на физический и человеческий. В результате в производственной функции образуются три составляющие: физический капитал, простой труд и человеческий капитал	Поддержание и наращивание доли человеческого капитала в доходе

институционалист Т. Шульц, основными элементами модели которого выступают образование, научные исследования и информация [9]. Признавая значимость результатов исследований институционалистов, ООН, начиная с 1990 г., ежегодно публикует результаты расчётов о состоянии развития человеческого капитала в странах-членах ООН.

Особую роль в развитие теории роста внёс неоинституционалист Эрнандо де Сото, сместивший акцент от человеческого капитала к капиталу, инвестированному в средства производства. Исходной посылкой для него является вывод о том, что простое копирование западных законов бессмысленно. Истоки проблемы бедности нужно искать в неразгаданной природе капитала, а также в недостающей информации, политической неосведомлённости и других институциональных факторах. «Маркс, – считает де Сото, – лучше любого из своих современников знал, что для экономиста нет большей слепоты, чем воспринимать средства производства исключительно в их материальной ипостаси. Он полностью отдавал себе отчёт, что

капитал – это независимая сущность, для которой деньги и товары являются простыми формами, которые он принимает и отбрасывает по мере необходимости. Но он жил слишком рано, чтобы понимать, каким образом легальность прав собственности может заставить те же ресурсы обслуживать дополнительные функции и производить дополнительные ценности» [10, с. 217].

По мнению Э. де Сото, незрелое право собственности в развивающихся странах не позволяет обратить активы в капитал, они остаются недокапитализированными, т.е. потерявшими связь с потенциальным доходом, и превращаются в мёртвый капитал. В этом и есть загадка капитала [10, с. 19]. Мы не согласимся с перуанским исследователем только в одном. При всей значимости юридической стороны проблемы, загадка капитала несёт в себе, прежде всего, экономическую и социальную составляющие. Именно этим объясняется глубина экономического кризиса в развитых рыночных странах, право собственности в которых развито чрезвычайно высоко.

В следующую группу объединены исследования леворадикального толка. Группировка произведена по критерию оценки влияния внешних факторов на национальную экономику развивающихся стран, в том числе факторы:

- внешней торговли (Э. Хекшер, Б. Олин);
- зависимого (ущербного, периферийного) развития (Р. Пребиш);
- потребительских и культурных традиций (С. Фуртадо, О. Браун);
- неэквивалентного обмена в мировой торговле (А. Эммануэль и др.);
- непропорционального накопления капитала (А.Г. Франк);
- асимметричной взаимозависимости (И. Валлерстайн).

В числе новых теоретических построений наибольшую популярность приобрели модели Кобба-Дугласа, Р. Солоу, Г. Беккера, Г. Мэнкью, Д. Ромера, Д. Уэйла, направленные на углублённое исследование теории человеческого капитала и его влияния на темпы экономического роста (табл. 6).

В отличие от неокейнсианской модели Харрода и Домара, основополагающим элементом которой выступает один фактор производства – капитал, в неоклассической модели Чарльза Кобба и Пола Дугласа экономический рост поставлен в зависимость от затрат и капитала (K), и труда (L). Кроме того, в конце 1920-х гг. авторами получено статистическое доказательство вклада одного и другого факторов в обеспечение динамики национального дохода США, выраженное технологическими коэффициентами (соответственно 0,25 и 0,75):

$$Y = K^{0,25} \cdot L^{0,75}$$

Р. Солоу изменил метод факторного анализа производственной функции Кобба-Дугласа. В результате сформулирована зависимость объёма ВВП от производительности труда отдельного работника, распределения его дохода на долю потребления и сбережения (инвестирования), амортизации капитала, инвестированного в средства труда, роста населения и НТП. Из всех названных факторов, по мнению Р. Солоу, только НТП (A) является постоянно растущим элементом, гарантирующим экономический рост, а сама производственная функция приняла вид:

$$Y = A \cdot K^a \cdot L^b$$

Известную абстрактность модели придают сделанные автором допущения: равновесие спроса и предложения на рынке товаров, совершенная конкуренция на рынках ресурсов, отсутствие инвести-

ционных лагов, неизменная норма выбытия капитала, постоянная отдача от масштаба, постоянные темпы роста населения и технического прогресса и др., при соблюдении которых инвестиции равны сбережениям и пропорциональны доходу [11].

По мнению большинства аналитиков, ограниченность модели Солоу связана с преувеличенной, в сравнении с трудом, ролью наращивания объёмов инвестиций в обеспечении темпов экономического роста. Исправить этот недостаток попытался Г. Беккер, выделивший в понятии «человеческий капитал» две характеристики [12]:

- человеческий капитал как запас (способностей, культуры, знаний, навыков, опыта и т.д.), влияющий на производительность труда и, следовательно, на рост дохода;
- человеческий капитал как поток доходов, когда инвестиции в работников рассматриваются важнейшим активом отдельной организации и общества в целом.

По-своему попытались решить проблему ограниченности модели Солоу исследователи Г. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Уэйл [13]. Во-первых, они разделили капитал на физический и человеческий. Во-вторых, ввели разграничение в понятиях «труд» и «человеческий капитал». В-третьих, использовали в производственной функции три фактора: физический капитал, человеческий капитал и потребление. В итоге получено обоснование доли каждого из факторов в динамике совокупного дохода, рассчитанного по формуле Кобба-Дугласа. Согласно авторам, доля физического капитала составляет $1/3$. Оставшиеся части дохода распределяются следующим образом: поскольку минимальная заработная плата в США¹, используемая для оценки простого труда, составляет от 30 до 50% средней заработной платы в промышленности, постольку доля отдачи человеческого капитала, как запаса способностей, знаний и т.д. (см. выше), составляет оставшиеся 50–70%.

При измерении фактора простого труда Мэнкью, Ромер и Уэйл принимают расчётное число населения, способности к трудовой деятельности которого сформированы начальным образованием, а фактора «человеческого капитала» – общим средним образованием. В результате получено доказательство эквивалентного влияния физического капитала (K), человеческого капитала (H) и труда (L) на динамику дохода (Y):

$$Y = K^{1/3} \cdot H^{1/3} \cdot L^{1/3}$$

Из последнего уравнения следует, что технологический коэффициент влияния совокупного труда ($H + L$) составляет $2/3$, что соответствует

¹ Минимальная заработная плата в США с 24.07.2009 г. составляет \$ 7,25 в час. См.: http://translate.googleusercontent.com/translate_c?hl=ru&langpair=en|ru&u=http://www.dol.gov/com

технологическим коэффициентам, рассчитанным Коббом и Дугласом.

Анализ основных положений наиболее известных в теории и практике моделей преодоления бедности развивающихся стран путём формирования механизма экономического роста позволяет сделать следующие выводы.

1. Своеобразной «точкой отсчёта» в обосновании рекомендаций западных специалистов является модель рыночного хозяйства, сложившаяся в развитых рыночных странах. Критериями такой модели выступают: достаточность инвестиций в новую технику, технологию и человеческий капитал, обеспечение равновесия на товарных рынках, а также качественное планирование бизнес-процессов.

Мы согласны с такой методологией в той части, что инвестиционная активность частных и корпоративных инвесторов действительно является стартовой позицией теории экономического роста. Иными словами, неотъемлемой составной частью механизма развития является модель кругооборота капитала, описанная ещё К. Марксом [14, с. 31] (рис. 1).

2. Объектом исследования теории роста у неоклассиков являются отношения общественного воспроизводства, объединённые логикой «производство – распределение – обмен – потребление» (рис. 2).

В частности, У. Льюис рассматривает роль отношений распределения, Дж. Фей и Г. Ранис – отношений обмена и потребления. Иными словами, в логике воспроизводственного процесса наиболее значимыми этими авторами признаются три из четырёх стадий.

3. К исследованию сферы отношений по поводу собственно производства товаров и услуг

в качестве фактора экономического роста приближился ряд ученых, отнесённых нами в 4 группу (Кобб, Дуглас, Солоу и др.). Объектом исследования здесь является соотношение двух факторов производства – труда и капитала.

Недостатком используемой методологии является сравнение понятия «капитал», рассматриваемого в контексте финансовой модели, т.е. в качестве денежного капитала, инвестированного в производство, и понятия «труд» – в контексте продуктовой модели, т.е. в качестве средств на оплату труда. Такое микширование носит сугубо теоретический (абстрактный) характер, поскольку синтез продуктовой и финансовой моделей в единую экономическую модель показывает, что объём инвестированного денежного капитала и средства, направляемые на восстановление потреблённых услуг живого труда, не имеют общего «знаменателя» (рис. 3).

В то же время начальная (*Д*) и завершающая (*Потр.*) стадии синтезированной экономической модели пересекаются на стадии производства (*П*). Именно здесь формируются оптимальные пропорции сбалансированного воспроизводства труда и капитала. Иначе говоря, **показатели выпуска и дохода определяются не столько объёмом инвестированного капитала или численностью нанятых работников, сколько объёмом потреблённого в данном производственном цикле капитала и объёмом затрат живого труда.** В этом – суть нового экономического мышления, концепция которого требует отдельного обоснования.

Максимально близко к решению данной проблемы подошёл неинституционалист Э. де Сото, рассмотревший юридический и информационный аспекты проблемы воспроизводства капитала, но исключивший фактор труда из решения проблемы недокапитализации активов.

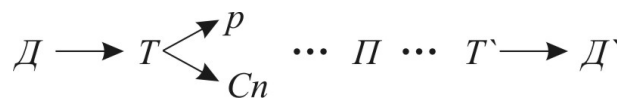


Рис. 1. Модель кругооборота денежного капитала (финансовая модель)

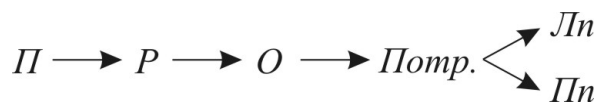


Рис. 2. Модель отношений, опосредующих воспроизводственный процесс (продуктовая модель)

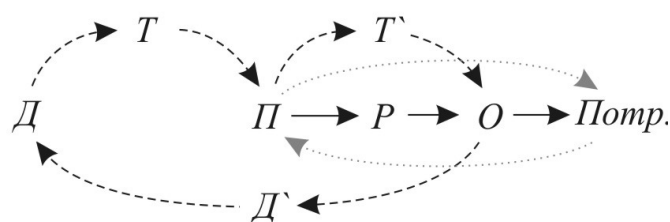


Рис. 3. Экономическая модель непрерывного роста на эндогенной основе

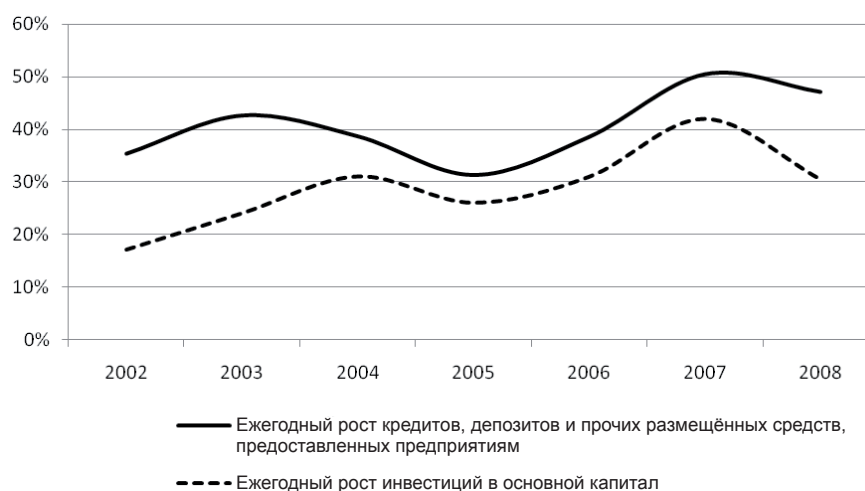


Рис. 4. Ежегодный рост кредитования и инвестиций в основной капитал предприятий нефинансового сектора

Теоретический вакуум, образовавшийся на месте синтеза финансовой и продуктовой моделей, на наш взгляд, является как причиной кризисов в развитых рыночных экономиках, так и трудностей экономического роста стран, вставших на путь рыночных преобразований. **Из сферы внимания теоретиков выпала проблема дуализма экономики как науки: а) о ведении хозяйства, и б) – хрематистики.** Сложилась ситуация, когда экономическая наука превратилась в «вещь в себе», что неизбежно привело к кризису самой экономической теории.

Характеристика и оценка российской модели экономического развития

Практические последствия отсутствия теоретического обоснования полноценной экономической модели развития в полной мере нашли подтверждение в практике отечественного реформирования экономики. Реальный сектор, рынок ссудного капитала и фондовый рынок оказались фактически в известной автономии друг от друга. Большинство крупных акционерных обществ не зарегистрированы на организованном фондовом рынке и не привлекают средства частных инвесторов; коммерческие банки, как правило, не кредитуют товаропроизводителей, а стремятся работать на денежном и валютном рынках; динамика фондового рынка оторвана от реальной экономики и интересует весьма ограниченный круг потенциальных инвесторов.

Констатация специалистами ситуации, сложившейся в реформируемой экономике России, как рост без развития, означает, что динамика количественных характеристик общественного производства (объём ВВП) происходит на фоне неконтролируемой ситуации с динамикой капитала и динамикой восстановления затрат живого труда. Реальный отечественный экономический

мир оказался вне системы «обратной» связи между бизнесом и обществом, в основе которой лежит информация о состоянии и структуре совокупного капитала. В результате экономический мир России является односторонним, несбалансированным, стремительно накапливающим внутренние противоречия (рис. 4).

Кроме того, в процессе реформирования допущена принципиальная институциональная ошибка, связанная с характеристикой капитала, вовлечённого в реальный сектор экономики. Так, согласно отечественным стандартам учёта и отчётности, под капиталом понимаются собственные источники финансирования бизнеса. Динамика капитала хозяйствующих субъектов определяется динамикой уставного (акционерного) капитала, добавленного капитала и суммой накопленной прибыли (см.: «Отчёт об изменении капитала» – форма 4 приложения к бухгалтерскому балансу). Методологически это противоречит сущности понятия «капитал», его двойственной природе. В действительности динамика капитала зависит, во-первых, от изменения объёма и структуры активов организации, во-вторых, от динамики её обязательств, и определяется путём вычитания суммы обязательств из суммы активов ($K = A - O$). Кроме того, абсолютное большинство отечественных товаропроизводителей игнорирует тот факт, что далеко не весь объём активов может быть признан допустимым для оценки капитала, т.е. отсутствует процедура признания активов.

В этой ситуации оценивать рост ВВП в качестве развития реального сектора экономики – ошибочно. Проиллюстрируем это на примере крупнейшего промышленного предприятия ОАО «Тверской вагоностроительный завод». Крупнейшее предприятие в отрасли до кризиса обеспечивало 95% потребности внутреннего рынка в пассажирских вагонах. Доходы завода за пять предкризисных

Сравнительная оценка развития предприятия в показателях продуктовой и финансовой моделей

Показатели роста	2003	2004	2005	2006	2007
Индекс дохода	1,0	1,44	1,40	1,35	1,52
Индекс капитала (по методологии РФ)	-0,155	-0,025	0,073	0,088	0,01
Индекс капитала (с учётом корректировки)	-0,18	-0,17	-0,12	-0,15	-0,16

лет росли в среднем на 40% в год, а собственный капитал (рассчитанный согласно российским стандартам) – на 30%. Динамика экономической рентабельности составляла в среднем 45%.

Такая ситуация, согласно концепции продуктовой модели, оценивается как экономический рост. В то же время анализ баланса завода в динамике показывает, что его структура оценивается как хронически неудовлетворительная и не подлежащая восстановлению. Парадоксально, но при фактической финансовой несостоятельности (неплатёжеспособности) завода объём его долгосрочных обязательств ежегодно увеличивался, в том числе за счёт долгосрочных кредитов ряда коммерческих банков.

Противоречивость двух аналитических выводов: экономический рост на фоне неудовлетворительного финансового состояния объясняется, прежде всего, автономией двух оценочных моделей (продуктовой и финансовой), а также отсутствием единой экономической модели, в концепции которой данное противоречие можно было бы устранить.

Сравнительная оценка результатов деятельности завода в предкризисный период показывает (табл. 7):

– в контексте продуктовой модели весь анализируемый период динамика была положительная

и оценивается индексом дохода на среднем уровне 1,4 в год;

– в контексте финансовой модели процесс капиталопроизводства, оцениваемый согласно методологии, принятой в РФ, в период 2003–2004 гг. предприятие вывело из хозяйственного оборота 18% капитала акционеров, восстановив в последующие два года 17,1%. Поскольку сальдирующий результат отрицательный, говорить о реальном экономическом росте в анализируемом периоде не приходится.

Попробуем провести переоценку фактической ситуации на заводе с поправкой на здравый смысл. Фактически активы предприятия почти на треть сформированы дебиторской задолженностью, в составе которой значительная доля просроченных и безнадежных долгов. Процедура признания активов предполагает корректировку их величины на сумму просроченных и безнадежных обязательств. Использование только данной операции существенно отразится на отрицательной динамике капитала собственников завода, уменьшая его в среднем на 15,6% в год. Кроме того, доля полностью амортизированного оборудования в составе внеоборотных активов завода составляет 69%. В результате доля амортизации в себестоимости товарной продукции – менее 1%. Таким образом, доли капитала и труда в создании добавленной

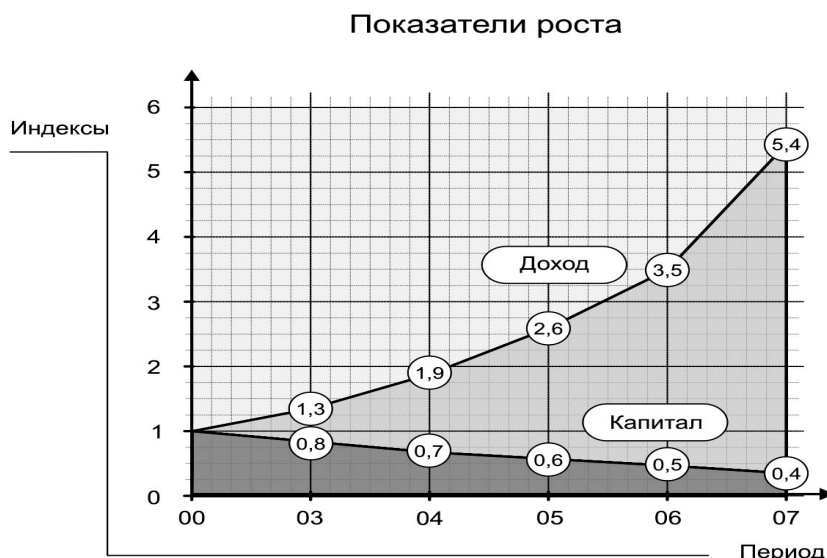


Рис. 5. Динамика дохода и капитала ОАО «Тверской вагоностроительный завод»

стоимости соотносятся как 1 : 60. Для сравнения: на начало 2000-х гг. в США это соотношение составляло 1 : 6 [15, с. 438].

Повсеместная неспособность и зачастую нежелание отечественных товаропроизводителей (как собственников, так и менеджеров) воспроизводить и накапливать собственный капитал ставит в безнадёжное положение кредиторов, повышая их риски до бесконечности (рис. 5). Именно этим объясняется безразличное отношение коммерческих банков к острой потребности отечественных товаропроизводителей в финансировании недостатка собственных оборотных средств. Так, в ОАО «Тверской вагоностроительный завод» на начало кризиса практически полностью отсутствовал собственный оборотный капитал. Неудивительно, что к началу 2009 г. завод фактически остановился.

Медленная финансовая смерть многих крупных и средних российских предприятий, сопровождаемая потрясениями их кредиторов, во многом связана с несовершенством методики анализа финансовой несостоятельности (банкротства) организаций. В основе используемой на практике товаропроизводителями, коммерческими банками, страховыми организациями и другими заинтересованными контрагентами методики диагностики банкротства лежит **анализ следствий, а не причин** ухудшения финансового положения.

В частности, коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и восстановления (утраты) платёжеспособности в совокупности являются следствием неспособности организации воспроизводить и накапливать собственный капитал. Именно отсутствие налаженного механизма эндогенного роста, построенного на непрерывном, сбалансированном и расширенном воспроизводстве капитала, является основной причиной неспособности организации рассчитываться по своим обязательствам, т.е. причиной её финансовой несостоятельности.

Таким образом, без моделирования и реализации на практике механизма эффективного эндогенного роста капитала в реальном секторе экономики ни монетарные методы регулирования, ни зрелая рыночная инфраструктура, ни филигранное бизнес-планирование не смогут вывести национальную экономику на путь устойчивого поступательного развития.

Основные параметры такой модели формируются в процессе синтеза продуктовой и финансовой моделей в единую экономическую модель, философия которой выстраивается в соответствии с универсальными законами бытия: законом всеобщего равновесия и законом единства и борьбы противоположностей. Более подробное описание единой экономической модели развития авторы предложат вниманию читателей в следующей статье.

ЛИТЕРАТУРА

1. [Http://oko-planet.su/finances/financescrisis](http://oko-planet.su/finances/financescrisis).
2. *Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма, 2008.
3. *Rostow W.* Politics and the stages of growth, Camb., 1971.
4. *Харрод Р.Ф.* К теории экономической динамики. – М. : Иноиздат, 1959.
5. *Domar E.* Essays on the Theory of Economic Growth / E. Domar. – N-Y., 1957.
6. *Lewis W.A.* The Theory of Economic Growth. N-Y., 1959.
7. *Fei J., Ranis G.* A Theory of Economic Development // American Economic Review, 1981.
8. *Мюрдаль Г.* Драма Азии. Исследования нищеты народов / Гуннар Мюрдаль; сокр. пер. с англ. – М. : Прогресс, 1972.
9. *Schultz T.W.* Investment in Human Capital. N-Y., 1971.
10. *Эрнандо де Сото.* Загадка капитала. Почему капитализм процветает на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.
11. *Солоу Р.М.* Теория роста и дискуссия о ней. // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. Ред. Академик РАН, проф. Ю.В. Яковец. – СПб. : Гуманистика, 2003. – С. 482–501.
12. *Г. Беккер.* Экономический взгляд на жизнь. // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. Ред. Академик РАН, проф. Ю.В. Яковец. – СПб. : Гуманистика, 2003. – С. 560–582.
13. *Mankiw G., Romer D., Weil D.* A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics, 1992. № 107 (2).
14. *Маркс К.* Соч. Т. 23.
15. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика: пер. с англ. со 2-го изд. – М. : Дело, 2002.

Ю.А. КРОХИНА

зам. директора Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счётной палаты Российской Федерации

ПРИНЦИПЫ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ КАК РЕГУЛЯТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹

В каждом государстве валютное регулирование является составной частью валютной политики и включает установленные на законодательном уровне принципы, методы и формы осуществления в стране валютных операций, способы государственного регулирования валютных отношений в целях повышения экономической эффективности и обеспечения финансовой безопасности.

Регулирование валютных отношений осуществляется с учётом экономических задач государства. Впервые валютное регулирование было применено в Германии в 1916 г. в связи с разразившимся в результате Первой мировой войны кризисом. В целях борьбы с утечкой капитала в этой стране были приняты постановления о торговле с расчётами в иностранных валютных средствах и о регулировании платежей за границей.

Российская Федерация после провозглашения своего суверенитета (1991 г.) стала осуществлять политику либерализации в регулировании валютных отношений: отменена государственная монополия на валюту и на часть валютных ценностей, а также на операции с ними; разрешён под контролем государства вывоз из страны валюты и ряда валютных ценностей; в определённых случаях и пределах допускается обращение на территории страны иностранной валюты в качестве платёжного средства.

Как показывает опыт многих развитых стран, эффективное развитие межгосударственных валютных отношений и внутреннего валютного рынка возможно только при активном регулирующем участии государства и надлежащем контроле

валютных операций со стороны его уполномоченных органов.

В Российской Федерации большое значение вопросам валютного регулирования и их последующему правовому закреплению уделяется в ежегодных посланиях Президента РФ Федеральному Собранию РФ. Так, в Послании на 2001 г. была поставлена задача сократить бегство российского капитала за рубеж. «Стратегически его возможно удержать только благоприятными условиями, только свободой предпринимательства в рамках закона. Поэтому нет смысла цепляться за неработающие ограничения в валютной сфере. Нет никакого смысла, они и так не работают. Пора пересмотреть сами принципы валютного регулирования, приближая их к общепринятым в мировой практике. Действующие ограничения на операции с капиталом и недвижимостью дискриминируют граждан России по сравнению с гражданами других государств, ограничивают их свободу и подрывают конкурентоспособность российского предпринимательства»². Отметим, что большинство валютных ограничений было отменено в Российской Федерации в 2003 г.

Валютное регулирование существует в любом государстве, присуще любой правовой системе, по крайней мере в форме правового режима осуществления валютных операций. Наибольшее значение валютное регулирование приобретает в странах, где национальная валюта является частично конвертируемой или неконвертируемой.

Целью валютного законодательства, закреплённой в преамбуле к Федеральному закону

¹ Статья выполнена при информационной поддержке СПС «КонсультантПлюс».

² Российская газета, 11 июля 2000 г.

от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», является обеспечение единой государственной политики, устойчивости национальной валюты и стабильности внутреннего валютного рынка как факторов прогрессивного развития национальной экономики и международного экономического сотрудничества. Установленная законодателем цель достигается государством путём осуществления валютного регулирования.

В Законе «О валютном регулировании и валютном контроле» не дано определения валютного регулирования, однако в его структуре содержится ст. 3, закрепляющая принципы валютного регулирования и валютного контроля, а также гл. 2 «Валютное регулирование», нормы которой устанавливают статус органов валютного регулирования, порядок совершения валютных операций, права и обязанности резидентов и нерезидентов при совершении валютных операций, определяют принципы функционирования внутреннего валютного рынка.

Следовательно, валютное регулирование – это деятельность государственных органов, направленная на регламентирование порядка и совершения валютных операций.

На основе анализа Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» можно выделить цель валютного регулирования – проведение в условиях рыночной экономики эффективной денежно-кредитной политики, выступающей инструментом достижения макроэкономических целей государства. Основными задачами валютного регулирования выступают защита национальной валюты, управление обращением валюты, контроль за валютными операциями, воздействие на валютный курс национальной валюты, ограничение использования иностранной валюты внутри государства, установление правил осуществления валютных операций.

Защита национальной валюты посредством правового режима валютного регулирования обеспечивается следующими мерами: контроль за международными текущими платежами; ограничение ввоза и вывоза капитала в зависимости от состояния платёжного баланса страны; контроль за денежными операциями нерезидентов внутри страны; ограничение, вплоть до полного запрета, обращения иностранной валюты внутри страны; формирование государственного валютного резерва для обеспечения финансовых обязательств государства.

Валютное регулирование представляет собой комплекс экономических и правовых мер в сфере валютных отношений, направленных на упорядочение движения валютных потоков как внутри страны, так и на мировом валютном рынке. Валют-

ное регулирование включено в систему денежно-кредитного регулирования и наряду с иными мерами государственного регулирования направлено на реализацию приоритетных направлений экономической политики государства. Тем самым, валютное регулирование является одной из форм государственного воздействия на участников внешнеэкономической деятельности в целях охраны публичных финансовых интересов государства.

Валютное законодательство является комплексной отраслью, в которой содержатся нормы различных отраслей права. Преимущественно валютное законодательство складывается из норм финансового, гражданского и административного права, т.е. охватывает как публичную, так и частную сферы правового регулирования. В связи с этим при толковании и применении норм валютного законодательства возможны разночтения, нивелировать которые призваны принципы, установленные Законом «О валютном регулировании и валютном контроле».

Статьей 3 названного Закона определены следующие основные принципы валютного регулирования и валютного контроля.

1. Приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования.

Законодательное закрепление указанного принципа является исключительно важным ориентиром правотворчества государства в процессе отказа от преобладания административного воздействия на валютные отношения и перехода к рыночным инструментам их регулирования.

Согласно ч. 3 ст. 80 Конституции основные направления внутренней и внешней политики государства определяет Президент РФ в соответствии с Конституцией и федеральными законами. Президент РФ обращается к Федеральному Собранию РФ с ежегодными посланиями о положении в стране, об основных направлениях внутренней и внешней политики государства (п. «е» ст. 84 Конституции).

Возвращаясь к истории принятия Закона «О валютном регулировании и валютном контроле», отметим, что он был разработан в целях реализации положений Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ на 2001 г., в котором была обозначена необходимость отхода от административных к экономическим мерам воздействия в области валютного регулирования.

В рассматриваемом принципе юридически оформлена возросшая экономическая самостоятельность Российской Федерации, переход от не приносящих эффекта административных предписаний и запретов к регулятивному способу воздействия на валютные отношения.

2. Исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов.

Данный принцип вытекает из вышеназванного правового ориентира валютного регулирования и валютного контроля и подтверждает направленность государственной валютной политики на снижение уровня императивного регулирования валютных операций.

Рассматриваемое правовое предписание отражает общую либерализацию современного российского валютного законодательства. В результате анализа валютного законодательства можно сделать вывод, что в Российской Федерации в отношении валютных операций между резидентами и нерезидентами действует принцип «разрешено всё, что не запрещено»; в отношении валютных операций между резидентами – «запрещено всё, что не разрешено»; применительно к валютным операциям между нерезидентами – «разрешено то, что прямо предписано».

Присутствие государства в лице компетентных органов в сфере валютных операций резидентов и нерезидентов должно быть обусловлено экономическими, политическими причинами и закреплено законодательством.

Рассматриваемый принцип ограничивает участие государства в тех валютных операциях, непосредственным участником которых оно не является. Подобное предписание соответствует либерализации российской экономики и вытекает из конституционных гарантий экономических прав и свобод человека и гражданина.

Так, ст. 8 Конституции гарантирует свободное перемещение финансовых средств и свободу экономической деятельности.

Часть 1 ст. 17 Основного закона России устанавливает, что в Российской Федерации признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права и в соответствии с Конституцией. Согласно ч. 2 ст. 17 Конституции основные права и свободы человека неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения.

Частью 1 ст. 19 Конституции закреплено, что все равны перед законом и судом. Согласно ч. 2 ст. 19 Основного закона России государство гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств. Запрещаются любые формы ограничения прав граждан по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности.

На основании ч. 1 ст. 34 Конституции каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещённой законом, экономической деятельности. Часть 2 ст. 35 Конституции устанавливает право иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами.

Согласно правовой позиции Конституционного Суда РФ, выраженной в п. 3 мотивировочной части его Постановления от 14.05.2003 № 8-П «По делу о проверке конституционности пункта 2 статьи 14 Федерального закона «О судебных приставах» в связи с запросом Лангепасского городского суда Ханты-Мансийского автономного округа», из ч. 1 и 2 ст. 17 и ч. 1 и 2 ст. 19 Конституции следует, что права, закреплённые в её ч. 1 ст. 34 и ч. 2 ст. 35, гарантируются в Российской Федерации в качестве основных и неотчуждаемых прав и свобод человека и гражданина и реализуются гражданами и их объединениями на основе общеправовых принципов юридического равенства, неприкосновенности собственности и свободы договора, исключающих произвольное вмешательство государства в осуществление этих прав.

Согласно ст. 55 Конституции ограничение прав и свобод человека и гражданина допускается только федеральным законом и только в той мере, в какой это необходимо для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны и безопасности государства. В развитие названного конституционного положения федеральное законодательство допускает применение валютного регулирования (посредством валютных ограничений) исключительно для достижения общих и специальных целей, закреплённых в преамбуле и ст. 6 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле».

3. Единство внешней и внутренней валютной политики РФ.

Валютная политика представляет собой составную часть внутренней и внешней политической деятельности государства, которая направлена на обеспечение устойчивости национальной валюты и стабильности внутреннего валютного рынка как факторов эффективного развития национальной экономики и международного экономического сотрудничества. Взаимозависимость внешней и внутренней валютной политики государства предопределяется наличием у данных видов государственной деятельности общей цели, что, несомненно, предполагает согласование и сочетание мер государственного регулирования валютных операций, осуществляемых на территории РФ,

и валютных операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

Рассматриваемый принцип согласуется с Концепцией внешней политики Российской Федерации, которая, напомним, представляет собой систему взглядов на содержание и основные направления внешнеполитической деятельности России. В названном документе защита интересов личности, общества и государства названа высшим приоритетом внешнеполитического курса России.

4. Единство системы валютного регулирования и валютного контроля.

Этот принцип вытекает как из самого названия Закона «О валютном регулировании и валютном контроле», так и из его ст. 2, согласно которой данный Закон устанавливает правовые основы и принципы и валютного регулирования, и валютного контроля. В этом отношении Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» по своей структуре отчасти совпадает с НК и БК, которые также содержат в себе нормы налогового и бюджетного регулирования, а также положения о финансовом контроле в соответствующих сферах правового регулирования.

Необходимость единой и согласованной системы валютного регулирования и валютного контроля является закономерной, поскольку государство может обеспечить соблюдение условий и порядка проведения валютных операций главным образом путём контроля за их соблюдением и применением мер ответственности к нарушителям валютного законодательства.

Принцип единства системы валютного регулирования и валютного контроля реализован в нормах Закона «О валютном регулировании и валютном контроле», устанавливающих правовой статус органов валютного регулирования и валютного контроля.

5. Обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

Рассматриваемый принцип является дополнением принципа об исключении неоправданного вмешательства государства в валютные операции резидентов и нерезидентов. Выводя государство из непосредственного «ежедневного» присутствия в сфере валютных отношений частных субъектов, законодатель тем не менее предписывает ему обеспечить защиту прав и экономических интересов участников валютных операций. Следовательно, государственная деятельность по валютному регулированию должна обеспечивать права и экономические интересы резидентов и нерезидентов как участников валютных операций.

В преамбуле Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» установлено, что це-

лью валютного законодательства является обеспечение реализации единой государственной валютной политики, а также устойчивости валюты РФ и стабильности внутреннего валютного рынка РФ. Названные цели правового регулирования соответствуют интересам подавляющего большинства участников валютных операций, что позволяет сделать вывод о совпадении целей валютного регулирования, заявленных в Законе «О валютном регулировании и валютном контроле», и интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

Принцип обеспечения государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций основан на следующих конституционных гарантиях защиты экономических прав и свобод человека и гражданина:

- право частной собственности охраняется законом. Никто не может быть лишён своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения (ч. 1 и 3 ст. 35 Конституции);
- государственная защита прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации гарантируется. Каждый вправе защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещёнными законом (ст. 45 Конституции);
- каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод. Решения и действия (или бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и должностных лиц могут быть обжалованы в суде (ст. 46 Конституции).

Возможность использования перечисленных конституционных прав нерезидентами обеспечивается ч. 3 ст. 62 Конституции, согласно которой иностранные граждане и лица без гражданства пользуются в Российской Федерации правами и несут обязанности наравне с гражданами Российской Федерации, кроме случаев, установленных федеральным законом или международным договором РФ.

В качестве субъектов валютного права все граждане России, коллективные и территориальные субъекты имеют между собой равную и полную по объёму финансовую правоспособность. Для иностранных субъектов российское валютное законодательство может устанавливать некоторые ограничения, защищающие финансовый суверенитет государства: предъявлять более жёсткие условия аккредитации филиалов иностранных кредитных организаций; вводить ограничения на участие иностранного капитала в уставном фонде

российских банков; определять особый порядок лицензирования валютных операций, участия нерезидентов в налоговых отношениях и т.д. Подобное соотношение финансово-правового статуса внутренних и иностранных субъектов присуще многим странам, в том числе с развитой формой экономики и устойчивой национальной валютой.

Обеспечение государством равной защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов достигается посредством установления ст. 23 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» ответственности органов и агентов валютного контроля и их должностных лиц за нарушение ими прав резидентов и нерезидентов. Субъекты валютных операций вправе обжаловать неправомерные действия (бездействие) органов и агентов валютного контроля в общеустановленном порядке.

Необходимо обратить внимание, что Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» объединяет и принципы валютного регулирования, и принципы валютного контроля. Такой подход законодателя обусловлен необходимостью функционирования единой и согласованной системы валютного регулирования и валютного контроля, поскольку государство может обеспечить соблюдение условий и порядка проведения

валютных операций главным образом посредством контроля за их соблюдением и применением мер ответственности к нарушителям валютного законодательства. Примером реализации данного принципа является одновременное наделение Правительства РФ и Банка России как функциями по валютному регулированию, так и функциями по осуществлению валютного контроля.

Как видим, закреплённые в Законе «О валютном регулировании и валютном контроле» принципы валютного регулирования и валютного контроля свидетельствуют о стремлении законодателя использовать валютное регулирование и валютный контроль как составные элементы системы регулирования национальной экономики.

Принципы валютного регулирования и валютного контроля имеют важное значение при толковании и применении актов валютного законодательства и актов органов валютного регулирования. Данные правовые ориентиры необходимы как для органов валютного регулирования и других субъектов нормотворчества, так и для правоприменительных органов, в том числе при рассмотрении дел, связанных с юридическими коллизиями – расхождениями или противоречиями между отдельными нормативными правовыми актами, регулируемыми валютные отношения.



С.М. ШАХРАЙ

руководитель аппарата Счётной палаты Российской Федерации

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АУДИТ КАК РЕЗУЛЬТАТ ИНТЕГРАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Одна из сложных современных задач любого государства – повышение эффективности управления национальными ресурсами, важнейшими из которых являются государственные финансы, собственность, природные богатства, интеллектуальный капитал. Содействовать государству и обществу в решении этой задачи призвана система специальных государственно-правовых институтов, особое место в которой занимает институт государственного аудита.

Государственный аудит – это особая сфера деятельности, которая не сводится исключительно к проверке финансовой и бухгалтерской отчётности государственных структур. Его миссией и основной задачей является обеспечение от имени государства и общества независимого объективного публичного контроля деятельности органов власти по управлению вверенными им общественными ресурсами. На его основе общество и политическое руководство страны получают объективную информацию о том, действительно ли управление общественными ресурсами осуществляется «бережливо, правильно и мудро», то есть, выражаясь современным языком, экономично, результативно и эффективно.

Эффективно работающий государственный аудит – это не только заградительный барьер от финансовых злоупотреблений и нарушений, но и важный страховочный механизм для будущих поколений, так как важнейшей его задачей является сохранение и приумножение общественного богатства.

Теоретические основы государственного аудита сформулированы в цикле монографических работ председателя Счётной палаты Российской

Федерации Степашина С.В. – «Конституционный аудит». – М., Наука, 2006; «Государственный аудит и экономика будущего». – М., Наука, 2007. За разработку теории государственного аудита, изложенную в названных книгах, Степашина С.В. получил наивысшее научное признание – в 2009 г. он награждён золотой медалью РАН им. М. Сперанского.

В современных странах с развитыми традициями демократии, гражданского общества и правового государства институт государственного аудита давно стал обязательным элементом эффективного управления общественными финансами и другими публичными ресурсами. Сегодня данный институт существует практически во всех странах мира. В Международную организацию высших органов аудита (ИНТОСАИ), созданную ещё в 1953 г., на сегодняшний день входят 192 счётные палаты мира, притом, что количество государств-членов ООН составляет 191, а общее число существующих государств – около 200.

В России институт государственного аудита возник и сделал первые шаги относительно недавно – в 1995 г., одновременно с созданием Счётной палаты Российской Федерации, которая является высшим органом государственного аудита в нашей стране. К настоящему времени он оформился в жизнеспособную систему. Органы государственного аудита образованы во всех субъектах Российской Федерации. В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» контрольно-счётные органы создаются в новых муниципальных образованиях. Функционируют Ассоциация контрольно-счётных органов Россий-

ской Федерации и Союз муниципальных контрольно-счётных органов.

В настоящее время в систему органов государственного и муниципального аудита в Российской Федерации входят:

1. Счётная палата Российской Федерации – 1500 человек.

2. Контрольно-счётные органы субъектов Российской Федерации – 3000 человек.

3. В соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ сформированы 24 000 муниципальных образований, во многих из которых будут созданы контрольные органы муниципальных образований. По предварительной минимальной оценке в них будет задействовано порядка 10 000 человек.

Система органов внутреннего финансового контроля включает:

– Федеральную службу финансово-бюджетного надзора – более 6 000 человек;

– органы федерального казначейства – около 60 000 человек.

При минимальном естественном оттоке работников указанной сферы образуется довольно значительное количество вакансий.

Для развития и укрепления института государственного аудита в России, кадрового обеспечения системы органов аудита федерального, регионального и местного уровней сегодня нужны высококлассные профессионалы, способные эффективно выполнять свои должностные обязанности.

К сожалению, в Российской Федерации ещё не сложилась эффективная система профильной подготовки профессиональных кадров в сфере государственного (муниципального) аудита. Государственные вузы готовят преимущественно аудиторов для сферы бизнеса. Однако именно в государственном, и особенно в муниципальном секторе, куда направляется до 40% средств консолидированного бюджета Российской Федерации (триллионы рублей), сегодня наблюдается острая нехватка квалифицированного персонала и, в частности, ощущается отсутствие специалистов, обладающих профильной подготовкой.

Кадры для сферы государственного (муниципального) аудита готовятся сегодня преимущественно в рамках какого-то одного направления (специальности): главным образом по экономике и, в определённой доле, по юриспруденции, что на практике создаёт трудности с профессиональной адаптацией работников (получение второго высшего образования) и вынуждает работодателя затрачивать дополнительные бюджетные средства на их переподготовку.

Вместе с тем, опыт работы органов государственного аудита в Российской Федерации и за рубежом показал, что процесс подготовки государ-

ственных аудиторов должен носить комплексный характер и сочетать в себе предоставление необходимых общепрофессиональных и специальных знаний в области экономики и права, социальных и политических основ осуществления государственного (муниципального) управления, аудита государственных (муниципальных) финансов. Кроме того, теоретическая подготовка должна обязательно дополняться получением практических навыков в рамках производственной практики в органах государственного (муниципального) аудита.

В настоящее время во всём мире наметились изменения в системе функционирования высшего и послевузовского профессионального образования. Происходящие глобальные изменения в системе управления хозяйствующими субъектами, адаптация внутригосударственного права, функциональных управленческих подсистем финансового учёта, статистики, экономического анализа к международным стандартам требуют новаций в сфере высшего профессионального образования как в области юриспруденции, так и экономики. В связи с этим российская система высшего профессионального образования нуждается в инновационных образовательных технологиях и инновационном содержании программ, ибо они должны готовить высококвалифицированных специалистов, которые будут в дальнейшем определять финансовую политику государства. Другими словами – это стратегические задачи российского профессионального образования, ориентирующие настройку образовательных процессов на реальные потребности науки, современной экономики и государственного управления.

Становится понятной и обоснованной потребность в создании новой экономико-правовой специальности. Государственный аудит стоит на стыке различных областей знаний: современных информационных технологий в сфере экономики, менеджмента, учёта, финансового анализа, юриспруденции и математики.

Государственный аудит является особой специальностью, которая не сводится исключительно к проверке финансовой отчётности государственных структур. Лица, претендующие на замещение в контрольно-счётных органах всех уровней должностей государственной или муниципальной службы, должны владеть необходимыми профессиональными знаниями и навыками управленческой деятельности, знать и уметь применять законодательство, методические, аналитические и инструктивные материалы в сфере государственного аудита, подготавливать проекты нормативных документов, знать отрасли экономики, а также формы и методы аудита.

Подготовка такого высококвалифицированного специалиста возможна только на базе современного объединения знаний в сфере экономики и юриспруденции в рамках одной специальности – «Государственный аудит». В настоящее время проекты образовательных стандартов по специальности «Государственный аудит» разработаны Высшей школой государственного аудита МГУ им. М.В. Ломоносова.

Образовательные стандарты по специальности «Государственный аудит» разработаны с учётом международных стандартов двухуровневого высшего образования – т.е. предполагают подготовку бакалавров и их последующее обучение по программе магистратуры.

Программа подготовки по уровню «бакалавриат» рассчитана на нормативный срок обучения по очной форме, составляющий 4 года.

Область профессиональной деятельности бакалавров может включать: обеспечение контроля финансовых и иных ресурсов, находящихся в распоряжении государственных и муниципальных органов власти, организаций и учреждений различных форм собственности; процессов их формирования и использования; а также соблюдения норм бюджетного, налогового, таможенного и иного законодательства в финансовой сфере.

Предполагается, что выпускники по названной специальности будут подготовлены для работы в финансово-контрольных органах, финансовых структурах органов государственной власти и местного самоуправления, правоохранительных органах. В этой связи бакалавр, подготовленный по специальности «Государственный аудит», должен уметь решать следующие основные профессиональные задачи:

- обеспечение соблюдения бюджетного, налогового, таможенного и иного законодательства в финансовой сфере;

- определение законности формирования и исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов, местных бюджетов и бюджетов городских и сельских поселений;

- определение обоснованности доходных и расходных статей проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

- установление достоверности годовых отчётов об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, бюджетной отчётности главных администраторов бюджетных средств, а также информации о финансовой деятельности организаций и учреждений различных форм собственности;

- предупреждение, выявление и пресечение нарушений и недостатков при формировании и использовании государственных и муниципальных финансовых ресурсов;

- определение законности и эффективности использования государственных и муниципальных финансовых ресурсов;

- установление достаточности ресурсного обеспечения достижения целей и решения задач социально-экономической политики, запланированных государственными и муниципальными органами власти;

- оценка эффективности систем внутреннего контроля и аудита в государственных и муниципальных органах, организациях и учреждениях различных форм собственности;

- защита государственной и муниципальной собственности;

- обеспечение финансово-экономической безопасности общества и государства.

Основная особенность подготовки студентов по стандартам «Государственный аудит» заключается в уникальном синтезе образовательных дисциплин. Как отмечалось выше, такой специалист должен обладать знаниями в сфере публичных и частных финансов, а также юриспруденции. Следовательно, изучаемые дисциплины должны не только по своему набору быть экономическими и юридическими, но интегрированно раскрывать сущность финансов, форм и методов их аудита при неукоснительном соблюдении требований законодательства. В разработанных стандартах многие профессиональные дисциплины изначально скорректированы под потребности подготовки государственного аудитора. Например, такой предмет, как «Налогообложение», должен раскрывать не только порядок исчисления и уплаты налогов, но и формы и методы проверки налоговой документации, учить студента «читать» и анализировать налоговую отчётность в целях соблюдения финансовых интересов государства.

Поэтому в общепрофессиональный цикл (базовую часть стандарта) включены дисциплины, дающие знания о теоретических основах и закономерностях функционирования экономики, включая переходные процессы; принципах принятия и реализации экономических и управленческих решений; основных положениях отраслевых юридических и специальных наук.

Основной же особенностью стандарта является обязательное изучение специальных дисциплин, разработанных (или адаптированных) только для данной специальности. Например: Общий аудит; Контроль и ревизия; Государственный аудит; Аудит эффективности использования государственных ресурсов; Аудит качества деятельности;

Правовые основы бухгалтерского учёта; Бюджетный учёт; Правовое регулирование государственного и муниципального контроля; Аудит государственного долга и государственных заимствований; Правовой статус органов государственного финансового контроля; Аудит бюджетов и государственных внебюджетных фондов; Управление качеством финансово-контрольных мероприятий; Финансовый аудит; Аудит соблюдения законодательства; Аудит межбюджетных трансфертов; Стратегический аудит; Международные стандарты аудита; Органы финансового контроля зарубежных стран; Государственный аудит в зарубежных странах; Бюджетное право; Налоговое право; Валютное право.

Бакалавр по специальности «Государственный аудит» может продолжить своё обучение в магистратуре, срок обучения в которой по очной форме рассчитан на 2 года.

Область профессиональной деятельности магистров может включать:

- научное, методологическое обеспечение контроля и аудита финансовых и иных ресурсов, находящихся в распоряжении государственных и муниципальных органов власти, организаций и учреждений различных форм собственности, процессов их формирования и использования;

- работу в высших учебных заведениях, средних и средних специальных учебных заведениях; академических институтах и других НИИ, в органах государственного управления и местного самоуправления, в финансово-контрольных и финансово-кредитных органах.

Основные виды профессиональной деятельности магистра будут связаны с работой в качестве преподавателя, научного работника, сотрудника контрольно-счётных органов, эксперта и аналитика, государственного и муниципального служащего.

В результате обучения в магистратуре по специальности «Государственный аудит» выпускник должен быть подготовлен к следующим направлениям профессиональной деятельности:

- постановка и решение задач, связанных с реализацией организационно-управленческих функций в сфере государственного (муниципального) финансового контроля и аудита;

- организация и оптимизация работы финансово-контрольных и финансово-кредитных органов, принятие управленческих решений;

- подготовка аналитической информации для принятия решений органами государственного управления и местного самоуправления в экономико-правовой сфере;

- организация и проведение контрольных и экспертно-аналитических мероприятий в сфере государственного (муниципального) аудита;

- работа с базами данных и информационными системами при реализации организационно-управленческих функций.

Кроме названных профессиональных компетенций, освоение уникального сочетания экономических и юридических дисциплин позволит выпускнику-магистру по специальности «Государственный аудит» решать такие задачи, как:

- подготовка проектов нормативных правовых актов в сфере государственного (муниципального) финансового контроля и аудита;

- подготовка финансовых заключений на проекты нормативных правовых актов;

- сопровождение процесса принятия нормативных правовых актов в представительных (законодательных) органах власти и местного самоуправления;

- подготовка и проведение экспертиз нормативных правовых актов;

- осуществление юридических экспертиз документов и материалов в ходе проведения мероприятий финансового контроля и государственного аудита;

- подготовка аналитической информации для принятия решений финансово-контрольными и контрольно-счётными органами;

- юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства;

- использовать в профессиональной деятельности особенности тактики и методики предупреждения, пресечения, выявления, раскрытия и расследования преступлений и правонарушений в финансовой сфере;

- осуществлять защиту прав и законных интересов государства, муниципальных образований, безопасности личности, общественного порядка и общественной безопасности, пресекать противоправные действия в финансовой сфере;

- осуществлять свою профессиональную деятельность во взаимодействии с сотрудниками правоохранительных органов, представителями других государственных органов, в том числе финансово-контрольных органов, органов местного самоуправления, общественных объединений, с трудовыми коллективами, гражданами, муниципальными органами охраны общественного порядка, со средствами массовой информации.

Предлагаемая система подготовки профессиональных кадров для сферы государственного (муниципального) аудита отвечает задачам повышения эффективности управления национальными ресурсами и будет востребована со стороны контрольно-счётных органов Российской Федерации, а также финансовых и контрольных органов системы исполнительной власти, крупных корпораций, аудиторских компаний и окажет положительное влияние на соответствующий рынок труда.

Образовательные стандарты специальности «Государственный аудит» прошли независимую экспертизу в ведущих научных институтах и высших учебных заведениях страны. Так, положительные заключения дали: Институт социально-политических исследований РАН; Московская государственная юридическая академия; Академия Генеральной прокуратуры; Академия народного хозяйства; Российская академия государственной службы; Саратовская государственная академия права.

Разработка названных образовательных стандартов была основана на опыте работы Высшей школы государственного аудита МГУ им. М.В. Ломоносова. На данном факультете ведётся подготовка студентов по специальностям «Финансы и кредит» и «Юриспруденция». Реализация образовательных программ по названным специальностям показывает, что подготовка «комплексного» экономико-правового специалиста в сфере государственного аудита отдельно, в рамках каждой специальности, невозможна. Даже если использо-

вать все часы, отведённые соответствующими федеральными стандартами на специализацию, восполнить у юристов пробелы в области экономики, а у экономистов – юриспруденции, невозможно. Более того, невозможно за время, отведённое на специализацию, сформировать правосознание, нацеленное на неукоснительное соблюдение финансовых интересов государства.

В заключение следует отметить, что отдельные элементы названных образовательных стандартов успешно проходят апробацию в Высшей школе государственного аудита МГУ, студенты которой в рамках федеральных образовательных стандартов изучают цикл финансово-правовых дисциплин. Например – общий аудит, финансовый контроль, налоговое право, бюджетное право, валютное право, финансово-правовая ответственность. Полученные знания студенты смогут использовать при прохождении практики в финансово-контрольных органах, в частности, в Счётной палате РФ и контрольно-счётных органах субъектов Российской Федерации.

А.О. ИНШАКОВА

д.ю.н., профессор кафедры международного права
Российского университета дружбы народов

РЕГИОНАЛЬНАЯ УНИФИКАЦИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В АСПЕКТЕ ПОДГОТОВКИ И АТТЕСТАЦИИ НАУЧНЫХ КАДРОВ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ

«Франция становится единой не при Жанне д'Арк
и даже не во время Французской революции, но только после запоздалого –
и по тем временам поистине чудесного – возникновения в стране сети железных дорог
и повсеместного распространения начального образования...»

Бродель Ф. Что такое Франция? М., 1995. Кн.1. С. 7–8.

Следует отметить, что на региональном уровне наиболее серьёзные изменения в области модернизации и реформирования национальных образовательных систем, с целью унификации их правового регулирования, наблюдаются, прежде всего, в объединённой Европе и в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Так, в построении единого образовательного пространства в рамках европейского интеграционного объединения наибольшую активность проявляют Великобритания, Германия, Нидерланды, Швейцария, Франция и другие государства. Что касается интеграции образовательного пространства Тихоокеанского и Азиатского регионов, то здесь необходимо отметить роль АТЭС¹ и отдельных его государств-членов, таких как США, Канада, Япония и Австралия. Законодательство вышеназванных государств – членов данных региональных интеграционных образований и стало предметом исследования в рамках настоящей работы.

Преобразования высшей школы западноевропейских стран были начаты в 70-е – 80-е гг. и фактически завершены в 90-е гг. Решение задач, связанных с формированием общеевропейского пространства высшего образования и закреплением

за европейской высшей школой ведущих позиций в мире, во многом обусловлено Болонским процессом, представляющим собой основные направления деятельности стран-участниц по созданию единого европейского пространства. Участниками Болонского процесса выступают такие страны, как Великобритания, Франция, Германия, Нидерланды, Швейцария. Вместе с тем Болонский процесс не означает начало нового этапа коренных реформ высшего образования в странах Западной Европы, а представляет собой дальнейшее реформирование систем высшего образования с учётом политических и экономических условий формирования единой Европы.

Болонская декларация содержит шесть основных принципов формирования европейской системы высшего образования:

- введение сравнимых квалификаций в области высшего образования, переход на двухступенчатую систему высшего образования;
- взаимное признание квалификаций и соответствующих документов в области высшего образования; содействие трудоустройству студентов и увеличение конкурентоспособности европейского образования;

¹ АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество.

– введение оценки трудоёмкости образовательных программ в зачётных единицах; выдача единого приложения к диплому – *Diploma Supplement* и отражение в нём структуры и объёма образовательной программы;

– повышение мобильности студентов, преподавателей, научных работников и административно-управленческого персонала учебных заведений;

– обеспечение качества высшего образования;

– формирование европейского подхода (европейское измерение) к высшему образованию, обеспечение автономии вузов.

Болонская декларация, с одной стороны, подводит итог тем преобразованиям, которые происходили в сфере европейского образования на протяжении длительного периода времени и были направлены на консолидацию европейской сферы образования, а с другой стороны, служит началом так называемого «Болонского процесса», направленного на формирование и развитие единого европейского образовательного пространства. Среди целей Болонского процесса можно видеть не только общие, но и более частные. Так, главной (общей) задачей Болонского процесса является создание в Европе «самой конкурентоспособной и динамичной экономики в мире, основанной на знаниях и способной обеспечить устойчивый экономический рост, большое количество и лучшее качество рабочих мест и большую социальную сплочённость». Решение такой задачи не может быть достигнуто без улучшения качества образования, повышения мобильности и конкурентоспособности выпускников. Это потребует преобразований, к которым, по мнению участников Болонского процесса, относятся:

– формирование двухуровневой системы образовательных программ высшего образования таким образом, чтобы академические степени, как первой, так и второй ступени могли обеспечивать не только разнообразные индивидуальные и академические нужды, но и потребности трудового рынка;

– совершенствование системы совместимости национальных образовательных систем путём усовершенствования процедур признания степеней и периодов обучения, выработки единого определения квалификаций, учитывающего показатели объёма академической нагрузки, уровня и результатов учебного процесса, компетенций и профиля образовательных программ;

– обеспечение качества высшего образования путём развития эффективных систем качества на уровне вузов, на национальном и общеевропейском уровнях, рационального сочетания академического качества и прикладного характера образовательных программ;

– развитие системы переводных и накопительных кредитов и её последовательное применение в рамках расширяющегося общеевропейского пространства высшего образования.

Для успешного решения вышеперечисленных задач необходимо разработать действенные правовые механизмы. Это, прежде всего, создание единых общеевропейских органов как источника норм, правил и процедур развития Болонского процесса, формирование новых образовательных программ, создание сети национальных информационных центров по академическому признанию и мобильности, общеевропейской информационной сети *EURODICE* и пр. Большая часть мероприятий в рамках Болонского процесса осуществляется при поддержке со стороны ЮНЕСКО, Евросоюза и Еврокомиссии с широким вовлечением ведущих европейских университетов.

Во исполнение положений Болонской декларации разработан целый пакет документов, подписанных представителями Великобритании, Германии, Франции, Нидерландов, Швейцарии и ряда других стран. Следует отметить такие важнейшие документы, которые способствовали развитию интеграционных процессов в сфере подготовки научных кадров высшей квалификации, как отчёт Межправительственной группы по Болонскому процессу к встрече министров образования в 2000 г. в Праге и Коммюнике «К созданию европейского пространства высшего образования» (2001 г.); принятый в 2001 г. в Саламанке совместный документ конференции европейских университетов и образовательных организаций «Формирование будущего»; Коммюнике конференции министров образования европейских стран (19 мая 2001 г., Прага), в котором министры подвели итоги Болонского процесса за два года по всем целям Болонской декларации; отчёт Межправительственной группы «Болонский процесс между Прагой и Берлином» и принятое на его основе в 2003 г. в Берлине Коммюнике Конференции европейских министров образования – «Создание общеевропейского пространства высшего образования».

Так, в Берлинском Коммюнике министров образования стран Европы подчёркивается необходимость включения докторской подготовки в качестве третьего цикла высшего образования в перечень проблем и мероприятий, подлежащих решению в рамках Болонского процесса, что будет способствовать переходу к образовательным системам, состоящим из трёх образовательных циклов: бакалавриат, магистратура, докторантура.

Возможность получения последипломных квалификаций в разных странах, как правило, определяется их национальными законодательствами, предусматривающими, в свою очередь, различные

требования к срокам и формам подготовки научных кадров. Так, например, в Великобритании получение постдипломной степени сопровождается прохождением соискателем степени цикла спецкурсов, который дополняется подготовкой диссертации, т.е. непосредственно исследованиям придаётся вспомогательный характер. В других странах, таких как Германия и Нидерланды, основное внимание уделяется непосредственно подготовке самой диссертации, как научной работы. Французская модель получения постдипломных квалификаций предусматривает соотношение в равной степени учебной и исследовательской составляющей. Тем не менее, общие тенденции и закономерности можно выделить при анализе законодательства рассматриваемых стран – членов ЕС. Здесь речь, прежде всего, идёт об усилении научной составляющей докторской подготовки, и в этом направлении европейские страны проявляют единодушие, чем способствуют развитию унификационных тенденций по вопросам подготовки научных кадров.

В западноевропейских странах, таких как Великобритания, Норвегия, Германия большое внимание уделяется проблеме значительного дефицита научно-исследовательских кадров, которая может осложнить существующее технологическое и интеллектуальное отставание экономики Европы от экономик США и Японии и сделать невозможным выполнение задач по превращению объединённой Европы в центр мирового развития. С этой точки зрения чрезвычайно важными являются небезуспешные попытки европейских государств унифицировать законодательство в области подготовки научных кадров с целью создания для молодых учёных благоприятных условий для исследовательской деятельности. Так, например, в Берлинском Коммюнике министров образования стран Европы подчёркивалась необходимость создания специальных механизмов стимулирования молодых учёных для проведения научных исследований, а также механизмов эффективного использования результатов исследований, в чём также заинтересовано научное сообщество.

Повышение внимания к вопросам послевузовского образования и докторским программам в европейских странах обусловлено также проблемами, связанными с массовой «утечкой мозгов» в странах Европы, с резким снижением финансирования науки и образования, появлением многочисленных и часто неэффективных структур в сфере образования и науки, снижением мотивации к научной деятельности как среди студентов, так и среди преподавателей и исследователей. Проблема «утечки мозгов» – это ещё одна из сложнейших проблем, которая не может не сказываться на

технологическом и интеллектуальном отставании экономики Европы от экономик США и Японии. В этом направлении европейские страны также предпринимают вполне конкретные шаги. Так, например, законодательством Германии и Великобритании предусмотрены специальные меры для поддержки молодых учёных с тем, чтобы сделать более привлекательными для них условия работы в своей стране. Данная тенденция отмечается и в отношении других европейских стран, таких как Нидерланды и Франция, которые вслед за Великобританией и Германией стремятся превратить для исследователей работу на благо своей страны значительно более привлекательной, нежели работу за пределами своего государства. Подобная унификационная тенденция по вопросу поддержки европейскими странами собственного научно-исследовательского потенциала, наметившаяся в последнее время, не может не вызвать одобрения.

Для законодательства рассматриваемых нами стран характерны общие требования, относящиеся к подготовке научной работы, необходимой для получения докторской степени. Так, предусматривается, что получение докторской степени, как правило, предполагает необходимость выполнения следующих основных условий:

- работа должна содержать оригинальное решение изучаемой проблемы;
- должна быть подтверждена достаточная осведомлённость соискателя степени в рамках соответствующей научной дисциплины;
- должна быть продемонстрирована способность соискателя выполнять самостоятельные исследования в пределах данной дисциплины.

В качестве дополнения следует отметить то, что соответствующая исследовательская подготовка предполагает длительный процесс самообразования, экспериментирования, который осуществляется при постоянном участии научного руководителя. Таким образом, установление европейскими государствами общих требований к условиям получения докторской степени свидетельствует о стремлении к унификации законодательства, регулирующего вопросы подготовки научных кадров.

Рассматривая проблемы, касающиеся третьего уровня высшего образования, министры образования заявили в Бергене, что усилия по введению структурных изменений и улучшению качества образования не должны привести к сокращению средств на проведение научных исследований. Они акцентировали внимание на значимости научных исследований и исследовательской подготовки для совершенствования качества и повышения конкурентоспособности и привлекательности Европейского пространства высшего образования. Для достижения этих целей квалифика-

ции докторского уровня должны быть включены в единую структуру квалификаций, ориентированную на подготовку специалистов, обладающих высоким творческим потенциалом. Принимая во внимание необходимость реализации структурированных докторских программ и требования большей открытости при руководстве и оценке этих программ, министры отметили, что обычная нагрузка для третьего цикла в большинстве стран примерно соответствует 3–4 годам очного обучения. Министры призвали университеты к тому, чтобы их докторские программы обеспечивали междисциплинарную подготовку и формирование универсальных навыков, что позволило бы более эффективно решать вопросы трудоустройства. Была подчеркнута необходимость увеличения числа кандидатов на докторскую степень, выбирающих научно-исследовательскую карьеру в Европейском пространстве высшего образования.

В настоящее время особую актуальность приобретает проблема докторской подготовки в контексте современного состояния сферы высшего образования и науки. Именно этой проблеме посвящено подготовленное европейскими экспертами по решению ЮНЕСКО/СЕПЕС издание – «Докторская подготовка и докторские квалификации в Европе и в Соединенных Штатах: состояние и перспективы». Представленный анализ основан на опыте 10 стран в области докторантуры, заявленных в данном исследовании, среди которых Франция, Германия, Нидерланды, Великобритания и др.

Идея создания единого Европейского пространства научных исследований и инноваций была поддержана Европейской Комиссией. В марте 2000 г. Европейский Союз организовал специальную встречу в Лиссабоне, направленную на формулирование и согласование «новой стратегической цели ЕС для улучшения занятости, экономического реформирования и социального единения как части научно-обоснованной экономики». Принятые по результатам встречи решения определяют стратегическую цель для объединённой Европы на ближайшие десять лет следующим образом: «стать наиболее конкурентоспособной, динамичной и научно-обоснованной экономикой в мире, способной к устойчивому экономическому росту при наилучшей занятости и наибольшем социальном единении». Очевидно, что университеты играют важную роль в становлении конкурентоспособной и научно-обоснованной экономики, осуществляя докторскую подготовку, наряду с другими видами деятельности.

Декларация Европейской Комиссии 2003 г. о роли университетов в «Европе Знаний» является одним из самых важных документов по этому вопросу.

Позже Декларация Европейской Комиссии о роли университетов была дополнена также посланием в Совет Европы и Европарламент под названием «Исследователи в Европейском пространстве научных исследований: одна профессия, многообразие карьер». Это послание отмечает имеющееся многообразие видов научной подготовки и условий докторантуры и выявляет тенденцию к уменьшению регулирования системы академических карьер. Оно также призывает «сделать подготовку исследователей приспособленной к более широкому спектру карьер, чем это было в прошлом»; в нём также перечисляются необходимые для этого меры, которые для докторантов призваны:

- расширить возможности трудоустройства за счёт включения в программы докторской подготовки дополнительных квалификаций;
- пересмотреть структуры подготовки исследователей в целях интеграции докторских программ в болонском процессе;
- разработать более гибкие формы организации существующих докторских программ;
- обратить внимание на эффективность текущего и итогового контроля на всех уровнях докторской подготовки;
- интегрировать докторантов в научную среду, одновременно предлагая альтернативные карьеры и обеспечивая докторантов максимальным количеством контрактов;
- предоставить финансовую поддержку и социальное обеспечение докторантам;
- проанализировать статус докторантов и сформировать наиболее полную информационную базу о характеристиках докторской подготовки в разных странах и открывающихся возможностях научных стажировок в Европе.

Современной тенденцией развития докторантуры в большинстве европейских стран является утверждение формализованной структуры докторской подготовки, в большей степени направленной на научную и исследовательскую работу в рамках дисциплинарных или междисциплинарных программ. Разрабатываемые программы направлены на сокращение длительности докторской подготовки, уменьшение отсева и обеспечение более целенаправленной научно-исследовательской работы. Продолжительность докторских программ зависит от того, включает ли программа подготовки магистра элемент научных исследований, который может выступать частью докторской подготовки. Введение таких программ сокращает длительность докторской подготовки и делает её более привлекательной. Подобные программы отрабатываются, например, во Франции.

В таких странах, как Норвегия и Великобритания особое внимание уделяется разработке стро-

гих требований при поступлении в докторантуру. В Нидерландах также установлены конкретные правила, регулирующие отношения между докторантом и учебным заведением, и акцентирующие требования, которые предъявляются к самим учебным заведениям, поскольку это должны быть либо университеты, либо специально аккредитованные для этих целей учебные заведения. Подобного рода требования не предъявляются законодательством других рассматриваемых нами стран. Так, например, в Германии и во Франции процедура поступления в докторантуру не представляет собой какой-либо сложности. Если говорить о тенденциях по вопросу установления единых процедур поступления в аспирантуру, то в этом контексте европейские страны не достигли каких-либо соглашений, направленных на унификацию законодательства. Очевидно, что в большинстве европейских стран данный вопрос рассматривается как технический и не оказывающий какого-либо существенного влияния на содержание докторских программ.

Во многих странах наибольшее количество докторантов занимается медициной и естественными науками. Продолжительность докторской программы по очной форме обучения составляет от двух до четырёх лет. Растёт также число заочных докторантов и тех, кто начинает докторскую подготовку, имея опыт работы по профессии.

В странах, которые ввели относительно структурированные программы докторской подготовки, включающие официальный статус заочников, а также сумевших добиться получения финансирования, подготовка менее длительна и идёт более успешно. Что касается стран Центральной и Восточной Европы, то они стремятся к государственному регулированию основных аспектов докторской подготовки.

В Великобритании установлены различия между исследовательской докторантурой и так называемой «профессиональной докторантурой». Естественно, что при этом возникают отличия направленности докторских программ. С этим также связан и вопрос определения статуса соискателя, поскольку это может быть наёмный сотрудник или студент, обучающийся на платной основе. Так, например, во Франции докторанты заключают контракты со своим университетом, определяющие взаимные обязанности сторон. В Нидерландах докторанты выступают в качестве сотрудников вуза, получающих соответствующую оплату, а непосредственно плата за обучение в докторантуре вычитается из их жалования. Профессиональные докторантуры, как правило, получают распространение в области менеджмента, образования, прикладных наук, сферы обслуживания, харак-

теризуются меньшими требованиями к тому, что касается выполнения оригинальных научных исследований. Они часто сводятся к проектам, осуществляемым университетом и конкретным предприятием. Развитие новых профессиональных докторантур призвано обеспечить возможность трудоустройства большому числу обладателей докторской степени за пределами академического сектора.

Несмотря на положительные тенденции в подготовке научных кадров, наметившиеся в последние годы, тем не менее, по мнению многих специалистов, американскую модель высшего образования *BA/MA/PhD* (бакалавр-магистр-доктор философии) можно рассматривать как определённый стандарт, которому должны следовать европейские вузы. И надо отметить, что проанализированное нами законодательство Великобритании, Германии, Франции, Нидерландов, Швейцарии, свидетельствует о стремлении этих государств следовать американской модели, как наиболее эффективной и прошедшей испытание временем.

Ещё один важный аспект, на который следовало бы обратить внимание, это продолжительность докторских программ. Как правило, срок освоения докторских программ составляет от двух до четырёх лет. И в этом вопросе законодатель в рассматриваемых нами странах придерживается завидного единения, поскольку каких-либо серьёзных различий в данном случае не наблюдается.

Непосредственно с проблемой продолжительности докторских программ связана проблема контроля качества. Так, например, в Нидерландах предусмотрен обязательный ежегодный отчёт докторанта, что, безусловно, способствует повышению качества проводимого исследования, тогда как в странах, не обладающих системой контроля, может возникнуть проблема удлинения срока докторской подготовки.

По мнению экспертного сообщества, механизм обеспечения качества докторской подготовки отлажен в наибольшей степени в Великобритании.

Таким образом, решения, принятые после подписания Болонской декларации о введении единой «архитектуры» академических квалификаций изменяет не только структуру европейского высшего образования, но и отношения между высшим образованием и рынком труда. Несмотря на то, что образование и докторская подготовка будут продолжать оставаться в каждой стране в качестве национальных приоритетов, одновременно они начинают фигурировать в структуре болонских преобразований как основа комплекса мероприятий, способствующих развитию болонского процесса.

Во многих европейских странах частные учебные заведения и неуниверситетский сектор обра-

зования не имеют права присуждать докторские степени. Однако исследовательским учреждениям, например, академиям наук, в ряде стран, наряду с университетами, предоставляется право докторской подготовки.

Что касается Азиатского и Тихоокеанского регионов, то следует подчеркнуть, что в мире формируется новый Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), который можно рассматривать в качестве генератора интеграционных процессов. В основе «азиатского экономического чуда» стран АТР лежит ряд факторов. Один из решающих факторов заключается в финансовом приоритете образования. В большинстве стран АТР сформировалась развитая система высшего образования. К концу XX века образовательный потенциал данного региона достаточно возрос. Так, например, Япония имеет самую высокую долю учёных степеней среди стран мира – 68%, для сравнения, в США этот показатель составляет 25%. Определённое внимание вопросам подготовки научных кадров уделяет Азиатско-Тихоокеанский форум экономического сотрудничества (АТЭС). Так, в частности, на прошедшем в ноябре 2008 г. форуме АТЭС в г. Лиме была подчеркнута приверженность государств-стран АТЭС к высокому уровню образования, в том числе и в сфере подготовки научных кадров высшей квалификации. Ассоциация университетов Азии и Тихоокеанского региона, которая была создана в 1995 г. и насчитывает на сегодняшний день 280 постоянных членов из 19 стран, таких как Австралия, Япония, Китай и др., активно разрабатывает различного рода стандарты, позволяющие усовершенствовать систему подготовки научных кадров.

Ещё одной организацией, осуществляющей деятельность по разработке различного рода стандартов в области образования в Тихоокеанском регионе, выступает *ACER* – Австралийский Совет Образовательных исследований.

На формирование интегрированного образовательного пространства в АТР оказывают влияние, наряду с национальными правительствами, ведомствами и университетами, многие межправительственные и неправительственные организации. Соответствующие мероприятия могут осуществляться как индивидуально, так и совместно. Активная работа по формированию единого образовательного пространства в АТР ведётся в рамках ЮНЕСКО (прежде всего, региональной штаб-квартирой в Бангкоке), Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также в рамках субрегиональных объединений (АСЕАН, АСЕАН+3, трёхстороннего механизма КНР, Республики Корея и Японии)

и на двусторонней основе. Кроме того, Австралия и Китай являются участниками Региональной конвенции о признании учебных курсов, дипломов о высшем образовании и учёных степеней в государствах Азии и Тихого океана, подписанной 16.12.1983 г. в Бангкоке.

Страны АТР позитивно восприняли декларации и рекомендации Всемирной конференции по высшему образованию 1998 г. По мнению большинства стран региона, особую важность имеют следующие вопросы:

- количественное расширение и «массификация» высшего образования;
- роль частного и дистанционного высшего образования;
- качество, оценка качества и академическое превосходство;
- трансферт кредитов и взаимное признание квалификаций;
- ресурсы и дальнейшая диверсификация финансирования;
- торговля образовательными услугами и отношение к зарубежным поставщикам и ГАТС.

Однако в отличие от Европы, где лидерство взяли на себя правительства и министры образования, в АТР инициаторами и движущими силами интеграции образования выступают межправительственные и неправительственные организации, включая ЮНЕСКО, Университетскую сеть АСЕАН (*AUN*) и организацию «Университетская мобильность в АТР» (*UMAP*).

Особенно важна роль ЮНЕСКО, которая практически внедряет региональную конвенцию о признании обучения, дипломов и степеней в высшем образовании, принятую в декабре 1983 г. и ратифицированную примерно 20 странами. Большое значение для развития интеграционных процессов в сфере высшего образования имели Всемирные конференции по высшему образованию 1998 и 2003 гг., а также региональные семинары и конференции по признанию дипломов и степеней.

В последнее время усиливается партнёрство между ЮНЕСКО, *AUN*, *UMAP* и другими организациями и программами. Здесь можно отметить регулярные заседания Регионального комитета Региональной конвенции о признании обучения, дипломов и степеней в высшем образовании в АТР, совместные исследования квалификаций, присваиваемых вузами стран региона, издание справочников по сертификатам, дипломам и степеням высшего образования стран АТР и др.

Схема «Университетской мобильности в АТР» (*UMAP*) была основана в 1991 г. с целью расширения мобильности студентов и преподавателей и улучшения качества высшего образования в регионе. *UMAP* является добровольной организаци-

ей представителей высшего образования (университетов) региона как на правительственном, так и на неправительственном уровнях. Цель *UMAP* – углубление взаимопонимания через усиление мобильности преподавателей, сотрудников и студентов университетов.

UMAP открыта для стран, территорий и административных районов в АТР. Члены организации могут быть представлены министерствами и ведомствами высшего образования, отдельными университетами, организациями, под эгидой которых действуют университеты, или их сочетанием.

Высший орган *UMAP* – Совет в составе действительных и ассоциированных членов. Действительными членами являются и Австралия, Канада, Япония, США.

По состоянию на апрель 2009 г. в схеме *UMAP* участвуют 354 университета АТР, в том числе 38 – из Австралии, 89 – из Японии, 23 – из США и т.д.

В рамках *UMAP* разрабатываются стандарты образовательной деятельности, в том числе и в сфере подготовки научных кадров. Однако следует отметить, что в основу разработки докторских программ положен, с учётом местных особенностей, американский и европейский опыт. Так, например, в Японии подготовка научных кадров осуществляется в ведущих университетах страны, к которым относятся бывшие императорские университеты (Токийский, Университеты Киото, Васеда и др.). Специфика университетов данной группы состоит в высоком качестве обучения, большом объёме научно-исследовательских работ, в наличии школ последипломного обучения (магистратуры и докторантуры).

Несмотря на схожесть систем, тем не менее, спецификой отличается и система подготовки научных кадров в Китае. Так, например, китайским

законодательством вводятся возрастные ограничения для аспирантов – до 40 лет, для докторантов – до 45 лет. Что же касается сроков прохождения магистерских и докторских программ, по большому счёту они не отличаются существенно от европейской модели – это, как правило, 3 года – обучение в аспирантуре и 3 года – обучение в докторантуре.

Таким образом, в АТР, как и в других регионах мира, проходят по-своему интересные процессы, направленные на усиление интернационализации образования и формирование единого образовательного пространства. Прямые аналогии с европейским опытом вряд ли возможны, однако прогресс в АТР заметен. Потенциал региона огромен и с точки зрения численности населения, и с учётом темпов и пропорций социально-экономического развития.

Таким образом, анализ унифицированного правового регулирования интересующей нас сферы общественных отношений, выработанного и активно модифицирующегося в рамках региональных интеграционных образований, свидетельствует о проведении масштабного реформирования национальными законодателями государств – членов внутригосударственных правовых механизмов, обеспечивающих подготовку и аттестацию научных кадров высшей квалификации. Описанные же процессы унификации соответствующего законодательства в рамках интеграционного правового пространства региональных образований, являются следствиями стремления выбранных для исследования государств разработать единые правовые стандарты, необходимые для построения общей системы образования, способной облегчить мобильность научных кадров, но которая неизбежно, со временем, приведёт к частичной или полной потере национальной идентичности.



Г.Б. КЛЕЙНЕР

зам. директора ЦЭМИ РАН, зав. кафедрой «Системный анализ в экономике»
Финакадемии, чл.-корр. РАН

АКСИОМАТИКА АКАДЕМИКА ЛЬВОВА

В этом году исполняется 80 лет со дня рождения и три года с момента кончины академика Львова Д.С. Получается так, что чем дальше мы удаляемся от времени окончания жизненного пути Дмитрия Семёновича, тем крупнее становится его фигура, тем отчётливее прорисовывается его роль в отечественной и мировой экономической науке, в развитии российского общества и в жизни почти каждого из нас. В древнерусской иконописи, столь любимой Львовым Д.С., для изображения пространства применялась *обратная перспектива*, в которой чем дальше от художника находится предмет, тем большее внимание он привлекает и тем масштабнее становится его абрис. В иконах подчёркивалась, тем самым, множественность горизонтов обзора и плюрализм точек зрения. Такая же перспектива во времени возникает и при рассмотрении жизни и творчества людей, подобных академику Львову: обратная перспектива всё глубже раскрывает особенности и масштаб мышления, научной, организационной, педагогической и публицистической деятельности Львова Д.С.

Данная статья подготовлена на основе доклада автора на научной конференции памяти Львова Д.С., проведённой в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации 11 марта 2010 г. В статье делается попытка реконструировать и сформулировать основные принципы («аксиомы»), которыми руководствовался академик Львов в своих научных исследованиях, оценках, рекомендациях. Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект 08-06-00223.

1. Универсальность экономики, универсальность экономиста

Экономика – наука и область деятельности, которым посвятил свою жизнь Львов Д.С., в оп-

ределённом смысле могут быть охарактеризованы как универсальные. Речь идёт не об «экономическом империализме» – стремлении видеть в любом социальном действии экономический мотив. (На наш взгляд, «экономический империализм» беккеровского толка, см., напр., [2], по сути, является просто попыткой *экономического моделирования* реальности, т.е. представления данной неэкономической, изначально социальной ситуации в виде экономической задачи, её исследования и интерпретации результатов исследования в терминах исходной ситуации). Универсальность экономики как науки, на наш взгляд, состоит в ином. Чтобы раскрыть эту особенность экономики, придётся обратиться к фундаментальным характеристикам экономики как вида деятельности, определению понятия экономики и экономических взаимоотношений.

«Господь создал людей разными, а полковник Кольт сделал их равными» – такая фраза, согласно легенде, написана на могиле знаменитого американского оружейника С. Кольта. Разница противников в силе, росте, возрасте и многом другом может быть преодолена, если в руках у них револьверы. Порою даже сама информация о наличии у противника оружия и, следовательно, возможности ответного удара предотвращает немало конфликтов. Подобно тому, как «кольт» или, точнее, оружейный арсенал в целом становится универсальным инструментом *уравнивания* индивидов, экономика в целом служит универсальным инструментом *сравнения* природных или искусственных благ, а также связанных с ними субъектов. Опираясь на стоимостные оценки, экономика даёт возможность определённым образом сравнить, соизмерить и, в конечном итоге, приравнять (с возможными ценовыми коэффициентами) огромное

число самых различных благ, созданных людьми, обществом и природой. Существует, разумеется, достаточное число неэкономических характеристик, по которым предметы могут сравниваться: вес, размеры, цвет и т.д. Специфика экономического сравнения состоит в том, что предметы сравниваются не по одному какому-нибудь аспекту, а в целом, интегрально, всесторонне. Фактически речь идёт о возможности определённой *редукции* благ, предоставляемых экономикой, т.е. возможности приведения их друг к другу применительно к потребительским качествам.

Для реализации своей сравнительной миссии в экономической науке и практике создан и используется гигантский арсенал: особые ментальные конструкции («экономический образ мышления»); образцы экономической культуры; экономические институты; знания и др. Как и «кольт», экономика может действовать обоюдоостро и сделать позицию одного из конкурирующих претендентов во много раз сильнее, чем другого. Однако, не давая в руки никому ничего задаром, она одновременно даёт едва ли не каждому *шанс* и в этом смысле служит великим средством *гармонизации* социальной жизни. Она гармонизирует не только отношения между людьми, формируя общество, но и отношения общества с миром артефактов. Превращая блага в *принципиально* сравнимые и *принципиально* обмениваемые, экономика делает их *принципиально* доступными. Заметим, что именно в этом, по нашему мнению, а вовсе не в обеспечении материальных потребностей человека, состоит истинная фундаментальная миссия экономики. Иными словами, экономика делает *единым* мир благ и мир людей. Таким образом, по своей природе экономика является универсальным пространством, включающим в себя блага и субъекты и оснащённым механизмами редукции.

Часто экономическая деятельность отождествляется с хозяйственной. Это не совсем корректно. Хозяйство как совокупность благ, а также средств и процессов производства, распределения, обмена и потребления благ действительно составляет основу экономики, но не исчерпывает её. Кроме собственно хозяйства экономика включает особую среду, позволяющую осуществлять коммерческие операции, вести маркетинг, прогнозировать явления и формировать обоснованные ожидания, несмотря на неопределённость будущего. Всё это возможно только при наличии редуцирующих механизмов сравнения, которые: а) известны обществу, б) признаваемы им, в) учитываются участниками хозяйственной деятельности. Следует подчеркнуть важность последних трёх условий. Если эти условия не выполняются, то возникающие отношения, оставаясь хозяйственными, не

относятся к экономическим. Операция обмена одного блага на другое без учёта их общественной ценности (стоимости) относится к хозяйственной деятельности, но не является экономической.

Без экономической соединительной среды, своеобразного экономического *коллагена*, хозяйство осталось бы совокупностью несвязанных разрозненных островков (прежде всего – домашних хозяйств).

Таким образом, экономика представляет собой особую среду, *гармонизирующую* различные элементы хозяйства и превращающую его в системное единое сочетание производительных сил, производственных процессов и отношений. Эффективность редуцирующих механизмов и каналов информирования общества о них определяет эффективность экономики в целом.

Экономика по отношению к миру объектов и субъектов не является *всеохватывающей* и *всеобъемлющей*, но является *универсальной* и *всепроникающей*. В какую бы ситуацию ни попал индивид, он всегда оказывается «в шаговой доступности» от экономики: для включения в экономическое пространство достаточно начать рассматривать ситуацию с экономической точки зрения, т.е. с точки зрения общественной ценности вовлечённых в ситуацию экономических благ и факторов.

Данный подход к определению и пониманию экономики базируется на принципах единства мира и единства его экономической структуры, полностью разделявших Львовым Д.С. Согласно воззрениям философов, в мире существует четыре вида материи: живая (биологическая); неживая; социальная; духовная. Львов Д.С. в силу жизненного опыта, образования, врождённой широты мышления и здоровой научной любознательности ощущал, понимал и знал не только все эти четыре сферы, но и их видимые переплетения и невидимые влияния. В этом смысле Львов являлся универсальным учёным и универсальным экономистом. В творчестве Львова Д.С. исторический аспект, в частности, история российской экономики, всегда занимал видное место наряду с пространственным сравнительным анализом экономик разных стран и народов (см., напр., [20,21,27]).

В итоге мы можем сформулировать первую и, по-видимому, основную аксиому, на которой базируется всё творчество Львова.

Аксиома 1. Мир един в пространстве и во времени и представляет собой органическое соединение живой, неживой, социальной и духовной составляющих. Эти четыре подсистемы, обладая самостоятельной логикой развития, и оказывают друг на друга как видимое, так и невидимое влияние.

Фундаментальной задачей науки Львов Д.С. считал исследование, восстановление и поддержание системного единства и гармонии экономики, экологии, социума и духовности.

2. Миссия России и миссия академика Львова

Свою деятельность учёного, организатора, публициста, гражданина России Львов Д.С. рассматривал как *служение*. У него было чёткое представление о миссии России по отношению к своему народу и к миру и понимание своей роли в исполнении этой миссии. Когда Дмитрий Семёнович Львов говорил о мировой экономике, страны не превращались в его глазах в одинаковые точки, разбросанные по пространству некоей системы координат. При любом исследовании страны в представлении Львова оставались мирами, каждый из которых неповторим и индивидуален. Именно так ведь и обстоит дело в действительности. Какие бы квазиинтеграционные союзы ни формировали государства, каждое из них в принципе суверенно и обладает своей историей и культурой. Теоретически можно стереть географические границы между какими-либо существующими в настоящее время государствами, но невозможно стереть границы между их историческим развитием и, соответственно, культурами. Для Львова Д.С. это было своего рода аксиомой.

Аксиома 2. Каждая из существующих стран имеет свою специфику, неповторимую индивидуальность, обусловленную географическим положением, природными особенностями, историей и культурой данной страны, а также особенностями её населения. Сравнение стран возможно и необходимо, но каждый раз оно будет односторонним и неполным.

Отсюда следует, что и рекомендации по повышению экономической эффективности и устойчивости развития каждой страны должны быть индивидуальными. Эта позиция Львова идёт вразрез с концепциями типа «Вашингтонского консенсуса», которые неоднократно критиковались Львовым Д.С. (см., напр. [20,21,23]). Конечно, можно сравнивать Россию с Португалией по уровню ВВП на душу населения, но из близости этих характеристик нельзя делать вывод, что и пути выхода из кризиса для этих стран должны быть схожими.

Но если страны столь индивидуальны, то, очевидно, образование их сообщества, составляющего мировую экономику, также является закономерным. Это означает, что у каждой страны есть своя миссия в мире. Это весьма важный тезис, который в определённой степени также носит аксиоматический характер.

Аксиома 3. Каждая страна имеет в мировом сообществе свою миссию, обусловленную особенностями населения, историческим прошлым, географическим расположением, природными условиями.

Какова же миссия России? «Волей судьбы мы оседлали путь из “англичан в японцы”, как в былые времена путь из «варяг в греки». Вот почему так важно осознание того факта, что укрепление моста между двумя океанами является цементом, скрепляющим огромную страну» [19]. Таким образом, пространственная миссия России связана с её ролью своеобразного моста из Европы в Азию.

Вместе с тем многообразие и мозаичность российской действительности, её многоукладность и дифференциация позволяют сделать вывод, что Россия служит мостом не только в географическом, но и во временном смысле, т.е. в смысле межпериодных связей. Образ России как *пути*, или дороги, использованный такими писателями, как Гоголь, Чехов и др., как нельзя лучше выражает точку зрения Львова Д.С. на сущность миссии России. Природно-географические и исторические условия пространственно-временной локализации России сформировали особый «средовой» тип цивилизации. Такая цивилизация вбирает в себя и сохраняет на своей территории разнокачественные объекты и явления. Так, для России характерны: наличие разных по культуре развития групп населения; высокая дифференциация доходов граждан; неоднородность социально-экономических укладов на территории страны; неравномерность развития отдельных территорий и секторов народного хозяйства; острая восприимчивость отдельных групп населения к внешним влияниям и т.д. Всё это определяет и характер развития страны. Одни страны как бы застывают в своём развитии, другие неизменно стремятся вперёд и оставляют в прошлом пройденные этапы. Для таких стран характерно стадийное движение. Что же касается России, то глубина российской души, высота лучших культурных образцов и широта пространства позволяют стране двигаться «во всех направлениях» как бы одновременно, включая движение от настоящего к прошлому. Восприятие территории страны как неограниченного пространства создаёт у многих россиян и иллюзию двусторонней неограниченности времени.

В итоге Россия предстаёт в мировом сообществе как гигантская *выставка*, своеобразная *галерея времён*. Не музей, где содержатся экспонаты прошлого, а выставка, где наряду с прошлым и настоящим представлены (в прототипической форме) и образцы будущего. В плане общественных форм здесь наблюдаются и элементы феодализма, и островки коммунизма, и начала капитализма,

и фрагменты будущих укладов, не имеющих пока названия.

Таким образом, следует признать, что для России естественными являются *смешанная* экономика, и *смешанное* общество. Драма, а порой и трагедия возникают тогда, когда к власти приходят пассионарные «пуристы» – политики, желающие видеть Россию «чистым» обществом (неважно даже, каким: коммунистическим, капиталистическим или каким-либо другим) и не жалеющие ни средств, ни людей для достижения этой цели. При таком взгляде на мир признаются только два вида движения: вперёд (прогресс) или назад (реакция). В рамках такого мировоззрения, заметим, и возникает концепция «догоняющей модернизации». На самом деле России нужна не «догоняющая», а «эволюционная» модернизация, обеспечивающая преемственность и системность развития во времени, и «диффузионная» модернизация, обеспечивающая распространение позитивных инноваций по всем направлениям социально-экономического пространства страны.

Внутреннюю миссию России Львов Д.С. видел в органическом соединении социальных и экономических целей и критериев. Повышение оплаты труда он считал необходимой мерой, практически вне зависимости от выбора пути дальнейшего развития страны. Одной из последних крупных новаторских работ Дмитрия Семёновича Львова, которой он отдавал свои силы и в рамках Секции экономики Отделения общественных наук РАН, и в рамках Объединённого научно-экспертного совета РАН и правительства Москвы по устойчивому развитию и безопасности московского мегаполиса, стала разработка «Социальной доктрины России». Дмитрий Семёнович подчёркивал, что в сложившихся к середине 2000-х гг. условиях необходим переход от отдельных, слабо взаимосвязанных, случайно распределённых во времени и недостаточно проработанных мероприятий, реформ, проектов и программ, касающихся социального развития, к разработке и реализации целостной *системы социального регулирования* в России как совокупности целенаправленных воздействий на экономику и социум, обеспечивающих устойчивое социальное развитие [16,17,18].

Свою же миссию в реформируемой России Львов Д.С. видел в том, чтобы «защищать общество от плохих реформаторов» и защищать от них саму идею реформы, не дать её окончательно загубить».

Одним из основных вопросов, возникающих при разработке социальной политики, является вопрос о соотношении экономического и социального в жизни страны. Предлагаемый в «Социальной доктрине России» ответ зависит от длитель-

ности планируемого периода. Именно: в краткосрочном периоде параметры социального развития должны выступать в качестве жёстких ограничений для принятия экономических решений. Здесь должен действовать принцип: «не навреди». В краткосрочном плане социальные ограничения должны стать императивом. В среднесрочном плане они должны стать *ценностью*. И именно по социальным показателям, по социальным параметрам должна оцениваться успешность социально-экономической политики России. И, наконец, в долгосрочном плане оба эти критерия должны слиться в единый. Если первая часть, краткосрочная, соответствует принципу «не навреди», вторая – принципу «помоги», то третья – «обеспечить будущее». Здесь экономика и социальное сливаются в целое.

В итоге взаимосвязь между социальным и экономическим может быть иллюстрирована с помощью так называемого листа, или ленты Мёбиуса – односторонней поверхности, полученной перекручиванием ленты и склейкой её концов. Именно этот лист, который кажется сочетанием двух различных составляющих, а на самом деле представляет собой единое целое (заметим: именно эта фигура является эмблемой Центрального экономико-математического института, с которым была связана почти вся жизнь Дмитрия Семёновича Львова) и символизирует неразрывную связь социального и экономического. Этот принцип и стал краеугольным камнем социальной доктрины Львова Д.С.

Аксиома 4. Социальное и экономическое развитие каждой страны неразделимо связаны. Устойчивое развитие экономики невозможно без развития социума и обеспечения системы взаимодействия между ними.

Из этой аксиомы можно вывести ряд утверждений, касающихся структуры управления страной.

Следствие 1. Государство, общество, экономика, представляют собой три основные подсистемы страны. Они относительно самостоятельны, но тесно взаимосвязаны друг с другом в рамках комплекса взаимных полномочий и ответственности. Каждая из этих подсистем должна нести ответственность за выполнение своих функций перед каждой из остальных: государство должно быть ответственно перед экономикой и обществом, общество перед экономикой и государством, экономика – перед обществом и государством.

Из аксиомы 4 вытекает и подход Львова к распределению национального богатства России – концепции национального имущества и национального дивиденда. «Крупномасштабную институциональную программу, нацеленную на реализацию

этой задачи, мы называли *Концепцией управления национальным имуществом*. Основными её слагаемыми являются: закрепление за обществом прав титульного или верховного собственника национального имущества; система социального дивиденда; механизмы публичного управления общественными доходами; налогозамещающий механизм рентных платежей» [24]. Глубокий анализ имущественных отношений (см., напр., [9]) привёл Львова Д.С. к следующему выводу.

Следствие 2. Собственность, как отношение субъекта к объекту, представляет собой сплав полномочий и обязанностей.

В трактовке Львова Д.С. и власть, и владение, и труд должны представлять собой сбалансированный комплекс прав и ответственности. К сожалению, этот принцип до сих пор не нашёл значимого отражения в общественной жизни в России.

Львов Д.С. – системный экономист

И кризис экономической теории, отмечавшийся многими экономистами (см. [4, 22] и др.), и кризис корпоративного управления (см. [30]), и мировой социально-экономический кризис конца 2000-х – начала 2010-х гг. почти однозначно выявили дефицит системности в экономической теории, политике и практике. Экономическая теория не смогла предсказать возникшие в течение последнего десятилетия кризисы, дать обоснованные и эффективные рекомендации по их подавлению и предотвращению. Стало ясно, что многие важные латентные, а порой и дремлющие взаимосвязи между субъектами экономики, вызвавшие разнообразные «эффекты домино» в период кризиса, ускользают от внимания традиционного экономического *mainstream*'а. Принципы «методологического индивидуализма» (неоклассическая парадигма), «методологического институционализма» (институциональная парадигма) и «методологической генетики» (эволюционная парадигма) оказались недостаточными. В настоящее время активно развивается экономическая теория на базе принципа «методологической систематики», согласно которому основными агентами в экономике считаются экономические системы – области экономического пространства-времени, обладающие внешней целостностью и внутренним многообразием. Межсистемное взаимодействие осуществляется через посредство межсистемной среды, имеющей релевантную структуру для транспорта материальных и нематериальных благ и сигналов. Внутрисистемная среда также имеет сходную структуру, что обеспечивает единство внутри- и внесистемного пространства и экономики в целом.

Основные линии развития системного анализа в экономике связаны с исследованием межуровне-

вых и межпериодных экономических взаимодействий; анализом взаимного влияния экономической теории, экономической политики и хозяйственной практики; взаимодействием материальных возможностей, экономических интересов и духовных потребностей субъектов; принципов экономической эффективности, экологической безопасности и духовных потребностей. Для системной парадигмы, в отличие от *mainstream*'а, характерно многомерное, объёмное и преемственное восприятие экономической реальности, в чём и проявляется единство мира. Академик Львов воплощал в своих работах и выступлениях именно такой подход к экономике. Предметом его внимания были взаимодействие уровней экономики в эпоху глобализации (с начала реализации и до последних дней жизни Львова Д.С. был руководителем программы Отделения общественных наук РАН «Россия в глобализирующемся мире»), вопросы анализа эффективности проектов и мероприятий, история экономики России и её пространственное развитие и др. В равной степени он интересовался и воздействием «мира экономики» на жизнь человека, и влиянием жизни человека на мир экономики.

Как нельзя лучше отражают особенности экономического мышления Львова Д.С. слова Бориса Пастернака: «В родстве со всем, что есть, уверяясь, и знаясь с будущим в быту...». Здесь речь идёт о единстве развития мира в пространстве и во времени: первая часть пастернаковской фразы означает единство («родство») различных явлений в пространственном измерении, вторая – подобное единство («непрерывность» или межпериодное родство) во временном аспекте.

Теперь у нас есть возможность сформулировать ещё одну аксиому, приверженность которой делала Львова Д.С. подлинно системным экономистом.

Аксиома 5. Функционирование экономики представляет собой создание, трансформацию и взаимодействие экономических систем.

Одним из фундаментальных вопросов системной парадигмы, который ставился, в том числе, Львовым Д.С., был вопрос о минимальной экономической системе: какие компоненты должна содержать система, чтобы самостоятельно реализовывать свои экономические функции [25]. Ответ был найден через много лет после постановки задачи: необходимым условием для самостоятельного устойчивого функционирования экономической системы является наличие в её структуре семи особым образом взаимосвязанных подсистем: ментальной подсистемы, отвечающей за формирование ментальных моделей; культурной подсистемы, формирующей и распространяющей культурные образцы и оценки; институциональ-

ной подсистемы, формирующей институциональное пространство внутри системы; когнитивной подсистемы, производящей внутрисистемные знания; имущественно-технологической подсистемы, осуществляющей собственно производство продукции; имитационной системы, адаптирующей образцы поведения других экономических систем; исторической подсистемы, адаптирующей релевантные образцы собственного поведения данной системы. Эта концепция легла в основу системно-интеграционной теории предприятия и позволила существенно расширить представление о взаимодействии экономических систем, в том числе – в сфере заимствования институтов, инноваций, бизнес-моделей и т.п.

3. Экономика развития Львова Д.С.

Публикация одной из ключевых авторских монографий Львова Д.С. «Экономика развития» [21] была осуществлена в знаменательный момент. С одной стороны, в России начала формироваться стратегия послеельцинского развития экономики. С другой стороны, на этот период пришлось становление новой экономической парадигмы: в этом же году была опубликована статья Я. Корнаи «Системная парадигма» [14], положившая начало реинкарнации системного подхода в экономике и формированию новой теории экономических систем. Выход в свет книги Львова как бы подвёл итог многолетним исследованиям Дмитрия Семёновича и одновременно стал фундаментом концепции *системного развития экономики*, которую Львов Д.С. разрабатывал вместе со своими учениками и коллегами по ЦЭМИ РАН, ГУУ, Финансовой академии и другим учебным и исследовательским центрам в 2000-е годы.

Фундаментальная проблема развития экономики состоит в том, что шансы на устойчивую позитивную динамику имеют только *системно развиваемые* экономические объекты. Изначально и стабильно диспропорциональные объекты могут развиваться лишь импульсивно, нестационарно, с откатами и возвратами. Поэтому основной целью социально-экономической политики на всех уровнях должно стать создание многоуровневой, многоаспектной и многосубъектной системы согласованного и преемственного национального экономического развития.

Львов Д.С. не был поклонником «свободного рынка» как такового. «Рыночная система хозяйства – не панацея. В разработанной под эгидой ООН концепции устойчивого развития решительный крен сделан в сторону гуманизации социально-экономической жизни общества, обеспечения действенного контроля общества за эффективностью использования природно-ресурсного потен-

циала Земли в интересах всего населения планеты, соблюдения прав и свобод граждан, социальной защиты населения. Эта концепция получила название **третьего пути**» [20,21].

Переход от индустриальной и постиндустриальной экономики к экономике знаний должен быть эволюционным. Коммуникационная технологическая революция не должна приводить к революции гражданской. При этом в процессе движения к экономике знаний институт собственности существенно модифицируется, и значение его до некоторой степени ослабляется. Важен не объём прав собственности, сосредоточенный в руках данного участника экономической деятельности, а уровень его знаний, интеллекта, культуры, таланта. Это относится и к членам организации, и к хозяйствующим субъектам, и к странам мира. Можно выразить это в виде аксиомы.

Аксиома 6. Факторами современного развития экономических систем (стран, регионов, организаций, индивидов) являются процессы образования, творчества, формирования культуры, духовности граждан.

Более чем актуально звучат сегодня слова Дмитрия Семёновича, которые по сути можно рассматривать как его завещание: «Никакая модернизация экономики России, необходимая для сохранения её конкурентоспособности, невозможна без сохранения исторической преемственности, исторической памяти». И далее. «Берясь за модернизацию российской экономики, мы не понимали, что при этом приходится перестроить не только реальность, собственно экономику, а и отношение людей к этой реальности» [16].

4. Экономика совести Львова Д.С.

В деятельности любой экономической системы могут быть выделены три основных аспекта:

- функциональный, т.е. реализация *действий* системы, её устойчивые взаимоотношения с другими системами (внешними и внутренними);
- интенциональный, т.е. формирование и реализация *намерений* предприятия в отношении своего функционирования (для предприятий сюда входит планирование всех видов);
- экспектационный, охватывающий *ожидания* системы относительно реакции объектов внешнего мира на те или иные действия или события (для предприятий сюда входит прогнозирование поведения различных систем, видение конфигурации будущего в зависимости от различных условий).

Это означает, что экономическая система может быть представлена как совокупность трёх взаимодействующих сфер (подсистем): функциональной, интенциональной, экспектационной. Это в определённой степени соответствует представ-

лению всей экономики в виде взаимодействия трёх сфер – хозяйственной практики, экономической политики и экономической теории (задача последней в том и состоит, чтобы обеспечить адекватные ожидания реакции той или иной системы на изменение ситуации вокруг неё).

Кратко можно выразить роли этих систем применительно к предприятию следующим образом:

- функциональная подсистема – это то, что предприятие *может*;

- интенциональная – то, что оно *хочет*;

- экспектационная – то, что предприятие *знает*.

Задача управления системой в целом состоит в организации сбалансированного развития этих подсистем и скоординированного взаимодействия между ними.

Для разных экономических систем значимость этих подсистем различна. Проиллюстрируем это на примере предприятий.

Согласно [10], предприятия делятся на четыре стратегических типа: технологические; маркетинговые; конъюнктурные; технологического скачка. Для предприятий технологического типа наиболее значимой является функциональная подсистема. Для предприятий маркетингового типа, осуществляющих проактивную стратегию, особую роль играет интенциональная система. Для предприятий конъюнктурного типа, реализующих реактивное поведение, наиболее значимой является экспектационная система, поскольку главное здесь – угадать действия рыночных агентов – потребителей продукции предприятия. Что же касается предприятий технологического скачка, или технологической атаки, то здесь все указанные подсистемы должны быть относительно равнозначимы при повышенной значимости функциональной подсистемы.

Общая задача управления функционированием и развитием экономической системы в рамках эволюционного типа динамики может быть теперь сформулирована как задача управления функционированием, взаимодействием и координацией трёх указанных подсистем: функциональной, интенциональной, экспектационной. Устойчивая дисфункция каждой из них приводит к инволюции, регрессивному развитию, в то время как в качестве последствий существенной гиперфункции одной из подсистем следует ожидать революционных изменений. Лишь согласованное развитие или, если угодно, кооперация и коэволюция подсистем совместима с эволюционным развитием системы в целом.

Возникает вопрос: что может быть источником, движущей силой поступательного развития, согласования деятельности этих трёх подсистем, по сути дела – источником поддержания и укреп-

ления целостности экономической системы во времени и в пространстве?

Ответ на этот вопрос мы также сможем найти в трудах Львова Д.С. Дмитрию Семёновичу принадлежит честь формирования нового подхода к вопросу о движущих силах экономики. Обычно считается, что движущей силой экономического развития является конкуренция, т.е. состязание между экономическими агентами в борьбе за ресурсы, внимание потребителей и другие блага. Утрата конкурентных преимуществ, поражение в конкурентной борьбе, наоборот, ведут данную организацию к гибели. Целеустремлённость агентов и целенаправленность их действий обусловлены при таком подходе неким изначальным стремлением к победе в конкурентной борьбе. Агент ставится в положение бинарного выбора: либо конкурируй и побеждай, либо отказывайся от права на экономическую жизнь. Однако такое индивидуалистическое понимание мотивов и целей деятельности экономических субъектов противоречит и реалиям жизни и результатам анализа собственного поведения практически любого из исследователей: здесь отсутствует нравственное начало, совесть, которая является не только ограничителем, но и – в определённые моменты – движущей силой экономического поведения.

Экономическая наука, естественно, не проходила мимо вопроса о нравственной оценке целей и средствах экономической борьбы (см. работы А. Сена [28], Дж. Роулса [31], О.Т. Богомолова [5] и др.). Однако в подавляющем большинстве подходов нравственное начало выступало как своего рода ограничитель, квалифицирующий некоторые приёмы, действия, решения, стратегии, как недопустимые.

Иначе подходил к этому вопросу Львов Д.С. «Образ духовного и живого всегда связывался в сознании нашего народа с образом Совести» [16, с. 17]. В трактовке Львова Д.С. нравственное начало, совесть выступают не как *ограничители*, а как *сущность*, как *критерии* поведения экономических агентов. Наоборот, особенности экономической ситуации, наличие доступа к тем или иным ресурсам может стать ограничением. В данном подходе экономическая активность агента – это проявление его изначального стремления определить (исследовать, познать, угадать) и исполнить своё предназначение, миссию. Иными словами, это означает обеспечить баланс между потенциалом и реальностью, равновесие возможного предложения с его стороны и спроса извне. Но именно это и соответствует установлению справедливости, поскольку приводит к расширению возможностей потребителей, повышению организационно-технологического уровня производства.

В концепции Львова Д.С. именно совесть побуждает агента повышать свою активность, нанимать работников и платить им достойную заработную плату, а вовсе не конкуренция или давление рынка. Такое чисто механистическое толкование движущих сил экономики Львов Д.С. относил к вульгаризациям, и здесь его позиция близка к воззрениям Ф. Найта [26].

Конечно, нельзя забывать, что деление факторов деятельности агента на ограничения и критерии, на средства и цели в значительной мере условно. То, что было целью на предыдущем этапе производственно-хозяйственного цикла, например, максимизация прибыли, выступает как средство на следующем этапе, когда эта прибыль начинает служить средством продолжения экономической деятельности. Тем не менее, осознание одних факторов, как препятствий, а других – как стимулов, присутствует обычно в сознании экономического агента и, собственно говоря, и позволяет хотя бы принципиально разграничить интенциональную и экспектационную сферы.

5. «Душа» экономической системы

Для того, чтобы экономическая система активно изменялась в соответствии с принципом устойчивого развития, необходимо присутствие в системе некоей самостоятельной движущей силы, определяющей и меру целеустремлённости интенций, и степень уверенности в ожиданиях, и степень учёта интенций других участников рынка, и уровень соответствия особенностей функционирования системы её интенциональным и экспектационным характеристикам. Наиболее естественное название для такого источника – «душа» системы. Для предприятия понятие «души» как неповторимом идентификаторе и движущей силе функционирования и поведения было впервые введено автором [13]. Однако «душой» обладают и другие типы экономических систем.

Дальнейшее развитие такого подхода неизбежно приводит к вопросу о степени индивидуальности «естественных» склонностей и интересов, присущих данной экономической системе. Является ли такая система не просто «социальной», не просто «живой», но и «одушевлённой»? В отношении фирм этот вопрос в современной теории, как известно, решается положительно. В литературе давно обсуждаются и роль индивидуальности фирмы как способа защиты конкурентных позиций, и вопросы создания индивидуальных брендов [1,29], и проблема идентификации «души» предприятия [10,13]. «Фирма перестала быть типовой – она стала индивидуальной» – справедливо отмечают, говоря о современной концепции фирмы, Бухвалов А.В. и Катькало В.С. [6]. Речь

ведётся даже о моральных особенностях «души» предприятия, о «сознании» и «совести» организации [3,7].

Отметим, однако, что наряду с этим говорят и о «душе» проекта и бизнес-процесса на предприятии. Всё это приводит к мысли о существовании «души» как неповторимого и «естественного» движущего начала не только у предприятий, но и у экономических систем других типов [10,11].

Взаимодействие «души» экономической системы с тремя её основными подсистемами отображено на рисунке. Мы видим, что душа воздействует как на каждую из подсистем, так и на каналы взаимодействия между ними. При этом связи «души» с тремя подсистемами носят взаимный характер; это означает, что душа подвергается влиянию со стороны этих подсистем в рамках процессов рефлексии, осознания, планирования и прогнозирования.

Таким образом, «душа» играет роль медиатора и координатора (если пользоваться музыкальными аналогиями – дирижёра) функциональных, пространственных, ментальных и темпоральных аспектов деятельности экономической системы в долгосрочном плане. Одновременно духовно-нравственное начало в жизнедеятельности системы, сосредоточенное в «душе» данной системы, формирует критерии деятельности системы и реализует их в функционировании подсистем. «Одушевлённая» экономика, состоящая из обладающих высокими душевными качествами субъектов, – это и есть та новая экономика социальной справедливости, к построению которой в России так страстно призывал Львов Д.С.

Необходимо подчеркнуть один из основных выводов, вытекающих из приведённого в пп. 3,4 обсуждения проблем развития экономики: эволюционное развитие экономической системы возможно только в случае наличия у неё и культивирования высокоразвитой «души» системы. Без этого одухотворяющего начала развитие может идти либо по нисходящей инволюционной траектории, либо по пути перманентных «революций», впуская растрачивающих усилия и ресурсы общества.

Представление о структуре экономических систем, сформулированное выше, вносит существенные изменения в основы управления экономическими системами как коммерческого, так и некоммерческого назначения. Возникает новый предмет менеджмента – «душа» экономической системы и, соответственно, новый раздел менеджмента, который (по аналогии с риск-менеджментом) можно назвать *соул-менеджментом*. Состояние «души» экономической системы так же разнообразно, как состояние души человека (см. [15]), и задачи соул-менеджмента состоят в поддержании и совершенствовании «души» организации, обеспече-

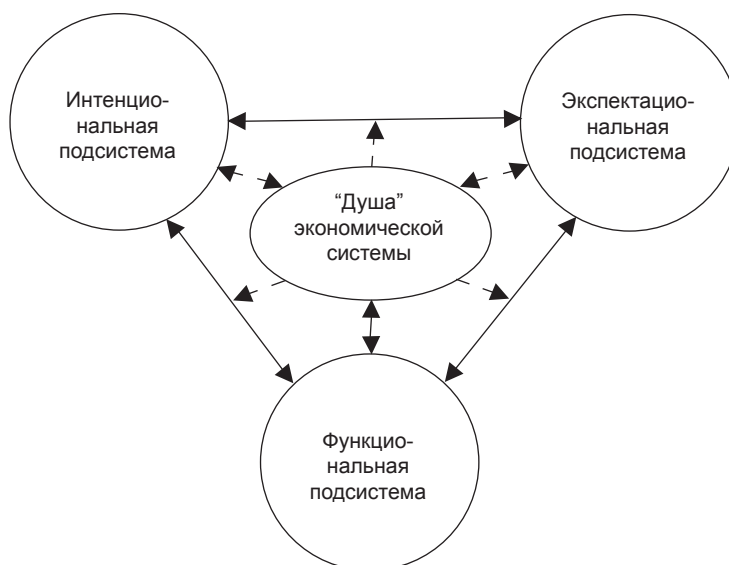


Рис. Основные подсистемы экономической системы и источник координации их взаимодействия

нии соблюдения её требований при составлении и реализации стратегических и тактических планов или отдельных решений.

По мнению П. Друкера [8], управление организацией должно опираться на *концепцию организации*, содержащую обобщённое описание (видение) внешней среды организации; ключевые компетенции организации; миссию организации. Представляется, что эта концепция должна быть дополнена обобщённой характеристикой «души» организации как наиболее медленно меняющегося её атрибута.

В свете сказанного возникает ряд научных задач, новых для экономической науки, которые должны быть развиты в ближайшем будущем. Если рассматривать «душу» организации как объект влияния и регулирования, то следует ставить вопросы о системе характеристик для описания: 1) состояния души экономической системы в качественном и количественном плане, в том числе, глубины или мелкости души (см. [15]); 2) факторов и результатов процессов развития «души» экономической системы; 3) взаимосвязи организационной культуры и «души» организации; 4) свойств «пространства душ» организаций, в том числе – непосредственного и опосредованного взаимодействия «душ» различных организаций при их информационном, функциональном, интеграционном взаимодействии.

Необходимо создание и развитие специальной экономической дисциплины, предметом которой станет исследование особенностей, проявлений, воплощения и эволюции «души» экономической системы – *системной экономической психологии* (*psyche* – душа), которая рассматривала бы имманентное движущее начало как фактор конкурентоспособности... Слово «системной» здесь

использовано для того, чтобы отличать эту дисциплину от хорошо известной сейчас дисциплины экономической психологии – науки, изучающей психологические установки субъектов экономической деятельности. Различие состоит в том, что системная экономическая психология концентрирует внимание, во-первых, на поведении экономических систем, а не агентов, во-вторых, ставит в центр предметной области «душу» системы как самостоятельную, подлежащую изучению сущность (отметим, что в современной психологии душа не является предметом изучения).

Аксиома 7. Каждая социально-экономическая система обладает индивидуальным движущим началом («душой»), от которой зависит, в конечном счёте, состояние и положение системы в конкурентной среде.

Всё вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что сформулированный академиком Львовым Д.С. подход к изучению развития экономических систем, основанный на экстраполяции духовно-нравственных категорий субъекта социума – индивида на субъект экономики – социально-экономическую организацию, открывает широкие возможности как для объяснения поведения экономических систем, так и для его регулирования.

6. Монументальный стиль академика Львова

Личность Львова Д.С. была необычайно притягательна. Как учёный и организатор науки он обладал рядом качеств, которые можно охарактеризовать как «большой», или «монументальный» стиль. Вот его характерные черты.

Львов Д.С. – собиратель (коллектор).

Вокруг Дмитрия Семёновича всегда был круг коллег и друзей, отзывавшихся на каждый его призыв и готовых пуститься в решение самых слож-

ных научно-организационных задач. Хочу привести (заведомо неполный) список тех коллег из ЦЭМИ РАН, ГУУ и Финакадемии, которые наиболее тесно работали с Львовым Д.С. в последние 15 лет: Анисимов А.Н., Белкин В.Д., Глазьев С.Ю., Гребенников В.Г., Дементьев В.Е., Евсюков С.Г., Ерзнкян Б.А., Зарнадзе А.А., Зотов В.В., Качалов Р.М., Лившиц В.Н., Макаров В.Л., Микерин Г.И., Овсиенко Ю.В. и В.В., Пителин А.К., Полтерович В.М., Пресняков В.Ф., Пугачев В.Ф., Розенталь В.О., Смоляк С.А., Ставчиков А.И., Стороженко В.П., Устюжанина Е.В., Федотова М.А., Чернавский С.Я. и др.

Львов Д.С. – вдохновитель (инспиратор).

Он обладал умением укрупнять проблемы, которыми занимался или просто интересовался его коллега, и «приподнимать» и самого человека, обратившегося к нему. Горизонт расширялся, задачи становились яснее, и человек уходил окрылённым.

Львов Д.С. – организатор.

Дмитрию Семёновичу удалось организовать целый ряд крупных, поистине симфонических, исследовательских работ, среди которых в первую очередь надо назвать издание коллективных монографий: «Путь в XXI век» (1999 г.); учебное пособие «Институциональная экономика» (2001 г.); «Управление социально-экономическим развитием России» (2002 г.); «Россия в глобализирующемся мире: политико-экономические очерки» (2004 г.); «Россия в глобализирующемся мире: модернизация российской экономики» (2007 г.); двухтомный учебник «Экономика» (2008 г.) и др.

Дмитрий Семёнович создал: Институт новой экономики ГУУ; кафедру Институциональной

экономики ГУУ; Международную академию организационных наук; журнал «Экономическая наука современной России»; «Объединенный научно-экспертный совет РАН и правительства Москвы по устойчивому развитию и безопасности московского мегаполиса» (совместно с Осиповым Ю.С. и Лужковым Ю.М.); Международный фонд экономических исследований академика Федоренко Н.П.» и многое другое.

* * *

В заключение этой статьи, посвящённой в основном реконструкции аксиоматики Львова Д.С., хочется привести высказывания самого Дмитрия Семёновича относительно предмета данной статьи. Поскольку с 1992 г. я работал в тесном контакте с Львовым Д.С., помогал во многих его инициативах и находился (как и многие его коллеги) под влиянием его идей, могу засвидетельствовать, что Дмитрий Семёнович неоднократно поднимал вопрос о необходимости аксиоматизации экономической науки. Львов Д.С. мечтал о коренном пересмотре существующей в экономической теории и в экономической политике системы аксиом. Вот что писал он по поводу экономической аксиоматики: «...Важным является и то, чтобы и сама экономика была выстроена на новых аксиоматических принципах, отражающих приоритет духовного и живого над материальным и мертвым. Новая аксиоматика нужна нам как воздух. Нравственные аксиомы должны выступать в новой экономике в виде своеобразных ограничений, сдерживающих общество и власть от нарушения заповедей» (Львов, 2006). Данную статью можно рассматривать как попытку начать реализацию этого наказа академика Львова Д.С.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2003.
2. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение. Альманах «Thesis». Т. 1. Вып. 1. – М. : Начала-Пресс, 1993.
3. Благов Ю.Е. Корпорация как моральный агент. Российский журнал менеджмента, 2006, т. 4, № 4.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М. : Дело ЛТД, 1996.
5. Богомолов О.Т. Экономика и общественная среда: неосознанное взаимовлияние. Научные записки и очерки. – М. : ИНЭС, 2008.
6. Бухвалов А.В., Катькало В.С. Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента. Российский журнал менеджмента, 2005, т. 3, № 1.
7. Годнастер К.Е., Холлоран Т.Е. Анатомия духовного и социального сознания корпорации: кейс Medtronic, Inc. Российский журнал менеджмента, 2006, т. 4, № 4.
8. Друкер П. Энциклопедия менеджмента. – М. : Вильямс, 2008.
9. Зотов В.В., Львов Д.С. Кризис имущественных отношений. Экономическая наука современной России, 2003, № 2.
10. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М. : Дело, 2008.
11. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика. Общественные науки и современность, 2007, № 2, 3.

12. *Клейнер Г.Б.* Современная экономика России как «экономика физических лиц». Вопросы экономики, 1996, № 4.
13. *Клейнер Г.Б.* Институциональные факторы долговременного экономического роста. Экономическая наука современной России, 2000, № 1.
14. *Корнаи Я.* Системная парадигма. Вопросы экономики, 2002, № 4.
15. *Летягова Т.В., Романова Н.Н., Филиппов А.В.* Тысяча состояний души. Флинта, 2005.
16. *Львов Д.С.* Миссия России / Под ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна. – М. : ГУУ, 2008.
17. *Львов Д.С.* Миссия России (Гражданский манифест). – М. : Институт экономических стратегий, 2006.
18. *Львов Д.С.* Экономика и жизненный мир человека. Российская газета, 19 мая 2006 г.
19. *Львов Д.С.* Социальная доктрина России. Уровень жизни населения регионов России, 2005, № 8–9.
20. *Львов Д.С.* Будущее России: гражданский манифест. – Волгоград : ВолГУ, 2003.
21. *Львов Д.С.* Управление социально-экономическим развитием России. / Д.С. Львов [и др.]. – М. : Экономика, 2002.
22. *Львов Д.С.* Экономика развития. – М. : Экзамен, 2002.
23. *Львов Д.С., Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г.* Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. – М. : Наука, 1992.
24. *Львов Д., Гребенников В., Моисеев Н.* Манифест Арбатского клуба. – М., Сочи, 1995.
25. *Львов Д., Гребенников В., Устюжанина Е.* Концепция национального имущества. Вопросы экономики, 2001, № 7.
26. *Львов Д.С., Клейнер Г.Б.* Экономическая теория и хозяйственная практика: смертельные объятия или взаимная поддержка? Экономическая теория и реформы. Материалы расширенного заседания Бюро Отделения экономики РАН 21 октября 1998 г. – М. : Экономическая наука современной России, 1998.
27. *Найт Ф.* Этика конкуренции. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : Эком, 2009.
28. *Путь в XXI век: Стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Под ред. Д.С. Львова.* – М. : Экономика, 1999.
29. *Сен А.* Об этике и экономике: пер. с англ. – М. : Наука, 1996.
30. *Уиллер А.* 2004. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов. Альпина Бизнес Букс.
31. *Montgomery C.A., Kaufman R.* The board's missing link // Harvard Business Review. 2003. 81 (3).
32. *Rawls J.* A Theory of Justice. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.



ВАК 08.00.14

О.В. ФАДЕЕВА

главный специалист-эксперт Департамента имущественных отношений
Минэкономразвития России

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

По мере ослабления системы централизованного управления и планирования в сфере внешнеэкономической деятельности, ещё в рамках СССР многие российские регионы начали переориентировать свои внешнеэкономические связи на зарубежные страны. Эта тенденция продолжилась после распада СССР и начала рыночных реформ. Отказ от государственной монополии во внешней торговле и либерализация внешнеэкономических связей привели к увеличению торгового оборота со странами дальнего зарубежья и, соответственно, к его сокращению со странами бывшего социалистического содружества и странами СНГ. Объёмы экспорта и импорта увеличивались в абсолютном выражении, особенно относительно резко падающих объёмов производства. Достаточно напомнить, что только в 2008 г. России удалось достичь производственных показателей 1991 г. При этом импорт интенсивно вытеснял с внутреннего рынка отечественных товаропроизводителей – этому способствовали снижение таможенных тарифов и отмена большинства нетарифных ограничений на импорт. В свою очередь экспорт приобрёл, в основном, сырьевую направленность. Эти тенденции получили долгосрочный характер и сохраняются до настоящего времени. Таким образом, несмотря на рост абсолютных показателей внешней торговли России, её товарная и географическая структура в начале XXI века по-прежнему не соответствует целям и задачам экономической политики, призванной решить проблему перехода экономики России к инновационной модели развития.

Диверсификация экспорта и переход к инновационной модели развития являются основными

стратегическими задачами модернизации экономики России, что неоднократно подчёркивали в своих выступлениях руководители страны. Стимулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий малого и среднего бизнеса (МСП) на всех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном должно способствовать достижению данной цели. Необходимо отметить, что малому и среднему бизнесу в России в последние годы уделялось значительное внимание со стороны государственных структур власти. Был принят Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Во втором разделе – «Этапы инновационного развития» Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) указано на необходимость содействия развитию малого и среднего бизнеса. Как отметил заместитель Министра экономического развития РФ Слепнев А. 30 октября 2009 г. на расширенном заседании Совета по внешнеэкономической деятельности при Минэкономразвития России в Нижнем Новгороде – приоритетными программами государства по развитию внешнеэкономической деятельности являются региональные программы, в том числе по поддержке экспортно-ориентированных малых и средних предприятий [1].

Деятельность МСП должна способствовать решению одной из основных проблем отечественной экономики – товарной и географической диверсификации экспорта и импорта, поскольку

Таблица

Количество микро- и малых предприятий в некоторых регионах России в 2009 г.

Регион	Количество микро- и МП	В % от общего количества в России
Москва	217,5	16,3
Московская обл.	53,7	4,0
Санкт-Петербург	126,8	9,5
ЦФО	410,1	30,7
Россия	1135,0	100

Источник: Сравнительный анализ деятельности малых предприятий г. Москвы, Московской области, г. Санкт-Петербурга, Центрального федерального округа и России в целом. http://giac.ru/content/document_r.

доля топлива, сырья и полуфабрикатов в последние годы составляет более 90% экспорта Российской Федерации в страны дальнего зарубежья, и она не имеет тенденции к снижению. Импорт, в свою очередь, в настоящее время является основным сдерживающим фактором развития отечественного производства, поскольку ориентирован на насыщение потребительского рынка (примерно 40% от общего импорта России, что в несколько раз выше, чем в развитых странах).

В России для решения данной проблемы крайне необходимо активизировать деятельность МСП, так как они в начале XXI века обеспечивали только 13–17% ВВП, что в 3–4 раза ниже, чем в развитых странах. Среднемировой показатель экспорта малых предприятий составляет 15–20%, в России же МСП направляют на экспорт менее 5% своей продукции [2]. Именно поэтому в начале 2009 г. Президент РФ Медведев Д.А. в интервью компании Би-Би-Си отметил: «для России важнейшая задача на будущее – двигаться по пути диверсификации экономики, поддерживать внутренний спрос, развивать малые и средние предприятия, потому как они в меньшей степени зависимы от мировой конъюнктуры» [3].

Решение данной задачи затруднено тем обстоятельством, что условия для создания и функционирования МСП, в том числе и в экспортно-ориентированных производствах, существенно различаются в регионах России. Наибольшее количество малых предприятий находится в Центральном Федеральном округе (ЦФО), как указано в таблице.

Данное положение является следствием того, что в настоящее время в наиболее благоприятном экономическом положении находятся регионы – экспортёры продукции с невысокой степенью добавленной стоимости, пользующейся устойчивым внешним спросом (нефти, газа, металлов, алмазов), а также крупные торгово-посреднические центры (Москва, мегаполисы и портовые города). В трудное положение попали регионы, в которых местные производства испытывают жёсткую конкуренцию со стороны импорта или сильно зависят

от дорогого импортного сырья (например, «текстильные» районы), а также многие градообразующие предприятия оборонно-промышленного комплекса и высокотехнологичных отраслей.

Таким образом, участие отдельных регионов России во внешнеэкономической деятельности крайне неравномерно. По данным Госкомстата РФ на долю первых пяти регионов (Иркутская обл., Ханты-Мансийский АО, Самарская и Челябинская обл., Красноярский край) приходилось в начале XXI века до 30% всего экспорта, 11 регионов давали свыше 50%, другую половину – остальные субъекты федерации. Позиции восточных регионов России на мировом рынке и в настоящее время определяются, в основном, экспортом сырья и энергоносителей. Доля Сибири в экспорте природного газа составляет почти 100%, нефти и алюминия – более 80%, меди – свыше 70%. Велика доля в экспортных поставках страны угля, никеля, продукции нефтеперерабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, азотных удобрений, нефтепродуктов. Однако экстенсивные факторы наращивания экспорта угледородного сырья практически исчерпаны, что не может не отразиться на стоимостном объёме сибирского экспорта, что, в свою очередь, создаёт благоприятную основу для активизации МСП.

Вместе с тем, активизации внешнеэкономической деятельности МСП препятствует значительная региональная асимметрия не только в экономической, но и в социальной сфере, которая постоянно увеличивается. Так, по уровню бедности населения в 2008 г. различие составляло от 3,1 до 55,6% бедных, то есть более чем в 18 раз. Официальный уровень бедности, рассчитанный по доходам, показывает разброс от 7 до 87% – различие почти в 12 раз. По состоянию на 1 января 2009 г. общая численность безработных в процентах к экономически активному населению в субъектах РФ колебалась от 0,9% в Москве, до 55% в Ингушетии. Наблюдается также и постоянное увеличение разрыва валового регионального продукта (ВРП) на душу населения между субъектами РФ. Выделяются только два субъекта Российской Фе-

дерации с наиболее высоким ВРП на душу населения: Москва и Тюменская область. Минимальное и максимальное значения ВРП на душу населения в субъектах Российской Федерации различались в 2004 г. в 73 раза, в 2006 г. – в 117 раз, в 2008 г. – в 272 раза [4]. В этих условиях именно МСП способны обеспечить занятость широких слоёв населения и, тем самым, социально-экономическую стабильность в регионах.

Кроме отмеченных обстоятельств, препятствуют активизации ВЭД МСП условия вступления России в ВТО, выдвигаемые развитыми странами, которые, на наш взгляд, не в полной мере учитывают региональные особенности российской экономики, её географическую специфику, что в будущем может негативно отразиться на ВЭД МСП. Особенно это относится к отдельным видам наукоёмкой продукции, в частности, к автомобилям. В восточных регионах страны, покупающих исключительно японские или корейские машины, повышенный импортный тариф только удорожает покупки и ограничивает покупательский спрос на другие товары, но никак не защищает отечественных производителей. Вместе с тем, попытки ограничить ввоз подержанных иномарок из Японии в Россию поставили под вопрос перспективы внешнеэкономической деятельности МСП в данной сфере. В июне 2009 г. после заседания Правительственной комиссии по техническому регулированию первый вице-премьер Игорь Шувалов сообщил: «Могу сказать совершенно определённо, что административных ограничений мы не планируем. Запреты на эксплуатацию средств с правым рулём в РФ введены не будут». После чего добавил: «В целом мы понимаем, что в странах с правым рулём, таких как Япония, Австралия и Великобритания, нет ограничения административного характера на ввоз и эксплуатацию автомобилей с левым рулём, мы будем придерживаться аналогичных требований» [5]. Таким образом, Правительство России в настоящее время стремится обойтись без административных запретов, а переориентировать деятельность МСП в этом регионе на отечественный автопром, что во многом зависит, по мнению автора, от региональных властей. Между тем, как указано в отчёте общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» за 2008 г. – «региональные программы поддержки предпринимательства, как свидетельствуют предприниматели, работают не так хорошо как задумывалось» [6].

Необходимо подчеркнуть то обстоятельство, что экономика России является более открытой, чем экономики многих развитых стран, поэтому руководство страны и российский бизнес, в том числе и МСП, должны проводить более активную

внешнеэкономическую политику. Этому в настоящее время препятствует отсутствие членства России в ВТО, поскольку, как указывалось выше, условия вступления России в данную организацию не учитывают в полной мере её экономические интересы. Президент Д.А. Медведев на саммите России и ЕС в Ростове-на-Дону (31 мая – 1 июня 2010 г.) так определил позицию России в данном вопросе: «Мне кажется, что всем, в том числе, и американским партнерам пора бы определиться, что членство России в ВТО – это не морковка, которую нам все время предлагают в качестве такого приза за хорошее поведение. А это просто необходимость для того, чтобы Россия была полноценным, интегральным участником в международных экономических процессах. Я не буду называть ряд стран, которые вступили в ВТО, и которые по степени вовлеченности в международную экономическую жизнь и современности правил отстают от России на десятилетия» [7].

Таким образом, внешнеэкономические интересы России не могут быть актуализированы в полной мере без учёта её региональных особенностей, в том числе геополитической и геоэкономической специфики. С этой точки зрения в России различают две группы регионов: периферийные (пограничные) и внутренние. Определённая часть первой группы регионов благодаря своему географическому положению обладает некоторыми конкурентными преимуществами во внешнеэкономической деятельности. В первую очередь это относится к приграничным территориям, соседствующим с развитыми или динамично развивающимися странами (на Северо-Западе – с Норвегией и Финляндией; на Дальнем Востоке – с Китаем, Японией, США) и имеющим морские выходы на мировые рынки (Санкт-Петербург, Новороссийск, юг Дальнего Востока). Однако выгодное положение по отношению к внешним рынкам, по нашему мнению, не должно сопровождаться свёртыванием связей с внутренними регионами. Такое развитие ситуации создало бы угрозы сохранению единства экономического пространства России. К сожалению, ситуация здесь сложилась достаточно неблагоприятная. Дальний Восток, некоторые северные регионы России в экономическом отношении в большей степени привязаны к своим соседям, чем к федерации в целом, что отражается на перспективах внешнеэкономической деятельности МСП. Способствуют созданию данной ситуации и пробелы в существующей нормативно-правовой базе. Совершенствование законодательства, особенно по таким направлениям, как экологическое право, разграничение прав собственности и т.д. является весьма насущной проблемой. Измене-

ния нормативной базы необходимо провести и на региональном уровне. Работа в данном направлении особенно важна для МСП, поскольку общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» полагает, что административные барьеры являются одними из основных препятствий в России на пути роста малого и среднего бизнеса [8].

Особое положение в Российской Федерации, существенно влияющее на характер внешнеэкономической деятельности, в том числе МСП, занимают приграничные регионы. Понятие «приграничный регион» подразумевает, что входящая в него территория испытывает существенное влияние соседнего государства. Учитывая ослабление внутриэкономических связей в Российской Федерации, многие соседние государства стремятся создать субрегиональные объединения с участием российских регионов. По инициативе Норвегии, Швеции, Финляндии, России и ЕС образован Баренц-Евроарктический регион. От России в него входят Республика Карелия, Мурманская и Архангельская области, Ненецкий автономный округ. Принята Программа Баренц-региона, стимулирующая региональное сотрудничество по выбранным приоритетным направлениям: экологические проблемы, забота об интересах и потребностях коренных народов, многосторонние инфраструктурные проекты, информационный сервис. Несколько лет функционирует Совет государств Балтийского моря, который рассматривает вопросы регионального экономического сотрудничества. Соглашения о приграничном сотрудничестве заключены также с другими соседними государствами: Финляндией, Польшей, Монголией, Китаем.

Осложняет положение приграничных российских регионов то обстоятельство, что границы России во многих направлениях являются абсолютно

открытыми, что способствует развитию нелегальной торговли и теневой экономики в целом, соответственно, ограничивая возможности ВЭД МСП. В приграничных регионах существует необходимость изменения направлений транспортных и инженерных коммуникаций, переориентации местной экономики на внутренний рынок и рынки ближнего и дальнего зарубежья, изменения режима природопользования, размещения переселенцев.

Значительным препятствием для развития эффективных внешнеэкономических связей являются и высокие транспортные тарифы при недостаточно развитой транспортной инфраструктуре, вследствие чего Россия не может использовать своё преимущество транзитной страны. Поэтому важнейшей задачей для центра и заинтересованных регионов является создание современных международных транспортных путей (железнодорожных, водных), дающих прямые выходы в страны Северной и Центральной Европы, Ближнего Востока, АТР, что, безусловно, положительно отразится на ВЭД МСП.

В качестве вывода следует подчеркнуть, что региональная специфика внешнеэкономической деятельности МСП России существенно зависит от целей и задач, определяемых руководством страны, от общей экономической политики и стратегии государства. Важнейшей задачей государства в этой связи является уменьшение асимметричности развития российских регионов, укрепление единого экономического пространства, развитие взаимовыгодных экономических связей со странами дальнего и ближнего зарубежья. Эти меры должны способствовать повышению эффективности внешнеэкономической деятельности МСП в рамках принятой государственной стратегии перехода экономики России на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Среди приоритетов государства в сфере ВЭД – поддержка экспортно-ориентированных МСП. 03.11.2009 г. <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?qtrees>.
2. Ермошин А.М. «Экспортный потенциал малого и среднего бизнеса России и меры государственной поддержки». www.aisme.ru/doc/080705_Article_1.pdf.
3. Задача на будущее – развивать малые и средние предприятия (30.03.2009 г.) <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=846036>.
4. Игнатов В.Г. «Асимметрия социально-экономического развития регионов РФ и основные направления ее ослабления» // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2009. Т. 7. № 2. – С. 132–133.
5. «Правый руль одерживает победу на правительством». <http://1nsk.ru/news/russia/23514.html>.
6. «Опора России. Малое и среднее предпринимательство в развитии промышленности и технологий». Отчет по результатам исследования. – М., 2008. – С. 114.
7. г. Ростов-на-Дону саммит Россия – ЕС, на котором обсуждался безвизовый режим и другие вопросы. <http://www.1tv.ru/news/polit/155613>.
8. Сравнительный анализ деятельности малых предприятий г. Москвы, Московской области, г. Санкт-Петербурга, Центрального федерального округа и России в целом. http://giac.ru/content/document_r.

М.Е. БОГДАНОВА

ассистент кафедры «Математическое моделирование
экономических процессов» Финакадемии

ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЁМА ПРОДАЖ И МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ

Основными задачами в области рекламы являются: определение рекламного бюджета, его оптимальное распределение по видам средств массовых коммуникаций для достижения целей рекламной кампании, а также прогнозирование ключевых показателей деятельности. Таковыми могут быть прибыль, объём продаж, доля рынка, стоимость компании (которая может повышаться за счёт увеличения доли нематериальных активов – реклама повышает капитал бренда¹ (*Brand Equity*)), знание бренда, знание рекламы, охват аудитории рекламной кампании. Выбор того или иного показателя эффективности в качестве критерия зависит от задач рекламной кампании, оценивающей стороны, и наличия данных для возможности оценки эффекта от рекламы.

Поскольку крупные компании обычно имеют свой отдел маркетинга, а функции создания креативной концепции, планирования размещения и размещения отдадут разным подрядчикам, то в таком случае креативное агентство отвечает за свою часть деятельности – создание и оформление сообщения, медийное² рекламное агентство отвечает за эффективность размещения (которая обычно измеряется охватом целевой аудитории с донесением сообщения эффективное число раз для запоминания информации), отдел маркетинга (иногда вместе с отделом продаж) отвечает за рост продаж и доли рынка. В небольших компаниях обычно этой работой занимается отдел маркетинга. В том и в другом случае важно анализировать

влияние каждого фактора на изменение ключевых показателей деятельности для того, чтобы управлять процессом коммуникаций с потребителем. В случае недостаточного эффекта от рекламы (если цели её не выполнены), необходимо выяснить, какой именно фактор оказал негативное или недостаточное влияние на результат; в случае превосходного эффекта – какой фактор сыграл решающую роль. Поэтому целью данной статьи является формулирование основных маркетинговых факторов, оказывающих влияние на ключевые показатели деятельности, и построение модели продаж с оценкой влияния рекламы, как одного из важных компонентов маркетинга.

История проблемы

Тема определения рекламного бюджета, как научная проблема, возникла более полувека назад. В 1942 г. вышла работа Нейла Бордена «Экономические эффекты рекламы», где впервые были затронуты теоретические аспекты рекламного бюджетирования, и было отмечено, что используемые на практике методы определения рекламных бюджетов в своём большинстве являются достаточно грубыми и ненаучными. С тех пор дискуссии вокруг данного вопроса не утихают – за последние 30 лет вышло в свет свыше 2000 книг и статей по данной проблематике [5]. Широкую известность получили работы Саймона Бродбента (*Simon Broadbent*), которые можно считать своеобразными энциклопедиями по определению рекламных бюджетов:

¹ «Бренд – это не только фирменный стиль и свойства продукта, это определённая идея, философия, которая задаёт все направления бизнеса. Бренд можно сравнить с ДНК – это то, что делает компанию уникальной».

² Рекламное агентство, занимающееся планированием размещения рекламы и её размещением.

«Рекламный бюджет» (*The Advertising Budget*) и «Понятная реклама» (*Accountable Advertising*). Проведены десятки практических социологических исследований по отдельным аспектам изучения данной проблемы. В конце 1996 г. в Массачусетсе группой учёных под эгидой Маркетингового Научного Института и Американской Ассоциации Рекламных Агентств был запущен комплексный проект, полностью посвящённый анализу практики рекламного бюджетирования. Тема определения рекламного бюджета достаточно подробно описана Осиповым М. в работе «Методика определения объема рекламных бюджетов: основные модели и российская специфика», с приведением математических моделей, которые могут использоваться для решения этой задачи.

Тема моделирования эффективности рекламы затронута в работах Веселова С.В., Тиханова О., Кевина Клейси, Питера Крейга, Пишняк А.И., Михалева О.В., Белгородского А.А., Адамова С., Радченко Д.М., Астафьевой Е.В., Романова А.А., Панько А.В. и многих других. Одни рассматривают эту тему с точки зрения восприятия и реакции потребителей, другие – с точки зрения финансовых показателей, а третьи – с точки зрения эффективности размещения.

Анализ проблемы

На эффективность рекламы влияет множество факторов, каждый из которых крайне важен для достижения запланированных показателей деятельности компании, и только синергетический эффект этих факторов способен дать положительный результат. Например, компания «Эспар-Аналитик» в исследовании наружной рекламы *Poster-track* измеряет запоминаемость рекламы (% тех, кто запомнил креатив, среди всех опрошенных) и узнаваемость бренда (% тех, кто распознал бренд). На запоминаемость и узнаваемость влияют как креатив, так и количество развешенных постеров, и очень сложно понять, какой из этих факторов в большей мере оказал влияние.

Сформулируем факторы, оказывающие влияние на ключевые финансовые показатели деятельности.

1. Известность бренда. Наверняка при выборе сотового телефона среди *Nokia* и *Alcatel* вы выберете *Nokia*, потому что это известный и надёжный бренд, зарекомендовавший себя с лучшей стороны.

2. Отношение к бренду. Если вы плохо относитесь к бытовой технике бренда *X*, много раз

слышали о его плохом качестве, вы его никогда не выберете. Этот фактор в меньшей степени зависит от рекламы, скорее от опыта использования вами, либо вашими знакомыми. Наоборот, в случае положительного отношения к бренду реклама только улучшает отношение к бренду и не даёт его забыть.

3. Лояльность к марке (может выражаться разными показателями: частота покупок данного бренда среди всех покупок в категории; доля расходов потребителя в данной товарной группе именно на этот бренд). На лояльность (степень рассмотрения бренда при покупке) влияют представление потребителя о цене, статус бренда, привычки (что покупалось в последний раз из данной группы товаров).

4. Забывание рекламы. Если вы не пользовались товаром бренда *X*, то вы быстрее забудете его, нежели в случае наличия опыта использования. А если вы не помните о нём, то с меньшей вероятностью можете купить именно этот бренд. Для напоминания о бренде нужна рекламная поддержка.

5. Изменение креатива рекламы. Один ролик может сразу вызвать рост продаж (например, реклама распродаж/акций), а другой (например, имиджевая¹ реклама) очень слабо отразится на продажах сразу, но в долгосрочной перспективе сыграет свою роль.

6. Сила привлечения внимания *i*-го СМИ. Очевидно, что телевизионная и наружная реклама по-разному привлекают внимание: наружная реклама больше направлена на информирование/напоминание, а телевизионная – на создание имиджа. Реклама в разных СМИ по-разному оказывает влияние на знание бренда, рост продаж и другие показатели. Это необходимо учитывать при моделировании.

7. Конкурентная активность. Чаще всего этот фактор учитывается в показателе *SOV* (доля голоса) – это затраты на рекламу тестируемого бренда в долларах, делённые на затраты категории. Чем выше конкурентная активность в категории, тем менее вероятно получить эффект от рекламы в ней.

8. Запоминание как функция от частоты контакта. Каждому человеку для запоминания информации требуется услышать/увидеть её эффективное количество раз. На эту тему написано немало трудов, например, анализировал эту зависимость Белгородский А.А. [3]. Этот фактор необходимо учитывать при планировании рекламы.

¹ Реклама по созданию/закреплению благоприятного образа (имиджа) фирмы и товара в сознании широкого круга людей. Её основная роль – ознакомить потенциальных потребителей с продукцией, с её назначением, характеристиками, а также с направлениями деятельности, с теми преимуществами, которые получает покупатель, приобретая рекламируемый товар.

9. Межвременной эффект рекламы – запаздывание влияния факторов на результирующий показатель. В литературе существуют два основных взгляда на эту тему. Первая позиция опирается на Налоговый кодекс США, который чётко трактует расходы на рекламу в качестве разовых бизнес-расходов, которые в полном объёме вычитаются из валового годового дохода. Соответственно, эффекты рекламы считаются лимитированными тем периодом, когда производятся расходы на рекламу. Некоторые исследователи полагают, что будущие экономические выгоды от рекламы в большинстве случаев не могут быть измерены с точностью, позволяющей рассматривать их в качестве инвестиции в финансовых документах, и эту позицию поддерживают многие финансовые менеджеры, которым выгодна ситуация, в которой вся стоимость рекламной кампании может быть списана в качестве расходов.

Однако большинство исследователей-экономистов (Кларк, Джонс, Котлер, Данахер, Раст и др.) придерживаются принципиально иной позиции и сходятся на том, что межвременные эффекты рекламы необходимо учитывать. Реклама на этапе принятия решений должна рассматриваться в качестве долгосрочной инвестиции и оцениваться, в частности, в терминах будущих финансовых потоков и с помощью методов финансового анализа, а построение зависимости между продажами и рекламными расходами одного периода приводит к неоптимальным решениям.

10. Сезонность. В случае, если товар сезонный (например, средства от простуды и гриппа), этот фактор следует учитывать.

11. Рост/спад в категории. Например, категория твёрдого мыла падает, а жидкого – растёт, соответственно падение категории твёрдого мыла будет отражаться на изменении продаж бренда *X* из этой категории. В случае падающей категории реклама неэффективна, нужно адаптироваться к новым условиям рынка и переориентировать производство на аналогичную растущую категорию. Уже в новой категории имеет смысл задуматься о рекламе.

12. Затраты на рекламу. Это косвенный показатель, потому что на один и тот же бюджет можно спланировать как эффективную рекламу, так и неэффективную. Затраты на рекламу можно разложить на составные части: затраты на рекламу на телевидении, в наружной рекламе и т.д., а они уже зависят от эффективности планирования рекламы в каждом отдельном виде СМИ. Здесь следует говорить и о таком показателе, как возврат инвести-

ций на вложенный рубль. Если прирост продаж за счёт рекламы превышает затраты на неё, то реклама эффективна.

13. Цена, дистрибуция, качество продукта – одни из основных маркетинговых факторов. Продажи чаще всего очень чувствительны к изменению цены, хотя это зависит от наличия товаров-заменителей. Без развитой сбытовой сети (налаженной дистрибуции¹) нет смысла размещать рекламу, либо для размещения рекламы необходимо выбирать узконаправленные каналы коммуникаций – например реклама в магазине, где продаётся продукт. Качество продукта, на наш взгляд, является решающим фактором, поскольку если оно не удовлетворяет покупателя, он не совершит повторной покупки, и реклама в этом случае будет бессильна. Поэтому необходимым, но недостаточным условием роста продаж является приемлемая цена, налаженная дистрибуция и удовлетворительное качество продукта, и только в случае совершенствования этих параметров можно достичь прироста продаж.

14. Воздействие специальных или редких событий (смена руководства, слияние/поглощение компаний и т.п.). Например, слияние конкурирующих компаний может отразиться на продажах как позитивно (из-за объединения технологий и, в связи с этим, оптимизации производства), так и негативно (из-за неурегулированности процессов и разлаженности действий подразделений). На этот параметр в большей степени влияет человеческий фактор, который очень сложно учесть при моделировании.

15. Экономический климат. Например, кризис негативно отразился на объёмах выдачи кредитов и показателях прибыльности банков, при этом не отразился на падении выручки розничной сети *X5 Retail Group* [4]. Во время кризиса эффективность рекламы зависит от категории продукта, поскольку в разных сегментах рынка кризис сказывается по-разному.

16. Хало-эффект и эффект зонтичного бренда. Например, реклама геля для душа *Palmolive* может повысить также продажи шампуня *Palmolive*.

На тему отражения влияния рекламных и маркетинговых факторов на практике написана книга [2], авторы которой – *Chip Conley* и *Eric Friedenwald-Fishman* – бизнесмены с большим опытом применения маркетинга в реальной жизни.

Модельные построения

Поскольку проблема определения вклада каждого из факторов, оказывающих влияние на объём

¹ Дистрибуция может выражаться частотой встречаемости продукта в рознице; эта характеристика показывает, какая часть торговых точек данного типа охвачена торговой маркой.

продаж, важна для любой компании, то для оценки этого влияния удобно использовать аддитивную функцию, в которой переменные модели входят в слагаемые. А логистическая функция является наиболее подходящей для характеристики изменения объема продаж, имеющего точку насыщения. Рассмотрим эконометрическую модель (1) как основной аппарат для прогнозирования объема продаж и оценки влияния рекламных затрат, цены, дистрибуции, тренда, сезонности на продажи:

$$Sales_t = A + \sum_i k_i \cdot \left(-1 + \frac{2}{1 + e^{-b_i \cdot x_{it}}}\right) + c \cdot T_t + d \cdot S_t, \quad (1)$$

здесь T_t – тренд;

S_t – сезонность, вводится фиктивными переменными $(0,1)$;

x_{it} – дистрибуция в периоде t ;

x_{i2} – цена в периоде t ;

x_{i3} – затраты на рекламу на ТВ в периоде t ;

x_{i4} – затраты на рекламу в прессе в периоде t ;

x_{i5} – затраты на рекламу в наружной рекламе в периоде t ;

x_{i6} – затраты на рекламу на радио в периоде t ;

A, k_i, b_i, c, d – коэффициенты модели.

Функция (1) также хороша тем, что позволяет:

а) вычислить возврат инвестиций на вложенный в рекламу рубль:

$$ROI_i = \sum_i k_i \cdot \left(-1 + \frac{2}{1 + e^{-b_i \cdot x_{it}}}\right) / \sum_i x_{it} - \text{отдача } i\text{-го}$$

СМИ на единицу затрат на это СМИ;

б) вычислить, какой прирост продаж создала реклама:

$$\Delta Sales_t \% (\text{за счёт рекламы}) = \sum_t Sales_t / \sum_t \left[Sales_t - \sum_{i=3}^6 k_i \cdot \left(-1 + \frac{2}{1 + e^{-b_i \cdot x_{it}}}\right) \right] - 1;$$

с) возможны также варианты учёта в ней фактора забывания рекламы:

$$x_t = x_{t-1} \cdot (1 - d) + x_t,$$

где d – скорость забывания рекламы ($d=0,3$ означает, что на периоде t 30% людей забыли информацию, рекламируемую в периоде $t-1$).

Прогнозные результаты

Функция (1) была применена на практике для оценки влияния эффекта рекламы на объем продаж продукта X . В результате обработки статистических данных получены выводы:

– реклама создала прирост продаж в 15%;

– ROI (ТВ) = 0,75, т.е. в краткосрочном периоде телереклама не окупилась;

– ROI (прессы) = 0,52, т.е. в краткосрочном периоде рубль, вложенный в рекламу в прессе, обеспечил 52 копейки прироста продаж;

– ROI (радио) = 0,5, т.е. в краткосрочном периоде рубль, вложенный в рекламу на радио, обеспечил 50 копеек прироста продаж;

– ROI (наружной рекламы) = 22,1, т.е. в краткосрочном периоде рубль, вложенный в наружную рекламу, обеспечил 22,1 рубля прироста продаж;

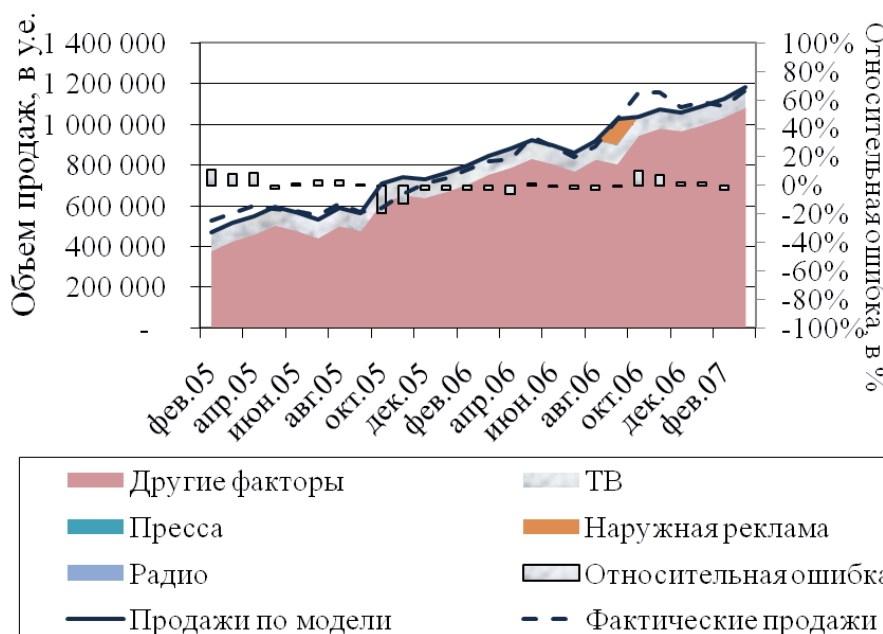


Рис. Сравнение фактического и модельного объема продаж

– ROI (всей рекламы) = 0,79, т.е. в краткосрочном периоде реклама не окупилась. Из всех используемых видов рекламы окупилась только наружная реклама.

При этом прослеживается тенденция уменьшения с течением времени вклада фактора рекламы в продажи – это может быть результатом повышения конкуренции на рынке.

На основе этой модели можно также строить прогноз продаж на будущие периоды. Ошибка прогноза составила 1,5%, что является вполне приемлемым показателем. Среднеабсолютная процентная ошибка модели составила 5% – в пределах нормы. На основе скорректированного коэффициента детерминации можно сделать вывод о том, что 74% изменений объёма продаж объясняются переменными модели и 26% остаются необъяснёнными. На основе F -теста качество регрессии удовлетворительно, статистика Дарбина-Уотсона не позволяет ни отклонить, ни принять гипотезу об автокорреляции случайных остатков.

Эта модель не лишена недостатков: неучёт долгосрочных эффектов обусловил некупаемость рекламы. Исследование Пола Дисона в 1998 г. подтвердило, что в большинстве случаев реклама в краткосрочном периоде не обеспечивает достаточной прибыли для покрытия расходов на рекламную кампанию. При этом учёт долгосрочных эффектов приводит к тому, что реклама легко оправдыва-

ет собственную стоимость. Попытки применения в данной функции долгосрочного эффекта и фактора забывания не увенчались успехом, т.е. для учёта этих факторов надо строить другую модель.

Все факторы в модели учесть невозможно, но к этому надо стремиться. Поэтому совершенствование имеющейся модели/разработка новых – одно из направлений будущих работ.

Одной из альтернатив оценки эффекта рекламы является проведение исследований, на основе которых можно прогнозировать объём продаж, оценку вклада каждого фактора в рост продаж и т.д. Кевин Клейси и Питер Крейг – основатели маркетинговой консалтинговой компании *Copernicus* – применили *STM* (*Simulated Test Market Technology*) и *LTM* (*Laboratory Test Market*) для моделирования знания бренда, продаж и доли рынка. О применении этой технологии исследований ими написана книга [1]. Достоинством этого метода может служить то, что на основе исследования можно оценить синергетический эффект рекламы в разных СМИ (иногда человек покупает товар не потому, что он видел рекламу товара только на телевидении, а потому, что он видел её во всех СМИ). Регрессионная же модель оценивает эффект каждого СМИ в отдельности, без учёта синергии. Недостатком метода *STM* является то, что реальные условия, в которых находится покупатель, отличаются от условий при проведении исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кленси К.Дж., Крейг П.С., Вольф М.М. Моделирование рынка: как спрогнозировать успех нового продукта, пер. с англ. Болдышевой А.В. – М. : Вершина, 2007.
2. Chip Conley, Eric Friedenwald-Fishman. Marketing that matters: 10 practices to profit your business and change the world, Berret-Koehler Publisher, Inc., San Francisco, 2006.
3. Белгородский А.А. Частота контактов с целевой аудиторией и ее влияние на эффективность кампании // Маркетинг в России и за рубежом, № 2 (52), 2006.
4. Кузьменко А. Промоакции помогли увеличить выручку X5 Retail Group // РБК Daily, 19 января 2010 г.
5. Осипов М. Методика определения объема рекламных бюджетов: основные модели и российская специфика // Реклама. Теория и практика, № 4, 2004 г.

О.А. ИСААКЯН

аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» Финакадемии

МНОГОФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

По итогам прошедшего десятилетия российский фондовый рынок занял в мире третье место по темпам роста, показав рост по индексу РТС на 697%. За 2009 г. Россия заняла четвертое место по темпам роста: долларový индекс РТС прибавил в этом году 116%, индекс ММВБ показал рост на 113% [12].

За относительно короткий срок своего существования российский рынок акций претерпел существенные качественные и количественные изменения. При характерных высоких темпах роста, ему также свойственны высокая волатильность, высокая степень концентрации на нескольких акциях, высокий уровень фрагментарности и зависимости от политических решений.

В период финансового кризиса российский рынок акций показывает особенно высокую волатильность (более чем в 2 раза превышающую среднюю по БРИК по данным Института волатильности Роберта Энгла), что приводит к постановке вопроса о факторах, влияющих на него в условиях кризиса [6].

В этой связи, на основании анализа текущей макроэкономической ситуации [7], Жуковым П.Е. был поставлен вопрос о существовании взаимосвязи индекса РТС с внутренними факторами, отражающими состояние реальной экономики, а также внешними факторами, представляющими динамику мировых финансовых рынков.

В современных исследованиях российских авторов, во многом в силу устоявшихся представлений о спекулятивной природе российского рынка акций, главными объектами изучения выступают внешние факторы. Из числа подобных работ можно отметить, например, исследования Миркина Я.М. [10, 9], Кудиновой М. [8] и Учуваткина Л. [13, 14], Григорьева Л. и Валитовой Л. [5], Бе-

ленькой О. [3], Дорофеева Е. [1]. Общеизвестными выводами этих исследований является то, что в силу ряда причин, в ближайшей перспективе изменения на российском рынке будут определяться в первую очередь конъюнктурой зарубежных рынков.

Таким образом, исходя из изложенных обстоятельств, представляется актуальным проведение исследования, посвященного анализу российского рынка акций, как одной из основных составляющих фондового рынка, выявлению основных факторов, которые определяют взаимосвязь российского рынка акций с реальным сектором экономики страны и с глобальной финансовой системой; определению природы этих факторов (спекулятивная или связанная с объективными показателями развития экономики).

В данной работе представлены результаты исследования взаимосвязей российского рынка акций с основными макроэкономическими индикаторами России и индикаторами мировой финансовой системы, которое было выполнено с помощью метода корреляционного анализа. Расчет коэффициентов корреляции между индексом РТС и основными макроэкономическими показателями осуществлялся в рамках тестирования ряда гипотез, описание и результаты тестирования которых представлены ниже. Корреляционный анализ проводился в отношении корреляции среднемесячных темпов роста индекса РТС со среднемесячными темпами роста иных индикаторов.

Также, с учетом того, что российский рынок акций является неотъемлемой частью глобальной экономики, были сформулированы и протестированы гипотезы о наличии взаимосвязи российского рынка акций с индикаторами мировой финансовой системы.

В качестве индикатора, представляющего российский рынок акций, в исследование включён индекс РТС. Как свидетельствуют проведённые исследования [4, 14], корреляция между основными российскими фондовыми индексами РТС и ММВБ близка к 1 и, соответственно, выбор между индексами РТС и ММВБ не имеет принципиального значения. При проведении исследования будем полагать, что динамика развития реальной экономики страны описывается динамикой основных макроэкономических показателей: ВВП, инвестиции в основной капитал, уровень безработицы (показатель рынка труда), денежная масса М2 (монетарный индикатор), объём промышленного производства и объём экспорта.

Формулировка выдвигаемой гипотезы №1 звучит следующим образом: между российским рынком акций и макроэкономическими показателями, являющимися индикаторами развития реальной экономики страны, существуют устойчивые зависимости, поддающиеся статистическому анализу.

Исходя из факта, что фондовый рынок является, в определённой степени, отражением экономической ситуации в стране, происходящих в ней процессов и изменений, то следует предположить, что динамика макроэкономических показателей коррелирует с динамикой развития российского рынка акций.

Для предварительного анализа проанализируем график (рис. 1.), на котором представлена динамика индекса РТС и макроэкономических показателей экономики страны нарастающим итогом за период с января 2005 г. по сентябрь 2009 г. В целом,

как видно из графика, тенденция изменений всех индикаторов в значительной степени совпадает, за исключением показателя инвестиций в основной капитал, темпы роста которого в разы превосходят темпы роста остальных индикаторов. На графике достаточно чётко прослеживаются два типа тенденций: первая, в период с января 2005 г. до сентября 2008 г. (что соответствует фазе «роста» в докризисный период); вторая – с октября 2008 г. по сентябрь 2009 г. (что соответствует фазе «спада и рецессии» в посткризисный период). Таким образом, представляется целесообразным тестирование гипотезы на двух этапах экономического цикла.

Кроме того, учитывая тот факт, что макроэкономические показатели являются «запаздывающими» индикаторами по отношению к индексу рынка ценных бумаг, необходима проверка выдвинутой гипотезы, которая бы учитывала такого рода временные разрывы и смещения. В данной работе проведены расчёты корреляции для 12 временных лагов, шаг каждого лага составляет 1 месяц. Значения полученных результатов представлены в таблице 3.

Максимальные коэффициенты корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей, рассчитанные с учётом временных лагов (за период январь 2005 г. – сентябрь 2009 г.), представлены в таблице 1.

Максимальные коэффициенты корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей, рассчитанные с учётом временных лагов (за период январь 2005 г. – сентябрь 2008 г.), представлены в таблице 2.

Таблица 1

Индикатор	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи	Временной лаг
Валовой внутренний продукт	0,786	высокая	+ 12 месяцев
Уровень безработицы	-0,642	заметная	+ 2 месяца
Инвестиции в основной капитал	0,943	весьма высокая	+ 12 месяцев
Денежная масса М2	0,966	весьма высокая	+ 12 месяцев
Объём промышленного производства	0,799	высокая	+ 3 месяца
Объём экспорта	0,813	высокая	+ 3 месяца

Таблица 2

Индикатор	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи	Временной лаг
Валовой внутренний продукт	0,880	высокая	+ 8 месяцев
Уровень безработицы	-0,746	высокая	+ 9 месяцев
Инвестиции в основной капитал	0,961	весьма высокая	+ 8 месяцев
Денежная масса М2	0,977	весьма высокая	+ 9 месяцев
Объём промышленного производства	0,881	высокая	+ 8 месяцев
Объём экспорта	0,900	весьма высокая	+ 8 месяцев

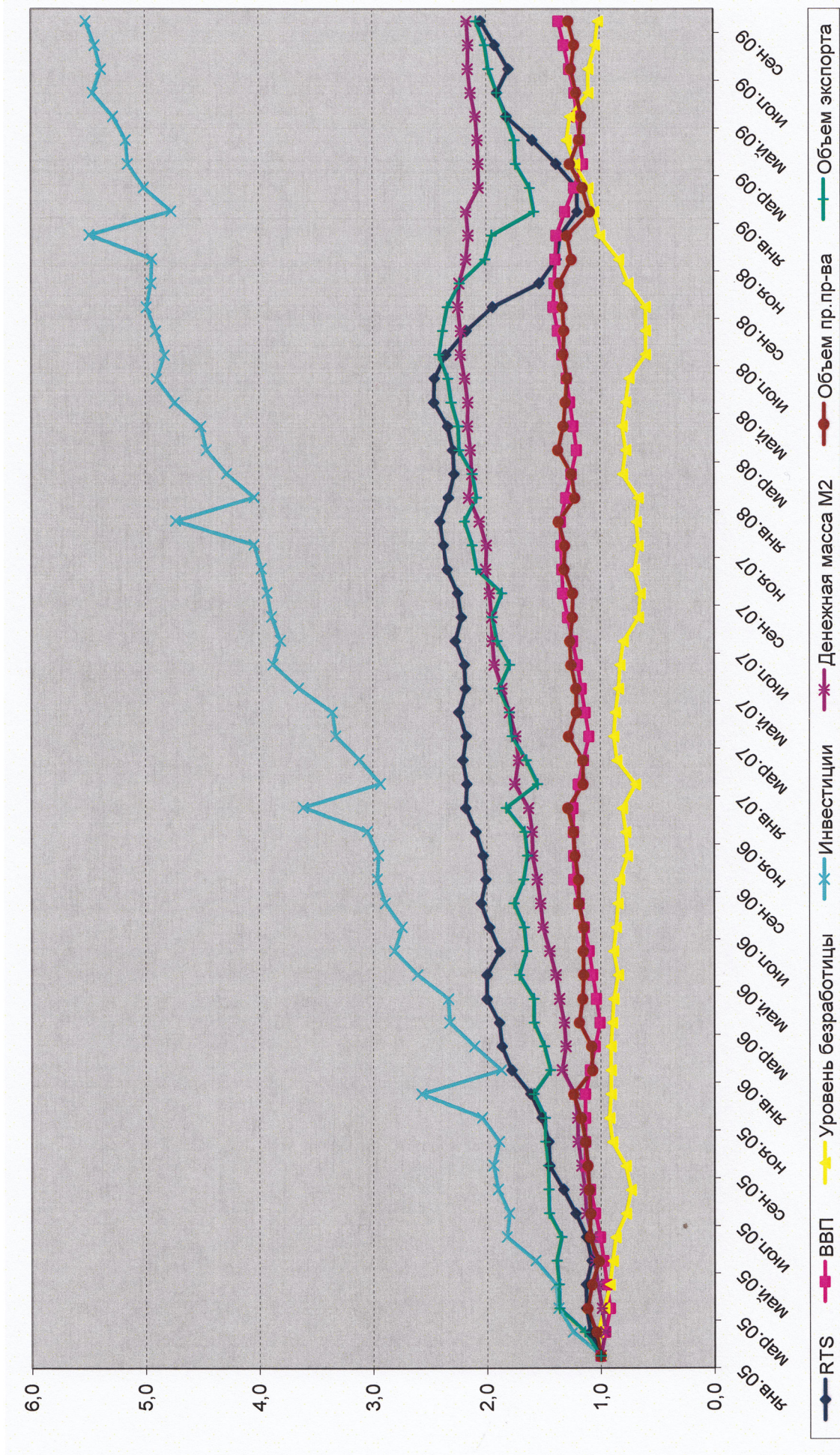


Рис. 1. Динамика индекса RTS и макроэкономических показателей за период январь 2005 г. – сентябрь 2009 г. (нарастающим итогом)

Таблица 3

Коэффициенты корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей, рассчитанные с временными лагами

Индикатор	0	+ 1 мес.	+ 2 мес.	+ 3 мес.	+ 4 мес.	+ 5 мес.	+ 6 мес.	+ 7 мес.	+ 8 мес.	+ 9 мес.	+ 10 мес.	+ 11 мес.	+ 12 мес.
Докризисный период январь 2005 г. – сентябрь 2008 г.													
ВВП	0,786	0,812	0,826	0,831	0,836	0,842	0,854	0,869	0,880	0,878	0,861	0,838	0,820
Уровень безработицы	-0,607	-0,653	-0,663	-0,660	-0,666	-0,687	-0,707	-0,718	-0,742	-0,746	-0,721	-0,705	-0,698
Инвестиции	0,880	0,912	0,927	0,935	0,941	0,945	0,946	0,956	0,961	0,952	0,949	0,943	0,939
Денежная масса M2	0,898	0,929	0,946	0,954	0,958	0,963	0,969	0,972	0,976	0,977	0,973	0,971	0,969
Объём промышленного производства	0,825	0,838	0,845	0,855	0,859	0,861	0,858	0,872	0,881	0,859	0,856	0,857	0,849
Объём экспорта	0,829	0,865	0,871	0,879	0,884	0,887	0,891	0,898	0,900	0,888	0,885	0,890	0,896
Посткризисный период октябрь 2008 г. – сентябрь 2009 г.													
ВВП	-0,026	0,434	0,791	0,939	0,888	0,698	0,432	0,171	-0,055	-0,232	-0,327	-0,329	-0,242
Уровень безработицы	0,147	-0,410	-0,839	-0,951	-0,890	-0,745	-0,532	-0,289	-0,084	0,049	0,121	0,141	0,117
Инвестиции	0,744	0,438	0,088	-0,088	-0,393	-0,582	-0,670	-0,728	-0,735	-0,683	-0,608	-0,483	-0,244
Денежная масса M2	0,138	0,659	0,854	0,853	0,746	0,501	0,242	0,009	-0,189	-0,311	-0,303	-0,263	-0,128
Объём промышленного производства	0,227	0,484	0,635	0,699	0,472	0,248	0,099	-0,045	-0,179	-0,189	-0,154	-0,190	-0,179
Объём экспорта	0,533	0,815	0,877	0,771	0,464	0,148	-0,129	-0,341	-0,475	-0,491	-0,421	-0,344	-0,228

Таблица 4

Индикатор	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи	Временной лаг
Валовой внутренний продукт	0,939	весьма высокая	+ 3 месяца
Уровень безработицы	-0,951	весьма высокая	+ 3 месяца
Инвестиции в основной капитал	0,744	высокая	+ 1 месяц
Денежная масса M2	0,854	высокая	+ 2 месяца
Объём промышленного производства	0,699	заметная	+ 3 месяца
Объём экспорта	0,877	высокая	+ 2 месяца

Максимальные коэффициенты корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей, рассчитанные с учётом временных лагов (за период октябрь 2008 г. – сентябрь 2009 г.), представлены в таблице 4.

Как видно из таблиц 2 и 4, для докризисного периода временной разрыв составляет около 8–9 месяцев, а в кризисный период – только 2–3 месяца. При этом степень тесноты связи определяется как «высокая» и «весьма высокая» (исключение – пара: индекс РТС – объём промышленного производства) и превосходит на порядок по своему уровню значения, которые были получены без учёта временных лагов.

Исходя из того, что российский фондовый рынок является частью общемирового рынка, и, следовательно, подвержен общим тенденциям и находится во взаимодействии с другими фондовыми рынками, представляется необходимым тестирование гипотезы №2. *Гипотеза №2: между финансовыми рынками различных стран существуют устойчивые зависимости, поддающиеся статистическому анализу. Динамика российского рынка акций находится во взаимосвязи с динамикой внешних факторов, отражающих развитие мировых финансовых рынков (индексы рынков акций развитых и развивающихся стран, мировая цена на нефть и индикаторы уровня странового риска).*

В рамках проведения исследования были выбраны следующие индексы: индексы развитых стран (США – S&P 500, Япония – NIKKEI 225, Германия – DAX, Великобритания – FTSE 100); индексы развивающихся стран (Китай – SSE, Бразилия – BOVESPA, Индия – BSE 30).

Также в список индикаторов мировой финансовой системы, которые, как предполагается, взаимосвязаны с российским рынком акций, включены: мировая цена на нефть (NYMEX CL); кредит-

ный дефолтный своп (*Credit Default Swap – CDS*)¹. Выбор мировой цены на нефть в качестве изучаемого индикатора обусловлен необходимостью проверки степени «сырьевой ориентированности» российского рынка акций. Включение кредитного дефолтного свопа в исследование позволит проанализировать взаимосвязь рынка акций и оценку инвесторами риска, связанного с изменениями на рынке.

Предварительный графический анализ (рис. 2.) позволяет сделать выводы о том, что в целом динамика выбранных индикаторов мировой финансовой системы характеризуется схожим направлением развития. Исходя из динамики темпов роста значений индексов, можно предварительно выделить три группы, которые демонстрируют наиболее схожее поведение:

- группу индексов стран БРИК, а также индикатор мировой цены на нефть;
- группу индексов развитых стран;
- индикатор странового риска – кредитный дефолтный своп.

На протяжении периода с начала 2005 г. до конца 2007 г. индикаторы первой группы демонстрировали уверенный рост своих значений, за исключением небольшого снижения в мае-июне 2006 г. При этом фондовые индексы стран БРИК показывали не только долгосрочную тенденцию к росту, но и тенденции увеличения темпов роста.

Индикаторы второй группы в данный период также демонстрировали умеренный рост, показав незначительное снижение в середине 2006 г.

Сильно отличающийся от остальных индикаторов тренд динамики кредитного дефолтного свопа российских валютных облигаций, представляющего третью группу, обусловлен наличием не прямого, а обратного вида связи с индикаторами роста мировой экономики.

¹ Кредитный дефолтный своп – это инструмент финансового страхования, страхующий банки и корпорации от дефолта по своим обязательствам. Это договор, согласно которому одна сторона за плату обязуется заменить другую сторону в случае неисполнения определённого (названного) обязательства. Если кто-то хочет повысить надёжность купленных облигаций или выданных кредитов, он покупает на них CDS, что согласно принятой практике корпоративной отчётности, позволяет оценивать эти активы на балансе не по рыночным ценам, основанным на ценах реальных сделок, а по ценам моделей ценообразования.

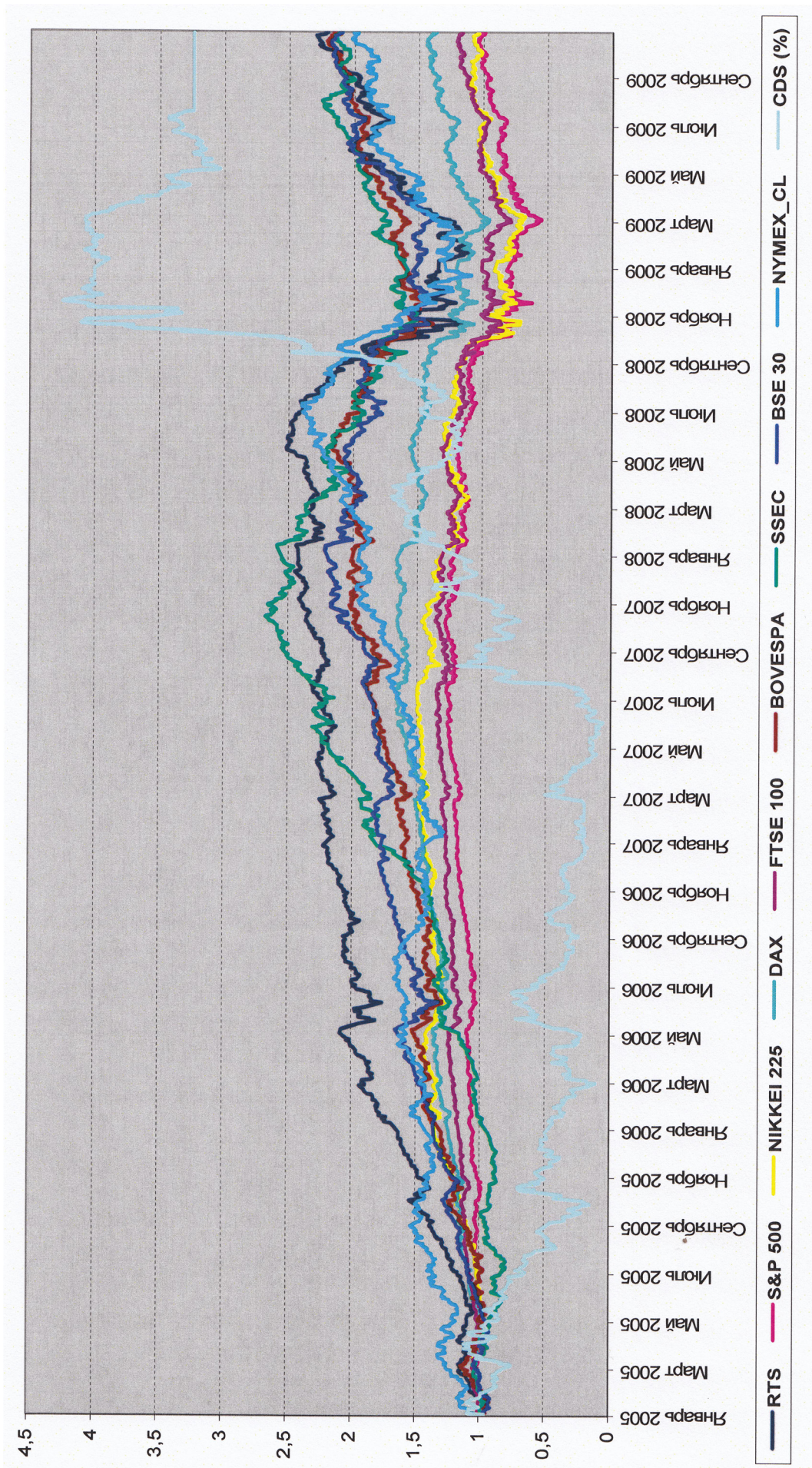


Рис. 2. Динамика фондовых индексов, мировой цены на нефть и CDS (на основе дневных значений)

Из предварительного графического анализа следует, что исследуемому промежутку времени присущи два вида тенденций: «роста» и «спада». Соответственно, представляется целесообразным разбиение исследуемого периода на два периода: 1) «докризисный» период (январь 2005 г. – октябрь 2009 г.); 2) «кризисный» период (ноябрь 2008 г. – сентябрь 2009 г.).

Коэффициенты корреляции индекса РТС с индикаторами мировой финансовой системы за период январь 2005 г. – сентябрь 2009 г. представлены в таблице 5.

Коэффициенты корреляции периода с января 2005 г. по сентябрь 2008 г., который соответствует фазе «роста» экономического цикла, приведены в таблице 6. Для всех экономических индикаторов, за исключением кредитного дефолтного свопа (CDS), получены значения коэффициентов более 0,7, что свидетельствует о наличии «высокой» и «весьма высокой» степени тесноты связи.

Корреляционный анализ выявил наличие «высокой» и «весьма высокой» степени взаимосвязи между российским индексом рынка акций РТС и индикаторами мировой финансовой системы также в «кризисный» период (октябрь 2008 г. – сентябрь 2009 г.).

Полученные коэффициенты корреляции между индексом РТС и индикаторами мировой финансовой системы за обозначенный период представлены в таблице 7. Для всех экономических индикаторов характерен прямой тип взаимосвязи, за исключением кредитного дефолтного свопа (CDS), у которого обратный тип связи.

Для наглядности представим в сводной таблице (табл. 8.) результаты тестирования гипотез, которые были получены в ходе анализа взаимосвязей между российским рынком акций и внешними и внутренними экономическими факторами. Значение коэффициентов корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей рассчитаны

Таблица 5

Индикатор	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи (по шкале Чеддока)
S&P 500	0,6967	заметная
NIKKEI 225	0,7096	высокая
DAX	0,9394	весьма высокая
FTSE 100	0,8044	высокая
BOVESPA	0,7770	высокая
SSEC	0,7324	высокая
BSE 30	0,8645	высокая
NYMEX CL	0,7239	высокая
CDS	-0,3154	умеренная

Таблица 6

Индикатор	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи (по шкале Чеддока)
S&P 500	0,8411	высокая
NIKKEI 225	0,7464	высокая
DAX	0,9443	весьма высокая
FTSE 100	0,8885	высокая
BOVESPA	0,9354	весьма высокая
SSEC	0,8440	высокая
BSE 30	0,9618	весьма высокая
NYMEX CL	0,7292	высокая
CDS	0,1142	слабая

Таблица 7

Индикатор	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи (по шкале Чеддока)
S&P 500	0,8259	высокая
NIKKEI 225	0,9342	весьма высокая
DAX	0,8588	высокая
FTSE 100	0,8008	высокая
BOVESPA	0,9297	весьма высокая
SSEC	0,8525	высокая
BSE 30	0,9595	весьма высокая
NYMEX CL	0,8517	высокая
CDS	-0,8335	высокая

с учётом временных лагов и в таблице представлены их (коэффициентов) максимальные значения.

Основные выводы анализа полученных результатов о существовании связи российского фондового рынка с макроэкономическими показателями экономики страны и с индикаторами мировых финансовых рынков можно представить в виде следующих положений.

1. Степень тесноты связи российского рынка акций с основными макроэкономическими показателями весьма высокая. Это позволяет сделать вывод о весьма высокой эффективности российского рынка акций (вопреки широко распространённому скептическому к нему отношению).

2. Временные лаги для докризисного периода не играют существенной роли – коэффициент корреляции выше 0,7 при лагах от 0 до 12 месяцев, хотя максимальное значение принимает при лаге в 8–9 месяцев.

3. В кризисный период временные лаги играют ключевую роль. При лагах 2–3 месяца (за исключением пары индекс РТС – инвестиции в основной капитал, максимальное значение коэффициента корреляции фиксируется при нулевом временном лаге) коэффициенты корреляции превышают уровень 0,7, достигая значения 0,9.

4. «Весьма высокая» степень тесноты связи российского рынка акций с мировыми ценами на нефть свидетельствует о сырьевой ориентации российской экономики и высокой зависимости от мировой конъюнктуры цен на нефть.

5. В отношении связи российского рынка акций с рынками других стран отмечено, что эта связь весьма высокая, причём это отмечается как в докризисный, так и в кризисный периоды (в кризисный период эта связь даже выше). При этом не выявлено значительных различий между связью с рынками развитых и развивающихся стран, хотя следует отметить, что взаимосвязь с рынками развитых стран, всё же, несколько выше.

6. Слабая степень связи динамик индекса *RTS* и кредитного дефолтного свопа (*CDS*) в период фазы «роста» экономического цикла объясняется высокими темпами роста экономики России. В период экономического роста, стабильно высоких цен на нефть в мире и спроса на неё, а также в условиях бюджетного профицита, страновые риски для России оцениваются участниками рынка как «низкие».

В условиях кризиса ситуация меняется на противоположную. Сформировавшаяся высокая связь рынка акций с динамикой изменений кредитного дефолтного свопа (значение по модулю более 0,8) говорит о том, что падение рынка акций приводит к существенному увеличению риска суверенно-

го долга. Причина этого, как показывают данные о движении капитала, в том, что при падении рынков акций начинается отток капитала в безрисковые активы (бумаги казначейства США и др.). Так, в кризисный период чистый отток капитала из экономики России достиг 132,8 млрд долл. США [11]. В то же время, необходимо отметить, что здесь одновременно действуют также и иные механизмы – при снижении рынка акций повышается вероятность наступления «*margin call*» по займам, выданным под залог акций, а значит, существуют и иные причины для чистого оттока капитала.

На основании полученных результатов исследования и сформулированных выводов представляется целесообразным предложить некоторые практические рекомендации.

1. Финансовая политика Правительства России должна строиться с учётом возможных колебаний рынка ценных бумаг и, возможно, активно влиять на него с целью снижения его волатильности. При этом необходимо отметить, что средние значения цен финансовых активов, как было отмечено ранее, отражают их объективную стоимость с учётом рисков. Правительство России не должно пытаться влиять на средние цены (такая попытка была бы бесперспективной и деструктивной), но может оказывать влияние с целью снижения краткосрочной волатильности рынка, что снизит возможности для спекуляций, но окажет позитивное воздействие на рынки, а, следовательно, опосредованно на кредитный рейтинг России.

2. Кроме того, антикризисная политика Правительства России, направленная на стабилизацию экономики в целом, сама по себе должна оказывать позитивное влияние на рынки, если только средства, направляемые на антикризисные меры, будут поступать в реальный сектор экономики, а не направляться на создание новых «ценовых пузырей» в сфере недвижимости и других активов.

3. Прогнозы участников рынка в отношении уровня ВВП, сделанные за 2–3 месяца, являются надёжным ориентиром. Если бы прогнозы рынка в отношении ВВП не сбывались, то уровень корреляции индекса РТС и ВВП, взятый без временного лага (0 мес.), был бы положителен и значителен, а он составляет – 0,026.

4. Соответственно, Правительство России также могло бы делать соответствующие прогнозы, а значит, в принципе, могло бы прогнозировать равновесные цены и строить на этом политику снижения краткосрочной волатильности.

Таким образом, полученные результаты должны способствовать более осмысленному и целостному пониманию природы российского фондового рынка. Для правительства это исключительно

Таблица 8

Сводные данные, полученные в результате корреляционного анализа

Теснота связи*	Значение коэф. корр. при наличии:		Коэффициенты корреляции за весь исследуемый период (январь 2005 – сентябрь 2009)		Коэффициенты корреляции в докризисный период (январь 2005 – сентябрь 2008)		Коэффициенты корреляции в посткризисный период (октябрь 2008 – сентябрь 2009)	
	прямой связи	обратной связи	макроэкономич. показатели**	индикаторы мировых фин. рынков	макроэкономич. показатели**	индикаторы мировых фин. рынков	макроэкономич. показатели**	индикаторы мировых фин. рынков
Слабая	0,1-0,3	(-0,1)- (-0,3)				• CDS		
Умеренная	0,3-0,5	(-0,3)- (-0,5)		• CDS				
Заметная	0,5-0,7	(-0,5)- (-0,7)	• Безработица	• S&P 500			• Объём пр. производства	
Высокая	0,7-0,9	(-0,7)- (-0,9)	• ВВП • Объём пр. производства • Объём экспорта	• NIKKEI 225 • FTSE 100 • BOVESPA • SSEC • BSE 30 • NYMEX CL	• ВВП • Безработица • Объём пр. производства	• S&P 500 • NIKKEI 225 • FTSE 100 • SSEC • NYMEX CL	• Инвестиции в основной капитал • Ден. масса M2 • Объём экспорта	• S&P 500 • DAX • FTSE 100 • SSEC • NYMEX CL • CDS
Весьма высокая	0,9-0,99	(-0,9)- (-0,99)	• Инвестиции в основной капитал • Ден. масса M2	• DAX	• Инвестиции в основной капитал • Ден. масса M2 • Объём экспорта	• DAX • BOVESPA • BSE 30	• ВВП • Безработица	• NIKKEI 225 • BOVESPA • BSE 30

* Степень тесноты связи определена в соответствии со шкалой Чеддока.

** Значение коэффициентов корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей рассчитаны с учётом временных лагов и взяты их (коэффициентов) максимальные значения.

важно при разработке антикризисных мер, формировании целевых ориентиров развития экономики страны. Для участников фондового рынка полученные результаты могут служить отправным пунк-

том при построении эффективных прогнозных моделей развития рынка, что, несомненно, будет способствовать привлекательности российского фондового рынка в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Dorofeev E.* Economic Factors Influence On The Russian Capital Market Behavior / Working Paper No 2K/03 – Economics Education and Research Consortium, 2000.
2. OECD. Экономический Обзор по Российской Федерации, 2009, www.oecd.org.
3. *Беленькая О.* Фондовые качели последних лет – экономический анализ динамики индекса РТС – Рынок ценных бумаг, № 14 (293), 2005, (www.rcb.ru).
4. *Григорьев Л., Валитова Л.* Две российские биржи – анализ взаимосвязей. – М. : Институт энергетики и финансов, 24/09/2008.
5. *Григорьев Л., Валитова Л.* Две российские биржи – анализ взаимосвязей. – М. : Институт энергетики и финансов, 24/09/2008 (URL: http://www.perspektivy.info/osobaya_tema/finansovyy_krizis_i_perspektivy_rossii/dve_rossijskije_birzhi__analiz_vzaimosvazej_2008-09-24.htm).
6. *Жуков П.Е.* Финансовый кризис в российской банковской системе и меры по его преодолению. Финансы, деньги, инвестиции. 2008. № 4. – С. 20–22.
7. *Жуков П.Е.* Финансовый кризис и стагфляция в России. Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. 2009. № 1. – С. 35–42.
8. *Кудинова М.* Российский и зарубежные рынки ценных бумаг: проблемы взаимодействия: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2005.
9. *Миркин Я.* Рынок ценных бумаг России: влияние фундаментальных факторов, приоритеты и механизм развития: дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2003.
10. *Миркин Я.* Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 624 с.
11. Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации (январь-июнь 2009 года) / Центральный банк Российской Федерации. – М., 2009, (www.cbr.ru).
12. *Смородская П.* Россия пришла к финишу с «бронзой». 21.12.2009, <http://www.rbcdaily.ru/2009/12/21/finance/449043>.
13. *Учуваткин Л.В.* Предпосылки исследования зависимости между фондовыми индексами // Вестник Университета №2 (11), ГУУ. – М. 2008. – С. 199–203.
14. *Учуваткин Л.В.* Тестирование гипотез статистической зависимости фондовых рынков // Реформы в России и проблемы управления – 2006: Материалы 21-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов, ГУУ. – М., 2006.
15. *Фабоцци Ф.* Управление инвестициями. – М. : Инфра-М, 2000. – 932 с.
16. *Шарп У., А.Г. Бэйли Дж.* Инвестиции. – М. : Инфра-М, 1999. – 1028 с.

А.Ю. ГУСЕВ

аспирант кафедры «Бухгалтерский учёт» Финакадемии

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ ДОХОДОВ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Классификация доходов и расходов страховой организации для целей управленческого учёта в отечественной экономической литературе не достаточно разработана. Особое значение для управленческого учёта доходов и расходов имеет их группировка. Отдельные предложения по данному вопросу сформулированы, в частности, Мироновой О.А. [4].

Действующая практика учёта доходов страховой организации исходит из установленных правил, предусмотренных указаниями по использованию плана счётов для страховых организаций №69н от 04.09.01 г. Специфика функционирования страховых организаций оказывает влияние на порядок формирования состава доходов и расходов страховщика.

Доход страховой организации обеспечивает покрытие расходов, связанных с операциями страхования и является источником инвестиционной деятельности. Он относится к важнейшим ключевым показателям страховых организаций [3,4]. Доход от страховой деятельности включает:

1. страховые премии (взносы) по договорам страхования, сострахования. Страховые премии по договорам сострахования включаются в состав доходов страховщика (состраховщика) только в размере его доли страховой премии, установленной в договоре сострахования;

2. страховые премии (взносы) и другие доходы по договорам перестрахования;

3. суммы уменьшения (возврата) страховых резервов, образованных в предыдущие отчётные периоды с учётом изменения доли перестраховщиков в страховых резервах;

4. вознаграждения и танъемы (форма вознаграждения страховщика со стороны перестраховщика) по договорам перестрахования;

5. вознаграждения от страховщиков по договорам сострахования;

6. суммы возмещения перестраховщиками доли страховых выплат по рискам, переданным в перестрахование;

7. суммы начисленных процентов на депо премии по рискам, принятым в перестрахование;

8. доходы от реализации перешедшего к страховщику в соответствии с действующим законодательством права требования страхователя (выгодоприобретателя) к лицам, ответственным за причинённый ущерб;

9. суммы санкций за неисполнение условий договоров страхования, признанные должником добровольно, либо по решению суда;

10. вознаграждения за оказание услуг страхового агента, брокера;

11. вознаграждения, полученные страховщиком за оказание услуг сюрвейера (осмотр принимаемого в страхование имущества и выдачу заключений об оценке страхового риска) и аварийного комиссара (определение причин, характера и размеров убытков при страховом событии);

12. суммы возврата части страховых премий (взносов) по договорам перестрахования в случае их досрочного прекращения;

13. доходы, полученные от инвестиционной деятельности страховой организации;

14. прочие доходы, не связанные со страховой деятельностью.

Анализ структуры доходов страховой организации показывает, что страховые премии занимают значительный удельный вес (75–85%) в общей сумме доходов. В связи с этим правильность расчёта величины страховой премии предопределяет эффективность деятельности страховой организации. Особое значение приобретают вопросы экономического обоснования страховой премии, определение достаточности страховой премии, величина которой должна соответствовать риску, передан-

ному страхователем в страхование. Если средства страховой премии недостаточны для выплат суммы страховых возмещений и покрытия расходов на ведение дел, то страховая организация не имеет возможности погасить обязательства перед страхователями. Приведённый выше перечень доходов позволяет выделить пять групп доходов для целей управленческого учёта в зависимости от их экономического содержания.

Первая группа доходов напрямую связана со страхованием и является результатом отношений между страховой организацией и страхователями, а также результатом расчётов с перестраховщиками по договорам перестрахования (п.п. 1, 5).

Вторая группа доходов связана с выполнением договоров перестрахования (п.п. 2,3,4,6,7,12).

Третья группа доходов – это прочие доходы, полученные при осуществлении страховой деятельности (пп. 8–11).

Четвёртая группа доходов связана с получением средств от инвестирования страховых резервов и собственных средств страховщика. Инвестиционная деятельность осуществляется на условиях возвратности, прибыльности, ликвидности и т.д. Обязательным условием инвестиционной деятельности является её соподчинённость по отношению к страховой. Она обеспечивает гарантии выполнения страховых обязательств и предусматривается Законом о страховой деятельности. Следует отметить, что доходы, полученные от инвестирования средств страховых резервов, а также средства, полученные в порядке регресса требований к причинению вреда, после компенсации страховщиком ущерба страхователю, относятся к доходам, непосредственно не связанным со страхованием (п. 13).

Пятая группа доходов – это прочие доходы, не связанные со страховой деятельностью. В эту группу доходов включают: поступление от сдачи имущества в аренду; от продажи имущества, принадлежащего страховой организации; от нестраховой деятельности, разрешённой законодательством; от долевого участия в других организациях; от дивидендов, полученных по ценным бумагам, принадлежащим страховщику; от полученных штрафов, пени, неустоек (п. 14).

Таким образом, предлагаемая нами группировка доходов для целей управления, в зависимости от специфики страхового бизнеса, позволяет выделить основные признаки формирования информации и определить методологический подход к системе управленческого учёта. Во-первых, доходы от страховых операций в системе управленческого учёта должны отражаться в разрезе головной организации и структурных подразделений. Во-вторых, данная группировка доходов применяется при формировании центров ответственности в системе управленческого учёта [1,2,5].

Система детализации информации о доходах страховой организации вызывает необходимость разработки классификаторов и кодов информации, а также упорядочения форм первичных документов, используемых для регистров аналитического учёта последних. При этом указанный комплекс формирования информации, необходимой для управленческого учёта, требует соблюдения принципов единства и преемственности [4,5]. Принцип единства, как известно, основан на использовании единого подхода к выделению общего аналитического признака для различных управленческих объектов и способов организации аналитического учёта. Так, для учёта премии выделяются различные субсчета первого и второго порядка к тем счетам, где учитываются данные доходы. Принцип преемственности предполагает такую систему аналитического учёта, которая позволяет отразить различные стороны деятельности страховой организации, исходя из обязательных требований и действующих нормативных документов, а также принципов существенности информации. Именно этим объясняется раскрытие информации о доходах страховой организации в разрезе видов страхования; отдельных структурных подразделений; каналов продаж; сроков действия договоров страхования и др.

Страховая премия, как известно, оформляется договором страхования и должна не только покрывать затраты страховщика, но и гарантировать выполнение обязательств по договору страхования и обеспечить ему прибыль [3]. Назначение страховой премии, отмеченное выше, и предопределяет её структуру. Премия представляет собой брутто-премию, которая включает нетто-премию и нагрузку. Нетто-премия обеспечивает реализацию основной функции страховщика и покрытие ожидаемых страховых выплат. Нагрузка предназначена для финансирования расходов, связанных с заключением договора страхования и его исполнением.

Одним из важнейших вопросов учёта страховой премии является определение момента её начисления. В любом случае, момент начисления страховой премии необходимо связать с моментом признания этой премии в качестве дохода организации. Данный вопрос имеет особое значение, поскольку момент начисления страховой премии принимается в качестве основания для начала формирования страховых резервов. Кроме того, начисление страховой премии означает вступление в силу договора страхования, в соответствии с которым возникают обязательства страховщика. Между тем, порядок начисления страховой премии зависит от вида страхования. В частности, необходимо иметь в виду, что начисление премии по операциям страхования жизни и страхования иного, чем страхование жизни, различаются. Страховая премия по

договорам страхования иного, чем страхование жизни, начисляется в размере, согласно договору, единовременно. Страховая премия, полученная от страхователя по страхованию жизни, начисляется в сумме, причитающейся от страхователей только за отчётный период. Следует выделить оформление договоров, относящихся к нескольким видам страхования, которые считаются комбинированными. Для целей бухгалтерского учёта они разделяются на отдельные условные договоры, каждый из которых относится к соответствующему виду страхования. Такой порядок учёта страховой премии позволяет выделить, какая часть страховой премии относится к соответствующей учётной группе, по которой предусматривается формирование страховых резервов.

При учёте начисления страховой премии особое внимание должно быть уделено конкретным условиям вступления договора в силу (ст. 425, ст. 657, ст. 957 ГК РФ), что оказывает влияние на формирование управленческой информации.

Таким образом, соблюдение правовых условий начисления страховой премии, закрепления момента её начисления в учётной политике страховой организации, позволяют обеспечить достоверность показателей страховой премии, от величины которой зависит определение суммы страховых резервов, принятых к учёту, что, в конечном итоге, определяет достоверность финансового результата деятельности страховой организации.

Система управленческого учёта доходов страховой организации предполагает выявление динамики изменения спроса и предложения на страховом рынке. Линейка предложений страховых продуктов в этой связи может сужаться, расширяться или ликвидироваться. Если возникает рост спроса на страховые услуги в определённом рыночном сегменте, то страховщик принимает меры для удовлетворения потребностей страхователей. Сокращение спроса на отдельные виды страхования приводит к уменьшению страховых премий и сокращению объёма страховых услуг. Процесс изменения спроса на конкретную номенклатуру предлагаемых услуг не отражается в системе бухгалтерской информации. Он может быть зафиксирован на основе проведённого анализа по отдельным сегментам страхового рынка, отдельным видам страхования на основе репрезентативной выборки. В этой связи руководителям подразделений, ответственным за продажу, необходимо выявлять колебания в объёме страховых премий и определять причины данных колебаний. С этих позиций страхование по каждому его виду рассматривается исходя из жизненного цикла страхового продукта.

Жизненный цикл страхового продукта существенно отличается от жизненного цикла потребительских товаров, что объясняется спецификой

страховых услуг. Это отличие жизненного цикла страхового продукта заключается в следующем:

- продажа однотипных страховых продуктов осуществляется в течение длительного периода без каких-либо существенных изменений;

- затраты страховщика на начальном этапе освоения страхового продукта составляют значительно меньшую сумму, чем при освоении потребительских товаров длительного пользования;

- срок действия договора страхования может превышать длительность жизненного цикла страхового продукта. Такое положение возможно в тех случаях, когда страховая организация отказалась от продвижения какого-либо страхового продукта, однако, в страховом портфеле действующие договоры всё ещё сохраняются.

Выделение жизненного цикла страхового продукта связано с анализом эффективности функционирования страховой организации, определением направления развития и освоением новых видов страховых продуктов, увеличением продаж освоенного страхового продукта, повышением конкурентоспособности страховой организации.

Жизненный цикл страхового продукта включает четыре стадии:

- 1) стадия разработки страхового продукта, к которой относятся исследование сегмента рынка и проектирование страхового продукта. На этом этапе предусматривается освоение нового страхового продукта, определяются условия страхования и тарифы. Для внедрения страхового продукта на рынок используется эффективная реклама. Несмотря на активизацию страховой компании по освоению конкретного сегмента рынка за счёт внедрения новых страховых продуктов, как правило, на этой стадии жизненного цикла объём страховых премий небольшой, продукт неизвестен широкой группе страхователей, его конкурентоспособность невысока;

- 2) стадия роста объёма страховых премий за счёт увеличения числа страхователей и расширения спроса на новые виды страховых продуктов. На этой стадии наблюдаются рост объёма страховых премий и появление страховых компаний – конкурентов, которые также заняты продвижением аналогичного страхового продукта;

- 3) стадия зрелости, которая характеризуется замедлением процесса продаж. Страховой продукт переходит в разряд распространённых. Клиентская база, которая обеспечивает рост реализации страхового продукта, как правило, не изменяется. Количество продаж конкретного страхового продукта представляет собой более или менее постоянную величину;

- 4) стадия спада, которая характеризуется резким падением спроса на страховой продукт, что оказывает влияние на снижение количества про-

даж. В этой ситуации страховщик предпринимает меры, обеспечивающие улучшение качества страхового продукта, либо снижает цены.

Для формирования информации об этапах жизненного цикла страхового продукта необходимо установить предельные границы каждой фазы жизненного цикла, исходя из степени сложности страхового продукта и конкретных условий работы страховой организации и её структурных подразделений.

На наш взгляд, наиболее целесообразным является разработка перечня конкретных опций, предлагаемых страхователю при заключении договора страхования. Другими словами, в сфере страхования каждая страховая компания должна иметь информацию об ассортиментном наборе конкретных наименований страховых услуг. Эта информация позволяет выборочно иметь дополнительные сведения о состоянии спроса страхователей на конкретные страховые услуги исходя из реального повышения доходов населения или их снижения. Предлагаемые показатели относятся к внеучётным параметрам деятельности страховой организации, их значимость велика с позиции определения степени удовлетворения спроса страхователей.

Договор страхования является одним из наиболее сложных видов договоров в гражданском праве, ст.927 ГК предусматривает оформление двух видов договоров – имущественного страхования и личного страхования. Поскольку договор страхования является основным документом, подтверждающим страховую сделку, необходимо рассмотреть условия договора страхования, которые относятся к существенным и без соблюдения которых договор не может быть признан действительным. Существенными условиями договора имущественного страхования между страхователем и страховщиком считаются достигнутые соглашения:

- об определённом имуществе или имущественном интересе, которые являются объектом страхования;
- о характере события, при наступлении которого осуществляется страхование;
- о размере страховой суммы;
- о сроке действия договора.

При заключении договора личного страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение:

- о застрахованном лице;
- о характере события, на случай наступления которого осуществляется страхование (страхового случая);
- о размере страховой суммы;
- о сроке действия договора.

Значимость существенных условий договора состоит в том, что отсутствие хотя бы одного из них не позволяет считать договор заключённым. Более того, к существенным условиям могут относиться и те условия, на согласовании которых настаивает одна из сторон договора. Несущественными условиями считаются:

- размер страховых платежей;
- порядок уплаты страховых взносов;
- последствие неуплаты взносов;
- порядок вступления договора в силу;
- порядок определения ущерба, выплаты страховой суммы и т.д.

Проведённый анализ соблюдения правил оформления договоров страхования показывает, что текст договора по различным видам страхования разрабатывается заранее, оставляются пустые места для конкретизации некоторых условий. Данные пустые места предусматриваются для отражения тех условий, по которым должно быть достигнуто соглашение по заявлению одной из сторон сделки. Допускаемые неточности при заключении договоров могут явиться основанием для признания договора незаключённым.

В страховых организациях договоры страхования и перестрахования относятся к числу первичных документов, подтверждающих все основные показатели, характеризующие продажи страховых услуг, конкретные даты заключения договоров и существенные условия страхования в течение всего срока действия договора. Таким образом, договор страхования является важнейшим информационным источником учёта страхования по видам, по срокам действия страховых договоров; по страховым выплатам, связанным с урегулированием убытков по наступившим страховым случаям; по претензионным делам, возникшим вследствие предъявления исков со стороны участников сделки. Перечисленные выше направления использования информации принимаются во внимание при организации управленческого учёта доходов (страховых премий).

ЛИТЕРАТУРА

1. Керимов В.Э. Управленческий учет. Учебник. – М. : Дашков и Ко, 2004. – 460 с.
2. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 368 с.
3. Красова О.С. Бухгалтерский учет в страховании. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2008. – 263 с.
4. Миронова О.А., Азарская Н.А. Учет, налогообложение и аудит в страховых организациях. – 2-е изд. – М. : Бухгалтерский учет, 2008. – 272 с.
5. Шеремет А.Д., Николаева О.Е., Полякова С.И. Управленческий учет. Учебник / под ред. Шеремета А.Д. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 429 с.

Л.В. ГРУЗДЕВА

аспирантка кафедры «Экономика и антикризисное управление» Финакадемии

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Индикатором успешной деятельности кредитной организации в целях поддержания её финансовой стабильности является не столько прибыль, сколько динамичность развития, требующая инновационно-внедренческой направленности, оперативной оценки ситуации на рынке и внесения необходимых корректировок в политику кредитной организации.

Учитывая особую роль кредитной организации как посредника между государством, реальным сектором экономики и населением (т.е. *публичный характер* её деятельности), стратегическое управление (СУ) можно рассматривать с позиций *посредничества*. При этом посредничество кредитной организации проявляется не только в виде обеспечения взаимодействия банковского сектора, реального сектора экономики и населения, но и в поиске наиболее эффективной формы такого посредничества.

С другой стороны, СУ кредитной организации [1, 2] можно определить как *концепцию*, которая:

- позволяет теоретически раскрыть содержание стратегических процессов и особенности деятельности кредитных организаций как финансовых посредников с позиций превентивного антикризисного управления;

- рассматривает указанные процессы как непосредственно влияющие на устойчивость банковской системы, социальную стабильность и развитие общества, а также способствующие выходу из кризиса;

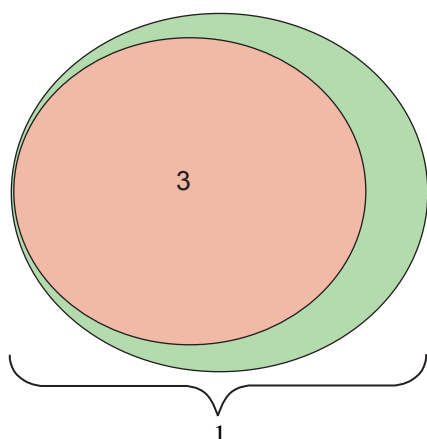
- позволяет практически организовать управление указанными процессами в соответствии со стратегией развития банковской системы в целом.

Определение СУ как концепции неслучайно. Концепция (от лат. *conception* – понимание, *система*, совокупность) – это комплекс ключевых положений (идей, взглядов, принципов), дающих представление о каком-либо явлении или событии, позволяющих более глубоко понять и проникнуть в существо

проблемы, определяющих методологию и организацию практической деятельности [3]. С системной точки зрения СУ может быть рассмотрено как *совокупность трёх подсистем* (схема 1): СУ со стороны менеджмента (1); СУ в банковском секторе (2); СУ со стороны надзорного органа (3).

В итоге СУ в кредитной организации формируется с учётом норм законодательства, требований надзорного органа, а также лучшей практики СУ, признанной банковским сообществом и удовлетворяющей интересам самой кредитной организации и её видению развития компании.

СУ со стороны менеджмента в кредитной организации (которое также может быть рассмотрено как самостоятельная система) взаимосвязано с основными внутренними системами управления в кредитной организации [4], определяет планы краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного развития. Схематично построение подсистемы СУ со стороны менеджмента (как внутренней системы управления) отражено на схеме 2, отображающей вариант построения подсистемы СУ со стороны менеджмента на основе её сравнения с образом дома: *социальное СУ* – «основа», определяющая функцию кредитной организации по удовлетворению потребностей экономики и населения, а также влияние деятельности отдельной кредитной организации на стабильность банковской системы в целом; *краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное управление* – «окна», позволяющие увидеть больше возможностей для развития и расширения деятельности соответственно; *система управления рисками и организация внутреннего контроля* – «каркас», поддерживающий финансовую устойчивость кредитной организации и взаимосвязь целей на каждом уровне управления; *стратегия развития* – «кровля», обеспечивающая направление развития, единство поставленных целей и соответствие им реализуемых политик.



- 1 - стратегическое управление менеджмента = (3)+(2);
- 2 - стратегическое управление в банковском секторе;
- 3 - стратегическое управление со стороны надзорного органа

Схема 1. Взаимосвязь подсистем системы СУ

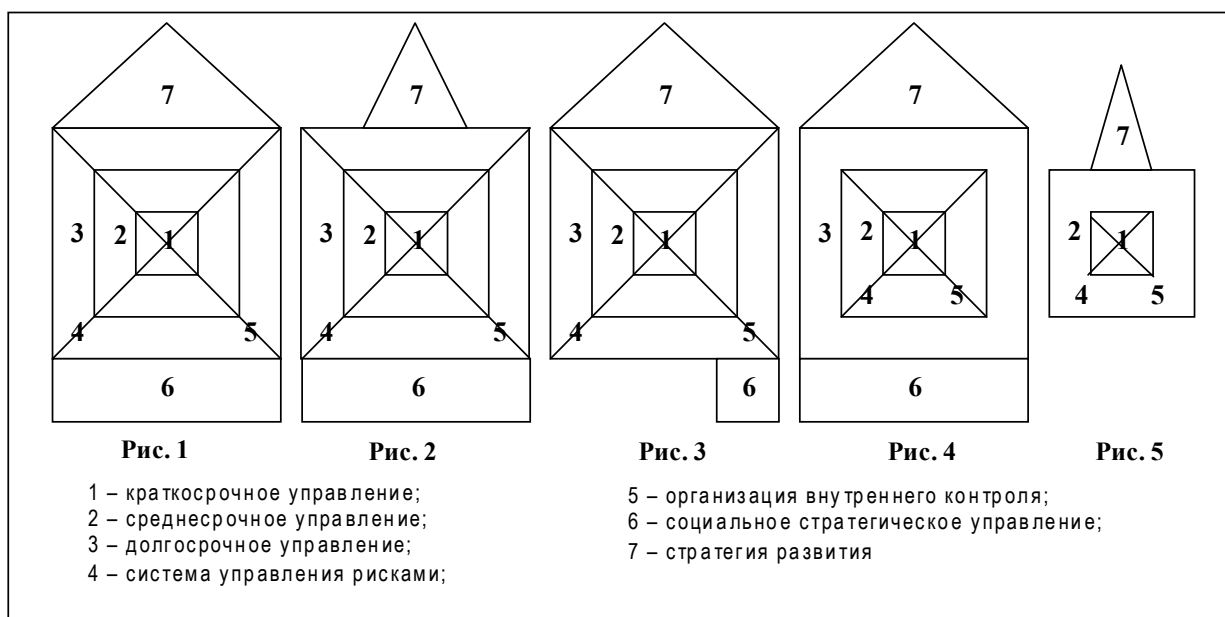


Схема 2. Система СУ кредитной организации

На рисунке 1 схемы 2 представлена идеальная модель, когда пропорции всех элементов подсистемы СУ соответствуют друг другу. Рисунки 2–4 отражают ситуации неэффективности одного из элементов подсистемы (стратегии развития, социального СУ, системы управления рисками и организации внутреннего контроля). Неэффективное построение системы СУ может обернуться для кредитной организации различного рода негативными последствиями. При этом последствия ситуации на рисунке 3 характеризуются большими потерями для кредитной организации, особенно в условиях системного кризиса, приводящего к массовым банкротствам. Наиболее серьезная ситуация, характерная в основном для небольших кредитных организаций, представлена на рисунке 5: разработанная стратегия развития определяет лишь системы планов на краткосрочную и среднесрочную перспективы, а долгосрочное управление и социальный аспект СУ вообще отсутствуют, мероприятия контроля и мониторинга

по управлению рисками и внутреннему контролю проводятся только в рамках текущих операций.

Ключевым элементом системы стратегического управления кредитной организации с позиции реализации публичных интересов является стратегия. Исследование основных подходов к изучению стратегии, анализ классификаций стратегий, а также школ СУ предопределили необходимость введения термина **социальной (публичной) стратегии**, обозначающего совокупность мер государства по регулированию процессов стратегического управления в банковской системе, направленных на стабилизацию экономики, быстрый выход из кризисной ситуации, а также стратегических мер, предпринимаемых отдельными кредитными организациями в контексте общей программы государства.

Социальная (публичная) стратегия как результат стратегического планирования в целом должна быть постоянной и нацеленной на удовлетворение потребностей экономики и поддержание её стабильности.

Таблица 1

Возможные критерии и показатели оценки эффективности стратегического управления (стратегии) кредитной организации

№ п/п	Критерий	Показатели эффективности стратегического управления, которые могут оцениваться органом банковского надзора
1	Формализация стратегии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие основной цели (задачи) деятельности кредитной организации 2. Наличие программы достижения поставленной стратегической цели 3. Наличие иерархии взаимосвязанных и поддерживающих стратегий, согласованных друг с другом 4. Ясность и чёткость стратегии 5. Обеспеченность стратегии ресурсами (в том числе собственными средствами (капиталом)) 6. Планируемый уровень риска (в том числе стратегического) при реализации стратегии 7. Создаёт ли стратегия защиту ресурсов и всех жизненно важных систем предприятия для минимизации последствий возможных внешних угроз
2	Соблюдение баланса интересов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Заявлены ли в стратегии задачи по реализации публичных интересов кредитной организации 2. Оцениваются ли промежуточные результаты достижения публичных интересов в рамках стратегии 3. Соответствие стратегии развития кредитной организации стратегии развития банковского сектора Российской Федерации 4. Наличие генерической стратегии [5]
3	Реализация публичных интересов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Объём кредитов (потребительских, ипотечных, автокредитов, образовательных) физическим лицам на душу населения 2. Объём срочных депозитов физических лиц на душу населения 3. Количество банков на 100 тыс. чел. 4. Уровень обеспечения населения банковскими вкладами и кредитами 5. Уровень обеспеченности регионов банковскими услугами 6. Эффективность кластеризации банковского сектора в целях развития банковского сектора 7. Доля корпоративного кредитного портфеля в ВВП страны 8. Доля рыночного финансирования инвестиций в экономику страны 9. Динамика кредитования малого бизнеса 10. Доля организационных и управленческих расходов в банковском секторе в средневзвешенных активах кредитных организаций
4	Управление неопределённостью стратегического управления	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие у кредитной организации набора альтернативных стратегий для нескольких сценариев развития банковского сектора 2. Осуществление кредитной организацией оценки возможности реализации каждой стратегии в рамках конкретного сценария 3. Проведение кредитной организацией анализа возможных потерь реализации стратегии 4. Наличие в кредитной организации системы мониторинга и анализа неопределённости (степень влияния факторов, важность и количество бизнес-единиц, на которых сказывается неопределённость)
5	Качество исполнения банковским сектором / кредитной организацией своих функций в экономике	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение трансформации внутренних сбережений в инвестиции с наименьшими транзакционными издержками: <ul style="list-style-type: none"> – доля кредитов предприятиям и организациям на срок свыше 3 лет; – доля накопленных сбережений государства, вовлечённых в оборот национальной финансовой системы; – доля накопленных сбережений населения в безналичной рублёвой форме; – доля текущих сбережений российских компаний, вовлечённых в оборот национальной финансовой системы 2. Помощь в эффективной аллокации ресурсов: <ul style="list-style-type: none"> – доля банковских кредитов в источниках финансирования инвестиций; – доля банковских кредитов в источниках пополнения оборотного капитала; – скорость проведения банковских транзакций 3. Предоставление механизмов для реализации базовых социальных функций государства: <ul style="list-style-type: none"> – доля населения, имеющая возможность купить однокомнатную квартиру за счёт собственных средств и (или) ипотечного кредитования; – доля населения, имеющая доступ к банковским офисам «шаговой доступности» (не более получаса езды/ходьбы) и/или обеспеченных дистанционным банковским обслуживанием; – динамика сводного индекса обеспеченности банковскими услугами [6] 4. Укрепление финансового суверенитета: <ul style="list-style-type: none"> – число российских частных банков в сотне банков наиболее популярных рейтингов/крупнейших банков мира; – доля иностранных займов в пассивах кредитных организаций
6	Реализация кредитными организациями своих функциональных стратегий	<p>АКТИВЫ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Доля активов кредитных организаций в ВВП страны 2. Тенденция роста активов банковского сектора <p>ЛИКВИДНОСТЬ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структура ресурсной базы банковского сектора 2. Расширение возможности доступа к межбанковскому кредитованию малого и среднего бизнеса 3. Доля депозитов в ресурсной базе банковского сектора, её динамика 4. Доля долгосрочных ресурсов в банковском секторе <p>РИСКИ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка и контроль уровня стратегического риска

Однако та часть стратегии, которая непосредственно связана с реализацией коммерческих интересов кредитной организации, может и должна корректироваться в зависимости от изменений конъюнктуры рынка в целях обеспечения непрерывности функционирования кредитной организации.

Наличие генерической стратегии [5], выполнение кредитными организациями одной из ключевых своих функций в экономике (а именно, осуществление деятельности, способствующей реализации социальных функций государства), должны быть запланированы и содержаться в постоянной части социальной (публичной) стратегии изначально.

Эффективный выбор стратегии актуален в целях превентивного антикризисного управления и определяет разработку кредитной организацией программы развития, которая будет способствовать и решению социальных проблем общества, и не позволит ей обанкротиться в случае системного и локального кризисов, обеспечив, в итоге, эффективность стратегического результата.

Рассмотрим эффективность стратегии кредитной организации по следующим критериям: формализация стратегии, соблюдение баланса интересов, реализация публичных интересов, управление неопределённостью процесса стратегического управления, качество исполнения банковским сектором (кредитной организацией) своих функций в экономике, реализация кредитными организациями своих функциональных стратегий (табл. 1).

Особый интерес представляет критерий обеспечения баланса интересов и реализации публичных интересов. Основная проблема в обеспечении баланса интересов собственников, менеджеров кредитных организаций и потребителя банковских услуг заключается, на наш взгляд, в том, что ориентация на потребителя со стороны кредитной организации определяется размером потенциальной прибыли и реализацией коммерческих интересов, а не интересами населения и их возможностью оплатить услуги. При этом коммерческие интересы собственников и менеджеров разнятся: если для собственников приоритетом является повышение стоимости бизнеса компании, рост стоимости акций, то для менеджеров – в том числе размер вознаграждения (включая бонусы), стабильность работы и карьерный рост.

В то время как направление взаимодействия «собственник – менеджер» находится в компетенции самой кредитной организации, линия «кредитная организация – интересы населения» не может осуществляться вне государственного контроля и поддержки. В этом контексте стратегия кредитной организации должна соответствовать стратегии развития банковского сектора (схема 3).

Таким образом, социальный вектор инновационной направленности российской банковской системы должен стать определяющим на этапе выхода из кризисной ситуации и, следовательно, одним из клю-

чевых факторов эффективности деятельности кредитных организаций. Анализ причин мирового финансово-экономического кризиса, а также практики стратегического управления кредитной организации наглядно свидетельствует, что решающая роль должна быть отведена государству в лице правительств, международных организаций и органов банковского надзора, особенно в вопросах, касающихся социального аспекта стратегий кредитных организаций.

Возможные **направления повышения** эффективности системы СУ кредитной организации представлены в таблице 2.

Предлагаемые мероприятия позволяют, на наш взгляд, обеспечить качество и социальную эффективность СУ кредитных организаций, а также повысить социальную ответственность национального регулятора и менеджеров кредитных организаций.

Важным направлением совершенствования программы СУ кредитной организации является разработка стратегии развития банковского сектора. По результатам анализа формы и содержания Стратегии развития банковского сектора на период до 2008 г. целесообразно при обсуждении проекта новой стратегии:

1. сохраняя индикативный плановый характер Стратегии, усилить юридическую силу документа, оформив его, например, в виде Распоряжения Правительства РФ, по аналогии со Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г.;
2. помимо программы стратегического развития банковского сектора на среднесрочную перспективу, разработать соответствующую Стратегию на долгосрочную перспективу (например, до 10 лет);
3. обеспечить согласованность: Стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. и долгосрочной Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации; стратегий развития банковского сектора на долгосрочную и среднесрочную перспективы; Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации и программы развития финансового сектора в целом, в том числе рынка ценных бумаг, рынка страховых услуг; Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации и программ стратегического развития кредитных организаций;
4. ежегодно обсуждать результаты реализации Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации, при необходимости корректировать намеченные планы и выявлять недостатки в процессе реализации Стратегии;
5. обеспечить участие представителей банковского сообщества в подготовке проекта Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации, а также в обсуждении её промежуточных результатов;
6. предъявлять одинаковые требования к стабильности деятельности как системообразующих банков, так и средних и малых банков.

Таблица 2

Направления повышения эффективности системы СУ

№ п/п	Банковская система	Регулятор	Менеджмент кредитных организаций
1	Выявление банковским сообществом лучшей практики стратегического управления	Разработка долгосрочной Стратегии развития банковского сектора в целях координации долгосрочной деятельности кредитных организаций на макроуровне для обеспечения стабильности банковской системы в целом	Соответствие стратегических программ кредитных организаций Стратегии развития банковского сектора РФ
2	1. Повышение доверия к долгосрочной политике кредитных организаций 2. Способность кредитных организаций быть конкурентоспособными как в России, так и на зарубежных рынках	1. Нормативно-правовое обеспечение СУ 2. Требования к качеству СУ кредитной организации 3. Определение критериев эффективности СУ 4. Акцент на этапе выбора стратегии	1. Эффективное стратегическое управление кредитной организации 2. Раскрытие кредитной организацией информацией о стратегии (стратегической программе)
3	Повышение финансовой грамотности пользователей банковских услуг	1. Государственные гарантии реализации стратегических проектов кредитных организаций 2. Эффективное СУ в качестве критерия участия в Системе страхования вкладов	Осознание кредитными организациями своей социальной роли и рассмотрение социального эффекта от реализации стратегии в качестве преимущества в конкурентной борьбе
4	Управление стратегическим риском в банковском секторе	Разработка методики оценки стратегического риска	Оценка стратегического риска

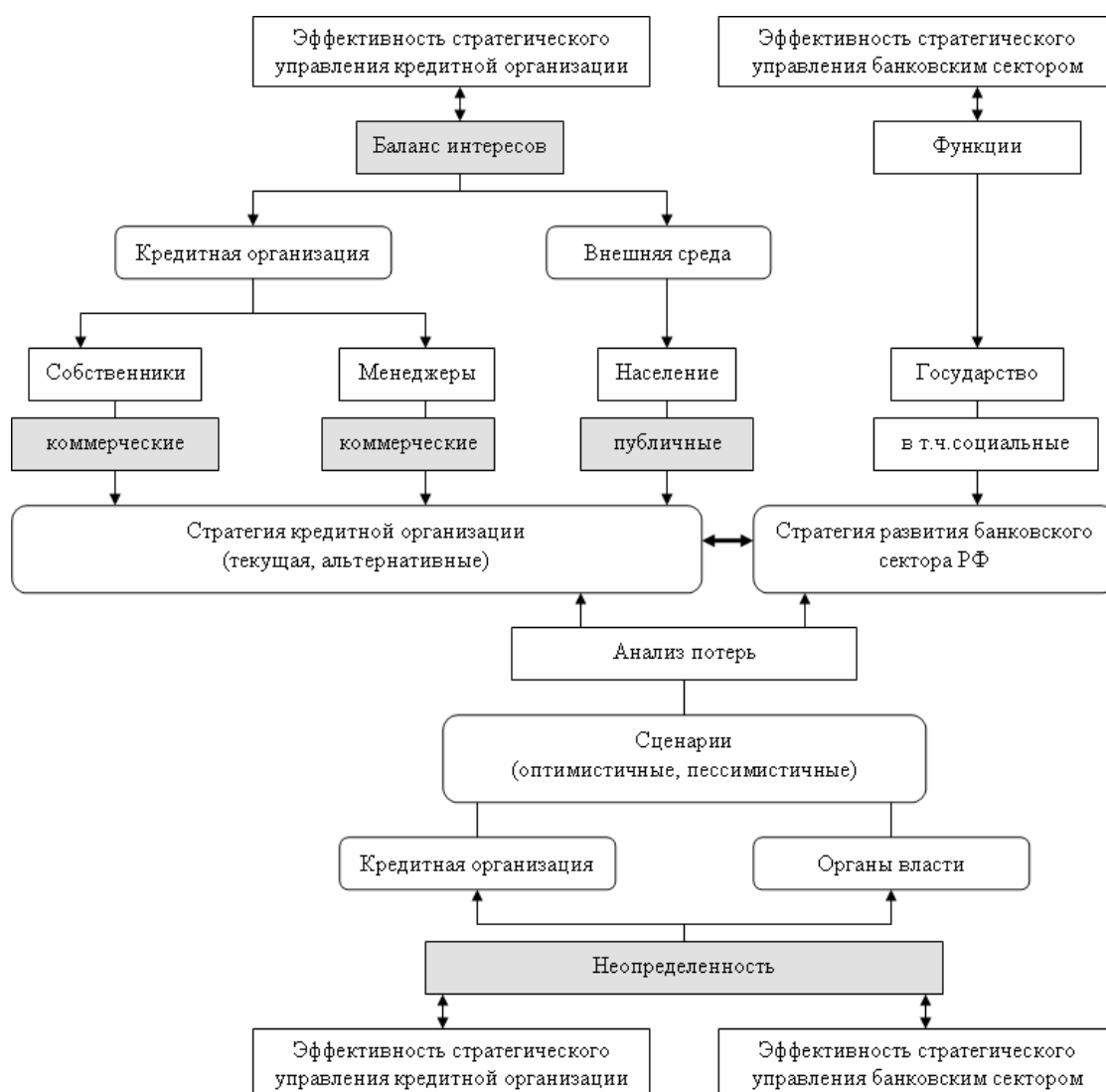


Схема 3. Эффективность выбора стратегии

Наиболее важным, на наш взгляд, является обеспечение соответствия программы стратегического управления кредитной организации Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации. Разработка сценариев должна осуществляться как на уровне государства (правительства), так и на уровне кредитной организации. При этом указанные группы сценариев должны соотноситься между собой. Оптимальное количество сценариев – 2–3 в каждой группе. Разработчики оценивают вероятность реализации сценариев и с учётом полученных результатов определяют, насколько конкретная стратегия в рамках отдельного сценария может быть реализована.

Следовательно, согласованность стратегий на уровнях банковского сектора и кредитной организации можно обеспечить:

- рекомендациями (требованиями) к кредитным организациям по разработке стратегии их деятельности для каждого сценария развития банковского сектора, оценке вероятности реализации каждой стратегии в рамках сценария, а также (при необходимости) по составлению перечня мероприятий для перехода от одного сценария к другому. Соответственно, в формализованной стратегии кредитной организации указанная информация должна быть прописана;

- содержанием стратегии, в которой (помимо видения кредитной организацией направлений своего развития) должны быть прописаны конкретные меры по реализации стратегии, способствующие внедрению профессиональной оценки как основы анализа качественных аспектов деятельности, финансового состояния и перспектив кредитных организаций (их филиалов); по формированию и совершенствованию системы управления рисками, адекватной характеру совершаемых операций (на уровне кредитных организаций), осуществлению постоянного мониторинга рисков в целях недопущения принятия исполнительным руководством и сотрудниками кредитных организаций неконтролируемых и нерегламентированных решений, связанных с банковскими рисками.

Важно также стимулировать спрос на банковские услуги, повышать их доступность (в том числе улучшая качество ресурсной базы кредитных организаций, расширяя их филиальную сеть, осваивая альтернативные вложения средств, создавая механизмы защиты финансового рынка, решая проблемы

информационной неопределённости и способствуя развитию здоровой конкурентной банковской среды в регионах).

Отдельные аспекты СУ целесообразно закрепить законодательно, в том числе в части: организации и ведения кредитными организациями своей деятельности не только на основании выданной Банком России лицензии, но также в соответствии с выбранной стратегией развития; обязанности кредитных организаций ежегодно публиковать по определённой форме информацию о реализуемой стратегии (за исключением информации, являющейся коммерческой тайной); предоставления Банку России документа о стратегии с наличием пункта об ответственности за представление недостоверной или неполной информации о реализуемой стратегии (за исключением информации, являющейся коммерческой тайной).

Одновременно целесообразно разработать отдельный документ рекомендательного характера по организации эффективного СУ кредитной организации, акцентировав внимание, в том числе, на отличиях стратегического управления от корпоративного управления, а также взаимосвязи стратегического управления с антикризисным управлением кредитной организации. Кроме того, необходимо разработать методику оценки эффективности стратегического управления кредитной организации с учётом критериев и показателей, рассмотренных ранее.

Отдельный блок предложений связан со стимулированием кредитных организаций к реализации социального СУ посредством предоставления кредитным организациям государственного финансирования (беспроцентного кредита или кредита под низкий процент) под стратегические проекты публичной направленности, а также для организации конкурсов на получение грантов под социальные стратегические программы. Кроме того, одним из условий включения кредитной организации в систему страхования вкладов может стать успешно реализуемая стратегия с выраженной социальной составляющей.

Таким образом, социальный вектор инновационной направленности российского банковского сектора должен стать определяющим на этапе выхода из кризиса и, следовательно, ключевым индикатором эффективного развития банковской системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Канаев А.В. Стратегическое управление коммерческим банком: концептуальные основы. – СПб. : С.-Петербург. ун-та, 2006.
2. Стратегический менеджмент в коммерческом банке: учеб. / А.Р. Алавердов. – М. : Маркет ДС, 2007.
3. Безопасность: теория, парадигма, концепция, культура. Словарь-справочник / Автор-сост. профессор В.Ф. Пилипенко. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ПЕР СЭ-Пресс, 2005.
4. Система управления рисками, организация внутреннего контроля и система корпоративного управления.
5. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Кошал С. Стратегический процесс / Под ред. Ю.Н. Кантуревского; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – С. 127–128.
6. Публикуется ЦБ РФ в ежегодном отчете «О развитии банковского сектора и банковского надзора».

Гамза Владимир Андреевич

кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, профессор,
советник-директор по инновационным программам
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

Черняева Ирина Васильевна

доктор экономических наук, профессор
Московской государственной академии делового администрирования

Крохина Юлия Александровна

доктор юридических наук, профессор, зам. директора Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счётной палаты Российской Федерации, заведующая кафедрой правовых дисциплин Высшей школы государственного аудита МГУ им. М.В. Ломоносова
jkrokhina@mail.ru

Шахрай Сергей Михайлович

доктор юридических наук, профессор, руководитель аппарата Счётной палаты Российской Федерации, научный руководитель Высшей школы государственного аудита МГУ им. М.В. Ломоносова, заслуженный юрист Российской Федерации

Иншакова Агнесса Олеговна

доктор юридических наук, профессор кафедры международного права
Российского университета дружбы народов
ainshakova@list.ru

Клейнер Георгий Борисович

член-корреспондент РАН, Учреждение Российской академии наук Центральный экономико-математический институт РАН, заместитель директора, заведующий кафедрой «Системный анализ в экономике» ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»
Kleiner@cemi.rssi.ru

Фадеева Ольга Владиславовна

главный специалист-эксперт Департамента имущественных отношений Минэкономразвития России
Fadeeva@economy.gov.ru

Богданова Марина Евгеньевна

ассистент кафедры «Математическое моделирование экономических процессов»
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»
marina_bogdanova@list.ru

Исаакян Ованес Арутюнович

аспирант кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

Гусев Антон Юрьевич

аспирант кафедры «Бухгалтерский учёт»
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»
anton0206@mail.ru

Груздева Людмила Валентиновна

аспирант кафедры «Экономика и антикризисное управление»
ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»
kavitona@gmail.com

OUR AUTHORS

Gamza Vladimir A.

Candidate of Sciences (Economics), Candidate of Sciences (Juridical), professor, Adviser to the rector of the FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»

Chernyaeva Irina V.

Doctor of Sciences (Economics), professor of Moscow State Academy of Business Administration

Krokhina Jylia A.

Doctor of Sciences (Law), Professor, Deputy director of the State Scientific Research Institute of the System Analysis of the Account Chamber of the Russian Federation, head of department of legal disciplines of the Higher School of State Audit (Faculty) of MSU
jkrokhina@mail.ru

Shachray Sergej M.

Doctor of Sciences (Law), Professor, Chief of The Apparatus of The Account Chamber of the Russian Federation, the science chief of the Higher School of State Audit (Faculty) of MSU, Honored Lawyer of the Russian Federation

Inshakova Agnessa O.

Doctor of Sciences (Law), Professor at the Department International Law in Peoples' Friendship University of Russia
ainshakova@list.ru

Kleiner George B.

Corresponding Member of RAS, Institution of Russian Academy of Science Central Economics and Mathematics Institute of RAS, deputy director, Head of Department of System analysis in economics, FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation».
Kleiner@cemi.rssi.ru

Fadeeva Ol'ga V.

Chief specialist and expert at the Department of property relations of the Ministry of economic development of Russia
Fadeeva@economy.gov.ru

Bogdanova Marina E.

assistant, Department of Mathematical modeling of economic processes, FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»
marina_bogdanova@list.ru

Isaakyan Ovanes A.

post-graduate student, Department of Financial Management, FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»

Gysev Anton J.

post-graduate student, Department of Business Accounting, FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»
anton0206@mail.ru

Gruzdeva Liudmila V.

post-graduate student, Department of Economics&Anticrisis Management, FSEIHPE «the Finance Academy under the Government of the Russian Federation»
kavitona@gmail.com

Гамза Владимир Андреевич
Черняева Ирина Васильевна

Проблемы воспроизводства капитала, или почему банки не кредитуют промышленность

Авторы статьи критически анализируют модели экономического роста, используемые сегодня в мировой хозяйственной практике, решая задачу поиска принципиально новых подходов к формированию механизма устойчивого развития. Без моделирования и реализации на практике механизма эффективного эндогенного роста капитала в реальном секторе экономики невозможно вывести национальную экономику на путь устойчивого поступательного развития. Основные параметры такой модели формируются в процессе синтеза продуктовой и финансовой моделей в единую экономическую модель.

Ключевые слова: экономическая теория; мировое хозяйство; экономический рост; валовой продукт; воспроизводство капитала; устойчивое развитие; промышленное производство; банковская система; кредит; финансовая отчетность.

Крохина Юлия Александровна

Принципы валютного регулирования и валютного контроля как регуляторы национальной экономики

Опыт развитых стран показывает, что эффективное развитие межгосударственных валютных отношений и внутреннего валютного рынка возможно только при активном регулирующем участии государства и надлежащем контроле валютных операций со стороны его уполномоченных органов. Валютное регулирование является одной из форм государственного воздействия на участников внешнеэкономической деятельности в целях охраны публичных финансовых интересов государства. Настоящая статья посвящена анализу принципов валютного регулирования и валютного контроля, установленных Федеральным законом от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Ключевые слова: валютное регулирование; валютный контроль; валютная политика; правовые принципы; толкование и применение принципов валютного регулирования и валютного контроля.

Шахрай Сергей Михайлович

Государственный аудит как результат интеграции юридического и экономического образования

В статье анализируются проблемы профессиональной подготовки сотрудников финансово-контрольных органов. Государственный аудит – особая сфера деятельности, основной задачей которого является обеспечение от имени государства и общества независимого объективного публичного контроля деятельности органов власти по управлению общественными финансами. Для развития и укрепления института государственного аудита в России, кадрового обеспечения системы органов аудита федерального, регионального и местного уровней сегодня нужны высококлассные профессионалы, способные эффективно выполнять свои должностные обязанности. На основе интеграции экономического и юридического профилей подготовки предложено ввести новую специальность – «Государственный аудит». Раскрываются основные параметры проекта образовательных стандартов по специальности «Государственный аудит».

Ключевые слова: государственный аудит; образовательные стандарты; инновационные образовательные технологии.

Иншакова Агнесса Олеговна

Региональная унификация правового регулирования образования в аспекте подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации

Целью настоящего исследования стало выявление общих закономерностей и приоритетных направлений модернизации правового регулирования мировой образовательной системы на примере унификации национального законодательства ведущих стран-участниц крупнейших интеграционных региональных образований Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Экономическая интеграция на сегодняшний день является основным способом сохранения национального рынка образовательных услуг в условиях жёсткой конкурентной борьбы с зарубежными странами. Главным же внешнеполитическим приоритетом для России остаётся СНГ, поэтому уникальный опыт, например, ЕС в сфере унификации национального законодательства государств-членов, регулирующего сферу образования, чрезвычайно важен для построения эффективной модели общего образовательного пространства на территории СНГ.

Ключевые слова: региональные интеграционные объединения; модернизация современной образовательной системы; минимальные правовые стандарты в сфере образования; Болонский процесс; «единое европейское научное пространство»; постдипломное образование; унификация внутригосударственных правовых механизмов государств-членов, обеспечивающих подготовку и аттестацию научных кадров высшей квалификации.

Клейнер Георгий Борисович

Аксиоматика академика Львова

В статье делается попытка реконструировать и сформулировать основные принципы («аксиомы»), которыми руководствовался академик Львов в своих научных исследованиях, оценках, рекомендациях. Аксиомы касаются единства и познаваемости мира, места экономики в общественной жизни, имманентных особенностей и миссии России в мировом сообществе, принципов социальной справедливости при распределении национального дохода, системных основ взаимодействия общества, государства и экономики на макро- и микроуровнях.

Ключевые слова: «аксиомы» академика Львова; миссия России; экономические системы; системные причинно-следственные отношения.

Фадеева Ольга Владиславовна

Внешикономическая деятельность предприятий малого и среднего бизнеса Российской Федерации: региональные аспекты

В статье рассмотрены региональные аспекты внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса (МСП) в Российской Федерации. Раскрыты основные проблемы создания и функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, возможности и перспективы их выхода на внешние рынки. Отмечена необходимость усиления государственной поддержки экспортно-ориентированных малых и средних предприятий в условиях перехода России к инновационной модели развития.

Ключевые слова: малые и средние предприятия; внешнеэкономическая деятельность; региональные аспекты; государственная поддержка.

Богданова Марина Евгеньевна

Факторы изменения объёма продаж и модель оценки эффективности рекламы

Статья содержит обзор основных целей рекламных кампаний; формулирование факторов, которые влияют на ключевые финансовые показатели деятельности; построение эконометрической модели, учитывающей факторы цены, дистрибуции, тренда, сезонности, затраты на рекламу в четырёх видах СМИ. Сформулированы результаты модели, применённой для моделирования объёма продаж бренда X.

Ключевые слова: эконометрическая модель; оценка эффективности рекламы; маркетинг; логистическая функция; влияние факторов.

Исаакян Ованес Арутюнович

Многофакторный анализ российского рынка ценных бумаг

В работе представлены результаты многофакторного анализа российского рынка ценных бумаг, цель которого заключалась в выявлении взаимосвязи между индексом РТС и основными макроэкономическими показателями России, а также с индикаторами мировой финансовой системы. На основании полученных результатов корреляционного анализа (за период 2005–2009 гг.) подтверждены выдвинутые гипотезы о том, что между российским рынком акций и исследуемыми экономическими индикаторами существуют устойчивые зависимости. Для

макроэкономических показателей также были определены характерные временные лаги, для которых зависимости максимальны.

Ключевые слова: эффективность финансового рынка; анализ российского рынка акций; экономические индикаторы.

Гусев Антон Юрьевич

Управленческий учёт доходов в страховых организациях

В статье раскрываются основные аспекты управленческого учёта доходов в зависимости от специфики функционирования страховых организаций. Доходы от страховых операций в системе управленческого учёта раскрываются по стадиям жизненного цикла, что позволяет принять обоснованные управленческие решения по развитию конкретных видов страхования и обеспечению конкурентоспособности страховых организаций.

Ключевые слова: страховые организации; страховая премия; стадии жизненного цикла; договор страхования; договор сострахования; договор перестрахования; вознаграждения и тантjemы; суброгация.

Груздева Людмила Валентиновна

Подходы к определению и повышению эффективности системы стратегического управления кредитной организации

Мировой финансово-экономический кризис показал, что недостаточная эффективность стратегического управления, приоритет краткосрочных целей по получению максимальной прибыли в противовес долгосрочным целям устойчивого развития, приводят к усугублению последствий финансовой нестабильности как для отдельных кредитных организаций, так и для банковской системы в целом. Особое внимание органов управления кредитных организаций должно уделяться реализации публичных интересов и повышению эффективности стратегического управления.

Ключевые слова: система стратегического управления; социальная (публичная) стратегия; реализация публичных интересов; показатели эффективности стратегического управления кредитной организации; подходы к повышению эффективности системы стратегического управления.

Gamza Vladimir A.
Chernyaeva Irina V.

The problems of capital reproduction, or why banks do not lend to industry

The authors of this article critically analyze the models of economic growth, which are used in world business practice. It is an attempt to solve the problem of search for the conceptually new approaches to sustainable development formation mechanism. It is impossible to take the national economy on the way of sustainable development without modeling and practical implementation of the effective mechanism of endogenous growth of capital in real sector of economy. The main parameters of this model are being formed in process of synthesis of product and financial models into the single integrated economic model.

Key words: economic theory; world economy; economic growth; gross output; reproduction of capital; sustainable development; industrial production; banking system; credit; financial accounting.

Krokhina Jylia A.

The principles of currency regulation and currency control as regulators of the national economy

The experience of developed countries, proves that effective development of interstate relations and domestic foreign exchange currency market is only possible with the active participation of the regulatory state and the proper control of foreign exchange transactions by authorized state agencies. Currency regulation is a form of state influence on the participants of foreign economic activities in order to protect the public financial interests of the state. This article is devoted to the principles of currency regulation and currency control, established by the Federal Law of 10.12.2003 № 173-FZ «On Currency Regulation and Currency Control».

Key words: currency regulation and currency control; monetary policy; legal principles; the interpretation and application of the principles of currency regulation and currency control.

Shachray Sergej M.

The state audit as a result of economic and judicial education integration

The article analyses problems of professional training of financial control bodies' staff. The state audit is a particular sphere of activity. The main purpose of this activity is to guarantee the independent and objective public control for regulatory bodies activity in the sphere of finance management on behalf of the state and society. In order to develop and strengthen the state audit institute in Russia, as well as to provide the carry system audit bodies with staff first-rate professionals of federal, regional and local able to out their functions efficiently are required. On the grounds of economic and judicial education integration the author offers a new specialty "The State Audit". The article discusses the main parameters of the project of The State Audit Education Standards.

Key words: the state audit; education standards; innovation education technologies.

Inshakova Agnessa O.

Regional Unification of Education Legal Regulation in the Aspect of Training and Certification of Scientific Personnel of Higher Qualification

The paper aims to identify common patterns and priorities of modernizing the law of world educational system following the example of unification of national laws of the leading member countries that are of the largest regional integration entities in Europe and Asia-Pacific region.

Economic integration today is the main way to preserve the national market of educational services facing tough competition with foreign countries. But the main foreign policy priority for Russia is the CIS, so a unique experience, that of the EU to unify the national laws of Member States regulating education is extremely important for building an effective model of common educational area in the CIS.

Key words: regional integration entities; modernization of existing educational system; minimum legal standards in education; the Bologna process; European Research Area; postgraduate education; unification of domestic legal frameworks of Member States, providing training and certification of scientific personnel of higher qualification.

Kleiner George B.

Axiomatics of Academician Lvov

The author of this article attempts to reconstruct and formulate main principles («axioms») by which Academician Lvov was guided becomes in his scientific researches, estimations, recommendations. The axioms concern unity and cognoscibility of the world, the role of economy in public life, immanent features and the

mission of Russia in the world community, social justice at distribution of the national income, system bases of interaction of a society, the state and economy on macro- and microlevels.

Key words: «axioms» of Academician Lvov; mission of Russia; economic system; systemic causation.

Fadeeva Ol'ga V.

Foreign economic activities of small and medium enterprises in the Russian Federation: regional aspects

The article analyses regional aspects of the foreign economic activities of small and medium enterprises (SMEs) in the Russian Federation. Main challenges of starting and running small and medium enterprises as well as abilities and perspectives to explore foreign markets by SMEs are studied. The study emphasizes the role of government support for export-oriented SMEs at the time of Russian economic transformation towards innovation development model.

Key words: small and medium enterprises; foreign economic activities; regional aspects; government support.

Bogdanova Marina E.

Sales changes factors and advertising efficiency model

The article contains overview of main advertising aims; formulation of factors influencing Key performance indexes; development of econometric model taking into account price, distribution, trend, seasonality factors and advertising expenditures on 4 types of media. The model was applied to real Sales data for brand X; the results are presented.

Key words: econometric model; advertising efficiency measuring; marketing; factors influence; logistic function.

Isaakyan Ovanes Arutyunovich,

Multivariate analysis of Russia's securities market

The paper presents the results of a multivariate analysis of Russia's securities market, which was to clarify the relationship between the RTS index and the main macroeconomic indicators of Russia, as well as indicators of the global financial system. The results of correlation analysis (for the period 2005–2009) confirmed the put forward hypotheses stating that there are strong dependencies between Russia's stock market and the examined economic indicators. Characteristic time lags with maximum dependencies were also identified for macroeconomic indicators.

Key words: effectiveness of the financial market; analysis of Russia's stock market; economic indicators.

Gysev Anton J.

Management accounting in insurance companies

Major aspects of the management accounting of income and expenses depending on specific operation of insurance organizations are discussed in this article. Incomes of insurance operations in management accounting system are discovered on life cycle stages, which allows insurance organizations to make reasoned management decisions about developing certain types of insurance and gain competitiveness.

Key words: insurance organizations; insurance premium; life cycle stages; insurance policy; reinsurance policy; brokerages and profit commissions; subrogation.

Gruzdeva Liudmila V.

Approaches to Determining and Increasing the Efficiency of Strategic Management System in Credit Institutions

The global financial crisis has shown that a lack of efficiency in strategic management, the priority of short-term objectives to obtain maximum profit as opposed to long-term goals of sustainable development exacerbate the effects of financial instability for individual credit institutions and the banking system as a whole. Particular attention of the credit institutions should be given to the public interest. It is important to identify in advance approaches to defining and improving the strategic management of credit institutions at the present stage of post-crisis economic development.

Key words: strategic management system; social (public) strategy; public interest; indicators of strategic government effectiveness in credit institution; approaches to enhance the effectiveness of strategic government system.