

№ 3 (63) 2011 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Выходит 6 раз в год

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 Финансового университета

Б.М. СМИТИЕНКО – зам. председателя совета,

проректор Финансового университета

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 Финансового университета

В.А. ДМИТРИЕВ – председатель госкорпорации «Банк развития
и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

А.В. ДРОЗДОВ,

руководитель Пенсионного фонда Российской Федерации

В.В. ДУМНЫЙ,

директор Центра международного образовательного
и научного сотрудничества Финансового университета

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»
Финансового университета

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 Финансового университета»
входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов диссертаций на соискание
учёной степени кандидата и доктора наук

№ 3 (63) 2011

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

Bimonthly

International
theoretical and applied science journal

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 Alcalá

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 Alcalá (Henares, Spain);

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

EDITORIAL BOARD

M.A. ESKINDAROV – chairman of the Board,
rector, Financial University

B.M. SMITIENKO – deputy Chairman of the Board,
pro-rector, Financial University

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, Financial University

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,
Centre for International Educational and Research
Cooperation Director, Financial University

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, Financial University

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

СОДЕРЖАНИЕ

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–42557
от 01 ноября 2010 г.

Учредитель

Финансовый университет
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. Пансов, 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
Финансового университета» 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 — Т.С. Карамова
Дизайнер-верстальщик — Е.А. Фролова

Адрес редакции:

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

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Грибанов Д.В. Государственная инновационная политика:
понятие, уровни, принципы..... 5

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Керимов В.Э., Сорокина Р.В. Современная концепция
управленческого учёта..... 13

Котляров И.Д. Современные формы кредитования предприятий:
опыт теоретического анализа 19

Брусов П.Н., Филатова Т.В. Общая теория стоимости и структуры
капитала компаний: выход за рамки теории Модильяни-Миллера..... 25

Чиркова Е.В. Использование рыночных мультипликаторов для
диагностирования наличия финансового пузыря на фондовом рынке..... 30

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Ястребов О.А. Механизм реализации партнёрства
в инвестиционно-строительных проектах..... 34

Орлов Л.Ф. Финансовый механизм
формирования бюджетов домохозяйствами..... 39

Перко Н.В., Грудинова И.А. Формирование бюджетной стратегии
как важнейший элемент эффективного управления
в сфере обеспечения финансово-бюджетной безопасности региона
(муниципального образования)..... 47

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Смирнов В.В. Минимизация рисков при разработке
и реализации стратегии организации..... 51

Бибичев Д.В. Современное состояние и недостатки
статистики рынка информационных технологий..... 56

Арзякова И.В. Определение зоны повышенного риска
с целью выявления признаков преднамеренного банкротства..... 61

Макар С.В. Особенности зарубежного опыта
с позиций стратегии развития лесного потенциала России..... 66

НАШИ АВТОРЫ

76

АННОТАЦИИ

78

CONTENTS

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 объем 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 04.04.2011 г.
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Объем 10,0 п.л.
Тираж 1000 экз. Заказ № _____

© Финансовый университет

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

TOPIC OF THE DAY

- Gribanov D.V.** The state innovation policy: concept, levels, principles..... 5

PROBLEMS OF THEORY

- Kerimov V.E., Sorokina R.V.** The modern conception of managerial accounting..... 13
- Kotliarov I.D.** Modern forms of business credits: an attempt at a theoretical analysis..... 19
- Brusov P.N., Filatova T.V.** General theory of company value and structure of capital: beyond Miller and Modigliani theory..... 25
- Chirkova E.V.** Utilization of market multipliers to diagnose the presence of a financial bubble on the stock market..... 30

ECONOMIC POLICY

- Yastrebov O.A.** The mechanism for implementing partnership in investment and construction projects..... 34
- Orlov L.F.** Financial mechanism of the formation of the household budget..... 39
- Perko N.V., Grudinova I.A.** Formation of budget strategy as the most important element of efficient governance in ensuring fiscal security of the region (municipality)..... 47

PROBLEMS AND JUDGMENTS

- Smirnov V.V.** Risk minimization in developing and implementing strategies for organizations..... 51
- Bibichev D.V.** Current condition and shortcomings of information technology market statistics..... 56
- Arzyakova I.V.** Defining high-risk areas to detect signs of deliberate bankruptcy..... 61
- Makar S.V.** The peculiarities of foreign experience from a position of strategy of development of Russian forestry potential..... 66

OUR AUTHORS

77

ABSTRACTS

80



УДК 34

Д.В. ГРИБАНОВ

к.ю.н., доцент кафедры «Теория государства и права» УГЮА, г. Екатеринбург

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: ПОНЯТИЕ, УРОВНИ, ПРИНЦИПЫ

Инновационное развитие общества можно представить как систему общественных отношений, связанных с созданием условий, разработкой и комплексной практической реализацией в различных сферах новых знаний, способствующую повышению уровня жизни индивида, решению социальных проблем, обеспечивающую конкурентоспособность на рынке и в межгосударственных отношениях, повышающую эффективность реформ и преобразований. Указанные общественные отношения нуждаются в единой государственной политике, комплексном учёте, предполагающем наличие взаимосвязи между ними.

Государственной инновационной политике придаётся особое значение. По словам Президента Российской Федерации Д.А. Медведева, технологическое развитие является «приоритетной общественной и государственной задачей ещё и потому, что научно-технический прогресс неразрывно связан с прогрессом политических систем...» [1].

Выступая центральным субъектом политических отношений, государство осуществляет политику, которая заключается в системе действий по управлению обществом, в том числе формированию общей идеологии, постановке стратегических целей и конкретных задач, разработке и выполнении проектов и программ, применении комплекса средств и методов.

Государственная политика должна основываться на главенствующих принципах права и соответствовать действующим правовым нормам. Соотношение политики и права имеет известное диалектическое противоречие: с одной стороны,

государственная политика должна осуществляться только в соответствии с законом и правовыми методами, а с другой стороны, она сама определяет направления развития правотворческой деятельности, формирует цели и задачи принятия тех или иных нормативно-правовых актов. В теории права введено даже понятие правовой политики, под которой понимается деятельность государственных органов и других структур по созданию эффективного механизма правового регулирования [2].

Правовое регулирование, таким образом, выступает, в том числе, как средство оформления государственной политики, государственной идеологии; посредством механизма правового регулирования осуществляется выражение воли высших органов государственной власти. Следовательно, правовое регулирование имеет двойственную сущность, во-первых, являясь отражением объективно складывающихся общественных отношений, а во-вторых, выступая средством реализации государственной политики, которая в любом случае имеет частично субъективный характер, поскольку направлена на будущие преобразования и не всегда предполагает очевидные и однозначные результаты.

Данное теоретико-правовое положение имеет решающее значение для государственной инновационной политики, напрямую связанной с нестандартными решениями как на уровне экономических преобразований, так и в плане применения средств и методов правового регулирования. В данном контексте речь идёт об особых специфических отношениях, связанных с разработкой

и коммерциализацией новейших технологий, от стадии создания условий для благоприятной творческой деятельности, зарождения идей, до стадии массового выпуска новой продукции, удовлетворяющей конкретные общественные потребности. В рамках инновационной политики предполагаются шаги, не укладывающиеся в действующую систему правового регулирования, формируются отношения и субъекты, существующие в рамках ограниченной территории, не распространяющиеся на всю Российскую Федерацию. Рождаются серьёзные «исключения из правил», требующие своей собственной специфической модели правового регулирования.

При анализе государственной инновационной политики особое внимание следует обратить на понятие «государственная инновационная политика», которое на федеральном уровне не имеет законодательного закрепления. Однако, оно содержится в Модельном законе об инновационной деятельности [3], и определяется государственная (национальная) инновационная политика как одно из направлений государственной социально-экономической политики, состоящее в разработке и реализации целей и задач устойчивого развития экономики, создании необходимых условий для сокращения технологических разрывов, обеспечения конкурентоспособности отечественного производства и национальной безопасности государства.

Представлено анализируемое понятие и в проекте Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» [4]. Согласно ст. 1 Проекта закона «государственная инновационная политика» – это часть государственной социально-экономической политики, направленной на совершенствование государственного регулирования, развитие и стимулирование инновационной деятельности.

Социально-экономическая политика, по Конституции Российской Федерации, а именно: «установление основ федеральной политики и федеральные программы в области государственного, экономического, экологического, социального, культурного и национального развития Российской Федерации» находятся в ведении Российской Федерации. Таким образом, понятие «государственная инновационная политика Российской Федерации» обретает правовую основу и нуждается в законодательном закреплении на федеральном уровне» [5].

В концепции федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности», основной идеей которого является определение целостного механизма государственной поддержки инновационной деятельности, используется термин «политика Российской Федерации

в области развития инновационной системы», определяемая как *составная часть государственной научно-технической и промышленной политики*, представляющая собой совокупность осуществляемых государством социально-экономических мер, направленных на формирование условий для развития производства конкурентоспособной инновационной продукции на базе передовых достижений науки, технологий и техники и повышение доли такой продукции в структуре производства, а также системы продвижения и реализации продукции и услуг на отечественном и мировом рынках [6].

То есть инновационная политика определяется как составная часть научно-технической и промышленной политики, которые, если исходить из критерия сфер осуществления государственной политики, по своему содержанию представляют собой совершенно разные области государственного регулирования, преследующего различные цели, задачи и выражающегося в различной совокупности мероприятий по их реализации. Таким образом, представляется всё же более корректным определение инновационной политики через политику социально-экономическую, поскольку инновационное развитие, с одной стороны, в первую очередь связано с масштабными преобразованиями в экономике, а с другой стороны, инновационное развитие должно способствовать повышению уровня жизни человека и решению социальных проблем. Инновационную, научно-техническую и промышленную политику государства представляется целесообразным рассматривать как три самостоятельных направления осуществления государственной политики, хотя и тесно взаимосвязанных друг с другом.

В отсутствие легального определения государственной инновационной политики на федеральном уровне, термин «инновационная политика» широко используется в региональном законодательстве.

В целом можно выделить два основных подхода к определению государственной инновационной политики, сложившихся в законодательной практике субъектов РФ:

– государственная инновационная политика – определение органами государственной власти инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов (Закон Республики Адыгея от 28 декабря 2007 г. № 145 «Об инновационной деятельности в Республике Адыгея», Закон Республики Башкортостан от 22 декабря 2006 г. № 400 «Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан», Закон Волгоградской области от 22 июня 2004 г. № 925-ОД «Об инновационной деятельности в Волгоградской области» и др.);

– государственная инновационная политика – составная часть научно-технической и промышленной политики, представляющая собой совокупность социально-экономических мер, направленных на формирование условий для развития производства конкурентоспособной инновационной продукции на базе передовых достижений науки, технологий и техники, и повышение доли такой продукции в структуре производства, а также системы продвижения и реализации продукции и услуг на российском и мировом рынках (Закон Пермского края от 11.06.2008 г. № 238-ПК «Об инновационной деятельности в Пермском крае» и др.).

Несмотря на проявленную инициативу законодательных органов субъектов РФ в попытке выработки и закрепления в законодательстве терминологического аппарата в области инноваций следует отметить, что определение содержания инновационной политики во всех без исключения случаях необоснованно заужено, чаще всего сводится или к комплексу мер, или просто к деятельности региональных органов власти [7].

В целях выработки собственного подхода к определению понятия государственной инновационной политики рассмотрим различные трактовки термина «государственная инновационная политика», представленные в научной литературе.

Так, Б.М. Смирнов считает, что государственная инновационная политика – это вид государственной деятельности в сфере обновления и развития общества и его социально-экономических структур (отраслей, предприятий, производств, организаций и др.), состоящий в определении, отражении в нормах права, пропаганде и использовании базисных властных установок государства по статусу, целям, принципам, приоритетам, ресурсам, механизмам и результатам инновационной деятельности. По своей природе государственная инновационная политика выражается не столько в функционировании соответствующего государственного аппарата при решении конкретных вопросов инноватики, сколько в активном нормотворчестве, в деятельности по целеполаганию, укреплению и изменению базисных отношений в инновационной сфере, договоренностей по ключевым вопросам между государством и инновационным сообществом [8].

Свое определение предлагает Л.Н. Фоломьев, который рассматривает государственную инновационную политику как совокупность общественно-экономических отношений между государством и остальными субъектами научно-технической деятельности по поводу создания, преобразования и использования инноваций для обновления всех сфер жизнедеятельности людей при сбалан-

сированности интересов всех участников инновационных процессов [9].

А.И. Николаев и Б.К. Лисин отмечают, что инновационная политика представляет собой часть общегосударственной политики в области разработки и реализации программно-целевых задач развития инновационной сферы, нормативно-правового регулирования функций субъектов и объектов инновационной политики, их отношений; организации и контроля инновационной деятельности с учётом прав и интересов всех её субъектов, в т.ч. государства [10].

Л.С. Агшанина определяет государственную инновационную политику через характеристику основных функций деятельности государства в рассматриваемой сфере. В частности, Л.С. Агшанина выделяет следующие функции государственной инновационной политики:

- формирующая, которая заключается в становлении и развитии инновационной модели экономики, основанной на приоритетном использовании наукоёмких и информационных технологий при максимально эффективном использовании человеческого фактора;

- иницирующая, посредством использования механизмов бюджетно-налоговой политики государство стимулирует хозяйствующих субъектов на осуществление инновационного процесса;

- организационная, подразумевающая проведение действий государства, направленных на создание инфраструктуры инновационного процесса [11].

Как уже отмечалось, близким по значению государственной инновационной политике является термин «государственная научно-техническая политика». В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» государственная научно-техническая политика – составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к научной и научно-технической деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области науки, техники и реализации достижений науки и техники [12].

В Законе также закреплены основные цели государственной научно-технической политики, которыми являются развитие, рациональное размещение и эффективное использование научно-технического потенциала, увеличение вклада науки и техники в развитие экономики государства, реализацию важнейших социальных задач, обеспечение прогрессивных структурных преобразований в области материального производства, повышение его эффективности и конкурентоспособности

продукции, улучшение экологической обстановки и защиты информационных ресурсов государства, укрепление обороноспособности государства и безопасности личности, общества и государства, интеграция науки и образования.

В доктринальных источниках данный термин также имеет различное толкование. К примеру, В. Горохов и В. Халипов полагают, что научно-техническая политика – это система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники и внедрение их результатов в народное хозяйство [13]. Более расширительное толкование термина предлагает в своём диссертационном исследовании А.М. Садыков: «научно-техническая политика представляет собой совокупность принципов и мероприятий правового, организационно-управленческого, экономического и пропагандистского характера, которые выражают приоритеты деятельности государства и направлены на развитие научно-технических знаний и применение их результатов в интересах благосостояния и безопасности граждан, общества и государства. Она является составной частью социально-экономической политики и выражает отношение государства к научно-технической деятельности, определяет цели, направления, способы деятельности органов государственной власти в области науки, техники и реализации научных достижений» [14].

Некоторые зарубежные исследователи предлагают определять рассматриваемое понятие через перечисление его составных элементов. В частности, английский автор Р. Ротуэлл полагает, что научно-техническая политика включает финансирование фундаментальных исследований в университетах и правительственных лабораториях, техническое образование и создание систем коллективных промышленных исследований, патентную политику, учреждение центров по передаче созданных на государственные средства патентоспособных технологий для коммерческого использования [15]. Американский ученый Д. Хорниг считает, что научно-техническая политика включает финансирование, подготовку кадров, организационно-техническое обеспечение развития научно-технического потенциала [16].

Тесное переплетение понятий государственной научно-технической политики и государственной инновационной политики, а нередко и подмена одного термина другим, объясняется господством до недавнего времени убеждения, что для успешного развития инновационной деятельности достаточно направить внутринаучный информационный поток в производство через стимулирование нововведений. То есть, фактически, речь шла о поддержке научных исследований и науч-

но-технических разработок. Однако за последние десятилетия предметная область инновационной политики развитых стран изменилась коренным образом. Опыт показал ограниченность господствующей ранее установки, следствием чего стал переход развитых стран от преимущественного финансирования фундаментальных исследований и организаций «большой науки» к целенаправленной поддержке всех стадий процесса нововведений в государственном и частном секторах экономики на основе национальных инновационных доктрин или стратегий.

В этих условиях предметная область инновационной политики охватила: формы и способы включения научно-технических результатов в натурально-вещественный и стоимостный оборот на всех уровнях хозяйствования; структурные соотношения в системе «наука-производство» и внутри науки; организационно-правовые и экономические формы инновационной деятельности; ресурсное обеспечение сферы нововведений, включая систему образования; формы кооперирования и специализации; отношение общества к инновациям; мотивацию труда новаторов и т.п. Одним из наиболее важных направлений государственной инновационной политики стало оказание государственной поддержки субъектам, занятым инновационной деятельностью [17].

С учётом представленных позиций относительно государственной инновационной политики автором статьи предлагается многоуровневый подход к понятию государственной инновационной политики, который включает в себя следующие уровни.

1. Принципы государственной инновационной политики, как основополагающие идеи, которые должны лежать в основе любых реформ и преобразований в инновационной сфере. Помимо общих принципов государственной политики, таких, как демократизм, законность, гласность, неукоснительное соблюдение прав и свобод человека и гражданина, следует выделить специальные, относящиеся именно к инновационному развитию общества. Это: *принцип единства государственной инновационной политики* (в самых различных сферах и на различных властных уровнях государственная инновационная политика должна быть согласована, представлять систему, подчиняться общей логике, одному курсу); *принцип связи с другими формами политической активности государства* (правоохранительная, финансовая, контрольно-надзорная и другие формы государственной деятельности должны органично соединяться с инновационной, дополнять и взаимодействовать с ней); *принцип равенства социальных и экономических интересов* (экологические,

демографические, культурные и другие социальные неэкономические интересы общества должны учитываться наряду с решением задач получения прибыли и иной экономической эффективности); *принцип сочетания рыночных и нерыночных средств регулирования* (планово-административные, антимонополистические, льготные и другие меры, как способы вмешательства государства в рыночную экономику с целью поддержки и стимулирования инновационного развития общества могут и должны иметь место, но лишь до тех пор, пока не нарушаются принципы свободной конкуренции и равенства участников рынка); *принцип научности* (государственная инновационная политика должна строиться на строго выверенных научных знаниях, имеющих концептуальный характер, разрабатываемых как экономикой, так и юриспруденцией, и другими науками); *принцип комплексного правового моделирования* (государственная инновационная политика оформляется посредством права и компетентные правотворческие органы должны закладывать модели правоотношений в инновационной сфере в нормативно-правовые акты с применением всех средств, способов и принципов правового моделирования).

Принципы государственной инновационной политики могут найти своё формальное закрепление в базовом документе страны, посвящённом регулированию инновационной деятельности.

2. Стратегия государственной инновационной политики. На этом уровне определяются основные направления государственной инновационной политики, её приоритеты, в соответствии с которыми осуществляются реформы и преобразования, действуют все государственные органы во всех отраслях хозяйствования. Стратегия может формироваться по отраслевому признаку, когда обозначаются приоритетные отрасли хозяйствования, например, космическое строительство, медицина, энергосбережение, а может касаться реформирования общественных институтов – науки, образования и т.д.

Стратегия включает в себя не только основные направления, но и главные средства, методы, генеральные планы, региональные приоритеты и другие ключевые элементы государственной инновационной политики. Стратегия может обозначать государственные органы, ответственные в целом за то или иное направление. Это должно быть отражено и конкретизировано в нормативных документах разной юридической силы. Например, формулироваться в общем виде в Законе, а уточняться в Указах Президента, Постановлениях Правительства.

Важно подчеркнуть, что на уровне стратегии должны разрабатываться и вноситься изменения

и дополнения в основные законы страны, так или иначе касающиеся инновационной сферы. Например, Налоговый, Бюджетный кодексы и т.д.

Примером стратегического документа может служить Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [18], согласно которой для создания эффективной национальной инновационной системы необходимо:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей экономики, поскольку в настоящее время инновационная активность сконцентрирована в узком числе секторов, а технологическое обновление производства опирается преимущественно на импорт технологий, а не на российские разработки;

- повысить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходит постепенная утрата созданных в предыдущие годы заделов, старение кадров, имеет место снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировую науку и мировой рынок инноваций и отсутствует ориентация на потребности экономики;

- преодолеть фрагментарность созданной инновационной инфраструктуры, поскольку многие её элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего периода генерации, коммерциализации и внедрения инноваций.

3. Программы государственной инновационной политики. Программы государственной инновационной политики предполагают непосредственное планирование комплекса действий государства по инновационному развитию общества. Определение конкретных мер, компетентных органов, их осуществляющих, финансирование, ответственность за нарушения в инновационной сфере, иные действия, предпринимаемые государством. Стратегия государственной политики, даже если она выражена в разных документах, одна, а программ, направленных на её реализацию, много.

Программы государственной инновационной политики могут отражаться в нормативных документах самого разного уровня в зависимости от целей правового регулирования. Например, Федеральный закон «Об инновационном центре «Сколково» – это нормативно-правовой акт, отражающий, в том числе, программный уровень государственной инновационной политики в отношении инновационного центра и деятельности, связанной с ним.

Можно говорить и о четвёртом уровне государственной инновационной политики, таком, как **непосредственные действия компетент-**

ных государственных органов и иных лиц по реализации принципов, стратегии и программ государственной инновационной политики. Однако такая логика условна по следующим основаниям. Любая политика государства опосредуется правом, то есть любые властные действия по управлению обществом носят правовой характер, урегулированы в нормативно-правовых актах и осуществляются непосредственно через правотворческую и правоприменительную деятельность и всегда оформляются соответствующими правовыми документами. Поэтому на уровне конкретных действий субъектов государственной политики мы всегда имеем правотворческую и право-реализационную деятельность. Следовательно, во-первых, государственная политика является основанием для правового регулирования общественных отношений (одним из оснований, поскольку правовое регулирование отражает правовые общественные потребности, социально-правовые притязания индивидуумов и общества) и в этом смысле воплощается в жизнь посредством правотворческих актов. Во-вторых, государственная политика воплощается в действиях компетентных органов и других субъектов права, но через механизм правоотношения, через установление прав, обязанностей и юридической ответственности, которые уточняются в индивидуальных актах реализации и применения. То есть государственная политика всегда опосредуется и существует в форме правовых актов и правоотношений.

Следует подчеркнуть, что особую роль государственная политика имеет для отношений инновационной сферы, поскольку специфика данных отношений такова, что общественные потребности, формируемые в обществе в сфере инноваций неясны, опыта организации и развития данных отношений всегда объективно недостаточно, и сами эти отношения имеют наибольшую тенденцию к изменениям и структурированию. При такой ситуации важнейшими методами организации этих отношений становятся моделирование, прогнозирование и планирование, то есть то, что составляет сущностную сторону государственной политики. Поэтому государственная инновационная политика в значительной степени состоит по своему содержанию из планов, прогнозов и модельных конструкций, а правовое регулирование в инновационной сфере больше основывается на моделировании будущих общественных отношений и правоотношений, чем на закреплении уже сложившихся. Эта важнейшая особенность правового регулирования общественных отношений, связанных с инновационным развитием общества, по отношению к другим общественным отношениям определяет более тесную и сложную связь

правового регулирования и государственной политики именно в инновационной сфере.

На основе изложенного можно выделить следующие основополагающие признаки государственной инновационной политики.

1. Государственная инновационная политика является элементом государственной политики (можно говорить социально-экономической, но условно, поскольку это, в том числе, например, и военная политика).

2. Включает в себя принципы, стратегию и программы государственной инновационной политики, в соответствии с которыми осуществляются реформы и преобразования во всех отраслях хозяйствования, осуществляется планирование комплекса действий государства по инновационному развитию общества.

3. Направлена на инновационное развитие общества (поддержку инновационной деятельности в государстве).

Содержание государственной инновационной политики выражается в поставленной цели и задачах, на решение которых она направлена. Основная цель государственной инновационной политики заключается в создании системы условий для инновационного развития общества, а также конкретного механизма поддержки инновационной деятельности, что позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал нации. Исходя из этой цели, государство определяет приоритетные направления развития инновационной деятельности и избирает основные пути поддержки предприятий, которые работают над выполнением государственных инновационных программ. Государство оказывает содействие развитию науки и техники, повышению инновационной активности, которая обеспечивает конкурентоспособность национальной продукции на мировом рынке, обороноспособность страны, улучшает экологическую ситуацию.

4. Государственная инновационная политика осуществляется правовыми средствами в правовых формах. Государственная инновационная политика по отношению к правовому регулированию выполняет две основные функции. С одной стороны, она сама является объектом правового регулирования, с другой – выступает основой для правового регулирования инновационного развития общества.

5. Государственная политика имеет сложную структуру, важнейшими элементами которой являются объекты, субъекты, и методы государственной политики.

Объекты государственной политики – это та часть политической реальности, на которую на-

правлена деятельность субъекта в политике. Объектом в политике могут выступать политические отношения, политическая система с её институтами, социальные группы и личности, включённые в политический процесс. Объектом государственной инновационной политики выступают инновационное развитие общества в целом и такие его элементы, как инновационные процессы, инновационные технологии, инновационные отношения и т.д.

По мнению Е.В. Гараниной, определённый вид деятельности является объектом для выработки политики, структуру которой можно представить в виде таблицы [19].

Интересной представляется позиция Д.И. Кокурина, который считает объектами государственной инновационной политики множество субъектов инновационной деятельности, представленной различными организациями (государственными и негосударственными), связанными договорами и кооперационными сделками, вырабатывающими такие правила взаимодействия между собой и государством, в результате принятия которых национальный инновационный потенциал развивается интенсивно [20].

Субъекты политики – непосредственные участники политической деятельности. Это, прежде всего, индивиды, социальные группы, слои, организации, прямо или косвенно участвующие в процессе реализации государственной власти или осуществляющие влияние на неё. Субъект политики может быть структурно организован и представлять собой социальный институт (государство, средства массовой информации и т.д.).

Субъектами инновационной политики могут выступать индивиды, социальные группы, слои, организации, прямо или косвенно участвующие в инновационном процессе. Реализация государственной инновационной политики осуществляется органами государственной власти, органами местного самоуправления и субъектами инновационного предпринимательства [21].

В качестве субъектов инновационной политики предлагается рассматривать:

– государство – основной субъект инновационной политики;

– промышленные и финансовые объединения, принимающие участие в коммерциализации инноваций;

– научное сообщество в целом, оказывающее влияние на направления государственной инновационной политики;

– индивидов, творческим трудом которых созданы инновационные технологии.

В рамках единой инновационной политики государством применяется два комплекса **методов**, представляющих собой совокупность мер прямого (государственное финансирование науки, передовых технических разработок, а также институтов коммерциализации инновационных продуктов) и косвенного (налоговые и иные льготы для различных субъектов инвестиционной и инновационной деятельности) регулирования деятельности субъектов национальной инновационной системы.

Суть методов прямой регуляции заключается в том, что государство берёт на себя инициативу в выборе приоритетов научно-технического развития, финансирования и стимулирования важных национальных инновационных программ. Государственная политика направлена на поддержку конкретного субъекта, отрасли или сферы. При этом фактор времени приобретает стратегический характер. Чтобы быстрее использовать рыночный потенциал, государство стимулирует межгосударственную, отраслевую, межфирменную координацию и кооперацию инновационной деятельности.

Стратегия косвенной регуляции – более сложный механизм участия государства в инновационной сфере. Методы косвенной регуляции создают экономические и правовые условия для ускорения инновационного развития общества в целом, однако это не значит, что такие условия должны быть одинаковыми для всех отраслей науки и техники. Государство может их дифференцировать в соответствии с приоритетными направлениями и про-

Таблица

Структура политики в зависимости от её объекта [19]

| Политика | Объект | Предмет | Действия | Цель |
|-----------------------------|---------------------------------|---------------|------------|---|
| Научная политика | Научная деятельность | Новое знание | Приложение | Получение нового знания |
| Научно-техническая политика | Научно-техническая деятельность | Новый продукт | Применение | Практическое применение нового продукта |
| Инновационная политика | Инновационная деятельность | Новый товар | Реализация | Коммерческая реализация нового товара |

граммами. Но главное, чтобы в пределах каждого направления или программы научные, опытные и проектные организации имели одинаковые экономические и правовые условия деятельности, которая будет содействовать развитию конкуренции между ними. По мнению Д.И. Кокурина: «Задачей косвенных экономических методов является формирование общественных, а не индивидуальных условий инновационной деятельности. Среди них традиционно используются: налоговое и амортизационное регулирование, кредитная и фондовая политика, ценовое регулирование, политика протекционизма» [22].

Следует отметить, что подразделение методов государственной политики на прямые и косвенные весьма условно, поскольку это единый механизм, который только в совокупном, комплексном применении может способствовать решению стоящих

перед государством задач на пути становления инновационного общества.

Таким образом, рассмотренные признаки государственной инновационной политики позволяют сформулировать следующее её определение. **Государственная инновационная политика** – это политика государства, представляющая собой систему принципов, стратегий и программ инновационного развития общества, осуществляемых в правовой форме правовыми средствами.

Государственная инновационная политика определяет направления и приоритеты инновационного развития общества, степень соотношения рыночной и нерыночной составляющих экономического регулирования этой сферы, контролирует процессы стимулирования и ограничения технологий и т.д., выступая основанием для правового регулирования инновационных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Медведев Д.М.* Россия, вперед! // Российская газета от 11.09.2009. № 4995 (171).
2. *Малько А.В.* Льготная и поощрительная правовая политика. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. – С. 9.
3. «Модельный закон об инновационной деятельности» (Принят в г. Санкт-Петербурге 16.11.2006 Постановлением 27–16 на 27-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ) // СПС «Консультант Плюс».
4. Внесён депутатами Государственной Думы ФС РФ М.К. Глубоковским, В.С. Шевелухой, членом Совета Федерации ФС РФ В.М. Крессом. В 2000 г. отклонён Президентом РФ (письмо № Пр-14), в 2001 г. снят с рассмотрения Государственной Думой ФС РФ (Постановление № 1664-III ГД).
5. *Звездкина А.С.* Инновационная деятельность в России: проблемы правового регулирования. Дисс.канд.юрид. наук. – М., 2005. – С. 148.
6. *Попова Е.В.* О концепции Федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации» // Инновации, 2010. – № 2. – С. 6.
7. См.: *Попова Е.В.* О концепции Федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации» // Инновации, 2010. – № 2. – С. 8–9.
8. *Смирнов Б.М.* Государственная инновационная политика России: цели, принципы, приоритеты. – М.: МЦНТИ, 2001. – С. 6.
9. Инновационный менеджмент. Под ред. В.Н. Архангельского. – М.: РАГС, 1997. – С. 159.
10. *Николаев А.И., Лисин Б.К.* Инновационная культура как культура перемен (проблема, задачи, дефиниции, предложения) // Инновации, 2002. – № 2–3. – С. 86.
11. *Аганина Л.С.* Методы разработки и реализации эффективной государственной инновационной политики. Дисс. канд.экон.наук. – М., 2006. – С. 32–33.
12. Собрание законодательства РФ, 26.08.1996. – № 35, ст. 4137.
13. Научно-технический прогресс. Словарь / Сост. Горохов В.Г., Халипов В.Ф. – М., 1987. – С. 66.
14. *Садыков А.М.* Государственное регулирование научно-технического комплекса США: конституционно-правовой аспект: Дисс. на соиск. учен. степ. к.ю.н. – М.: РАГС, 2001. – С. 28.
15. R and D. Management, 1986. Jan. 16. P. 25.
16. The National Science Foundation. Its Present and Future. 89-th Congress, 2-d Session. House document, 378. Wash., 1966. P. 19.
17. *Поляков С.Г.* Организация государственного регулирования инновационной деятельности в научно-технической сфере: теория и методология. Автореф. дисс. ... док.экон.наук. – М. 2005. – С. 12.
18. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р // Собрание законодательства РФ, 24.11.2008. – № 47, ст. 5489.
19. *Гаранина Е.В.* Формирование и реализация реальной научно-технической и инновационной политики в условиях перехода на инновационный путь развития. Дисс.канд.экон.наук. – М., 2003. – С. 27.
20. *Кокурин Д.И.* Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – С. 382.
21. «Модельный закон об инновационной деятельности» (Принят в г. Санкт-Петербурге 16.11.2006 Постановлением 27–16 на 27-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ) // СПС «Консультант Плюс».
22. *Кокурин Д.И.* Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – С. 395.



ВАК 08.00.12

В.Э. КЕРИМОВ

д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учёт» Финансового университета

Р.В. СОРОКИНА

главный специалист отдела магистратуры Финансового университета

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

Управление относится к числу понятий, хорошо знакомых большинству людей. В словаре русского языка С.И. Ожегова этот термин трактуется следующим образом: «Управлять – это: 1) направлять ход, движение кого – чего-нибудь, руководить действиями кого – чего-нибудь; 2) руководить, направлять деятельность кого – чего-нибудь [15 с. 726]. Согласно «Советскому энциклопедическому словарю» *управление* – это элемент, функция организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию их программ и целей» [19, с. 1379].

В наиболее общем виде *управление* можно рассматривать как действие, организующее и направляющее какие-либо процессы.

В XX веке сформировалась самостоятельная наука, изучающая общие принципы управления вне зависимости от того, где имеет место управление, по отношению к каким объектам. Наука, изучающая общие законы управления в живой и неживой природе, в технике и экономике, получила название «*кибернетика*». Значительный вклад в развитие кибернетики внёс американский учёный Норберт Винер, которого иногда называют «отцом кибернетики».

Кибернетика исходит из одной схемы управления, характерной для всех его форм и видов (*рис.1*).

Согласно этой схеме субъект управления вырабатывает *управляющее воздействие* в виде команд, сигналов, которые передаются объекту управления. Объект управления, воспринимая управляющее воздействие, изменяет свой образ действий в соответствии с переданным ему управляющим сигналом. О том, что объект принял и отработал команду, отреагировал на управляющее воздействие, субъект управления узнает, получая информацию в виде *обратной связи*. В зависимости от этой информации субъект вырабатывает новые управляющие воздействия, либо признаёт переданный ранее сигнал удачным, и на определённое время даёт возможность объекту развиваться в указанном направлении.

Канал обратной связи может быть зрительным, звуковым, в виде электрических сигналов, докладов, сообщений, письменных отчётов, в общем, в любой форме, воспринимаемой субъектом управления. Обратная связь – это инструмент контроля со стороны субъекта управления за поведением объекта управления.

Исходя из вышеизложенного, управление можно определить как *целенаправленный процесс воздействия субъекта на объект, реализующий свои*

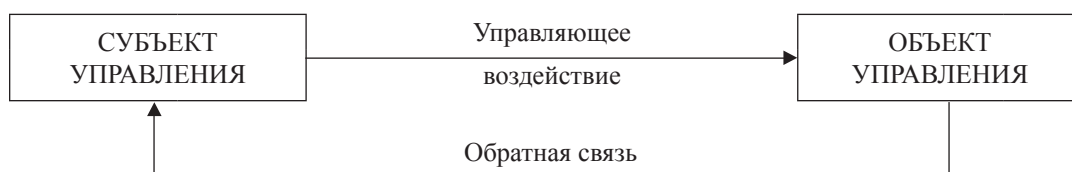


Рис. 1. Общая схема управления

функции на основе ценностно-ориентированной информации, сформированной с учётом принципа обратной связи.

Эффективность любой системы управления во многом зависит от качества, своевременности и достоверности представленной информации. При этом необходимо, чтобы на основе полученной информации можно было бы анализировать не только произошедшие факты хозяйственной жизни организации, но и выработать рекомендации по её стратегическому развитию. В современных условиях этим целям наилучшим образом отвечает управленческий учёт.

В настоящее время повышен интерес современных исследователей к определению понятия и предназначения управленческого учёта. Вопрос о необходимости выделения управленческого учёта из общей системы учёта до сих пор остаётся дискуссионным. Мнения авторов по этим вопросам колеблются от узкого понимания управленческого учёта (как подсистемы бухгалтерского учёта, не предназначенного для отдельного глубокого научного исследования), до его трактовки как общей системы управления предприятием, охватывающей все функции управления и формирующей информацию, удовлетворяющую всем сферам управления. Последнее означает исследование широкого круга вопросов, выходящих за рамки бухгалтерского учёта.

Основываясь на результатах современных исследований управленческого учёта, на наш взгляд, можно выделить три основных подхода:

- полное отрицание понятия «управленческий учёт»;
- определение управленческого учёта как части бухгалтерского, который, кроме того, включает в себя финансовую и налоговую составляющие;
- определение управленческого учёта как вполне сложившегося самостоятельного научного и практического направления.

Авторы, отрицающие понятие управленческого учёта, едины во мнении о том, что управленческий учёт надуман и является следствием ведения двойной бухгалтерии. В частности, М.Ю. Медведев считает, что «управленческий учёт – это тот же производственный учёт, но применительно к современной терминологии, и нет никаких оснований выделять его в самостоятельный вид учёта» [14]. Л.Н. Юдина полагает, что «при разрушении единой системы бухгалтерского учёта под таким благовидным предлогом, как обособление управленческого учёта, существует опасность закрепления современной практики бухгалтерского учёта, оправдания присущих ей пороков» [23].

На наш взгляд, такой подход нельзя считать достаточно обоснованным. Во-первых, как управлен-

ческий, так и производственный учёт относятся к различным типам хозяйствования (рыночному и плановому). По форме они совпадают, поскольку объектом их исчисления является себестоимость продукции, однако по содержанию – это различные категории. Производственный учёт носит узкоспециализированный характер, его анализ направлен на определение возможности сокращения затрат на основе экономии материальных и трудовых ресурсов, в то время как управленческий учёт позволяет выявить внутренние резервы и механизмы управления ими, способствующие росту эффективности деятельности, когда оптимально сочетаются затраты и результаты.

Во-вторых, условия общественной собственности, как было сказано выше, ограничивали свободу принятия управленческих решений, и с этих позиций производственный учёт носил более формальный характер, чем современный управленческий учёт. Основная цель производственного учёта состояла в том, чтобы отчитаться по соответствию себестоимости «спущенным сверху» плановым показателям. Речь шла не столько об оптимизации системы затрат, сколько о соблюдении предпологаемых пределов затрат. В силу этого производственный учёт имел иные целевые установки, нежели управленческий учёт.

В-третьих, производственный учёт всегда носил ретроспективный характер, а управленческий ориентирован на будущее.

На наш взгляд, управленческий учёт исторически является следствием производственного учёта, который включает в себя, в основном, учётно-расчётные процедуры, главной целью которых является определение затрат на производство продукции, исчисление себестоимости её единицы, а также рентабельности выпуска и продаж.

Современный производственный учёт включает три основных раздела:

- учёт затрат и доходов по их видам;
- учёт затрат и доходов по центрам ответственности;
- учёт затрат и доходов по их носителям.

Учёт затрат и доходов *по их видам* должен показывать, какие группы затрат возникли на предприятии в процессе производства продукции (работ, услуг) в отчётном периоде и как они были возмещены в процессе реализации изделий (работ, услуг).

Учёт затрат и доходов *по центрам ответственности* должен способствовать точному их распределению между отдельными подразделениями предприятия (центрами ответственности) для определения результатов в разрезе каждого центра ответственности.

Наконец, учёт затрат и доходов *по их носителям* должен определить рентабельность каждого вида выпускаемой продукции (работ, услуг).

Таким образом, только в рамках производственного учёта удаётся рассчитать себестоимость и рентабельность единицы продукции и выявить скрытые резервы повышения эффективности производственной деятельности предприятия.

Управленческий же учёт по своему составу, безусловно, шире, чем производственный, поскольку через функции управления он превращает производственный учёт, по существу, в интегрированную систему внутрихозяйственного учёта затрат и доходов организации.

Самую многочисленную группу составляют авторы, рассматривающие управленческий учёт в составе системы бухгалтерского учёта. Содержание авторских концепций различно. По мнению одной группы учёных относительно составляющих бухгалтерского учёта, в современных условиях он представляет собой систему, включающую три подсистемы: финансовый, налоговый и управленческий виды учёта [5; 6, с. 15; 8, с. 8; 12, с. 12; 17]. Учётная информация, формируемая в единой системе учёта, служит основой для принятия управленческих и финансовых решений как внутри организации, так и за её пределами.

Другая группа авторов считает, что управленческий учёт является составной частью интегрированной бухгалтерской информационной системы, основанной на данных первичного учёта [4 с. 14; 10, с. 23; 13, с. 90; 21, с. 15]. Он охватывает все виды учётной информации для внутреннего использования руководством на всех уровнях управления предприятием. В частности, А.Д. Шеремет видит в управленческом учёте «подсистему бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации» [21, с. 15].

Такая позиция в наибольшей степени соответствует международной практике, где финансовый и управленческий учёт принято выделять в рамках единой системы бухгалтерского учёта. По определению Национальной ассоциации бухгалтеров США, «управленческий учет – это процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интеграции и передачи финансовой информации, используемой управленческим персоналом для планирования, оценки и контроля над производственной деятельностью и эффективностью использования ресурсов» [13, с. 90].

Данного мнения придерживаются такие зарубежные авторы, как К. Друри, Ч.Т. Хорнгрен и Дж. Фостер. В частности, Ч.Т. Хорнгрен и Дж. Фостер определяют управленческий учёт как систему, в которой происходит «идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ,

разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами» [22, с. 8]. К. Друри характеризует его как «способ предоставления лицам в самой организации информации, на основе которой они принимают более обоснованные решения и повышают эффективность и производительность текущих операций» [9, с. 90].

Вместе с тем, необходимо принимать во внимание следующее обстоятельство: сфера управления включает в себя намного больший объём информации, чем традиционный бухгалтерский учёт. Управленческий учёт должен предоставлять не только более детализированную, но и качественно иную информацию о деятельности хозяйствующего субъекта.

Учитывая вышесказанное, на наш взгляд, наиболее близки к истине авторы, определяющие управленческий учёт как самостоятельное направление учёта [16, с. 47; 18, с. 4; 20]. Основным аргументом обособления управленческого учёта можно считать то, что «...в условиях современного постиндустриального рыночного хозяйства единый бухгалтерский учёт является анахронизмом, так как различные его отделы поставляют информацию для разных областей управления» [16, с. 47].

По нашему мнению, управленческий учёт выступает интегрированной информационной системой, в которую входят все виды учёта – оперативный, статистический, налоговый и бухгалтерский. Данные управленческого учёта обеспечивают управленческий аппарат организации качественно иной информацией, необходимой для процессов планирования, управления, контроля и оценки хозяйственно – финансовой деятельности. Часть информации данной системы, в виде статистической, налоговой и бухгалтерской (финансовой) отчётности, предоставляется внешним пользователям, а другая часть – является коммерческой тайной организации. Об этом свидетельствует как мировой, так и отечественный опыт.

Так, обозначенный вопрос в России регулировался в постановлении Правительства РСФСР от 5 декабря 1991 г. № 35 «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну», а в 1994 г. был принят Гражданский кодекс РФ, где определено значение словосочетания «коммерческая тайна». Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» (1996 г.) стал официальным документом, закрепившим понятие «конфиденциальность бухгалтерской информации»: «содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной» [1, п. 4 ст. 10]. И, наконец, в 2004 г. принят Федеральный закон РФ «О коммерческой тайне» [2]. Во всех этих

документах прямо или косвенно речь идёт об информации управленческого учёта и, в частности, регистрах аналитического учёта затрат.

На наш взгляд, наиболее достоверным и отвечающим современной действительности явилось бы **формирование концепции управленческого учёта как информационной базы системы управления, интегрирующей информационные потоки оперативного, статистического, бухгалтерского и налогового учётов**. Предлагаемый подход трактует управленческий учёт как понятие более ёмкое, чем бухгалтерский учёт. Элементы такого подхода встречаются в отдельных исследованиях.

Придерживаясь позиции расширительной трактовки управленческого учёта, И.Н. Герчикова в сфере его деятельности не включает налоговый аспект [7, с. 8], а И.В. Аверчев, характеризуя управленческий учёт и отчётность как базис финансового (бухгалтерского) учёта и отчётности [3, с. 19], не уточняет его составляющие. Отличие данной позиции от других состоит в том, что управленческий учёт может использовать информацию всех видов учёта. В связи с этим он выступает информационной базой системы внутреннего оперативного управления, которая предоставляет данные, необходимые для процесса управления в объёмах больших, чем может предоставить финансовый и налоговый учёт.

При рассмотрении взаимодействия финансового и управленческого учёта Е.Н. Лазарева ставит такой подход под сомнение: «Финансовый учёт удовлетворяет также информационные потребности и внешних пользователей», «в результате финансовый учёт выходит за рамки информационного поля управленческого» [13, с. 92]. По нашему мнению, такое утверждение противоречит действительности. Информационная база, первичные документы у финансового, налогового и управленческого учётов одинаковы. На основе первичной информации подготавливаются, в том числе внешние финансовые отчёты. Наряду с этим показатели финансового и налогового учётов активно используются как при анализе финансовых результатов прошедших периодов, так и при составлении бюджетов и планов стратегического развития организации. Этим подтверждается факт, что управленческий учёт – это информационная система для целей управления организацией, принимающая во внимание все возможные виды учёта. При этом необходимо иметь в виду, что задача управленческого учёта – обеспечение всех уровней управления информацией, сопровождающейся необходимыми таблицами, сводами, рисунками, графиками и т.д. для целей принятия взвешенных управленческих решений. Внутренние формы отчётности достаточно специфичны не только в организациях различных отраслей, но и на каждом предприятии в отдельности. В этом смысле уп-

равленческий учёт является достаточно узкоспециализированной деятельностью, ориентированной на индивидуальность каждого управленца.

Как видно из приведённого выше обзора, существующие мнения по вопросам содержания и назначения бухгалтерского и управленческого учётов радикально различаются. В современных теоретических исследованиях, если управленческий учёт и выделяется как самостоятельная система, существующая в рамках бухгалтерского учёта, его связи с другими системами не конкретизируются. На наш взгляд, место современного управленческого учёта следует рассматривать более широко: не только как самостоятельное и обособленное направление, но и как его взаимодействие с финансовым, налоговым, оперативным и статистическим видами учёта. Управленческий учёт основан как на данных всех вышеназванных видов учёта, так и на специфической не количественной, нефинансовой информации. Схематично место управленческого учёта в информационной системе организации можно представить в виде следующего рисунка (рис. 2).

Структура управленческого учёта, на наш взгляд, должна выглядеть следующим образом (рис. 3).

Управленческий учёт субъективен и конфиденциален, и именно он несёт основную нагрузку по обеспечению процесса принятия управленческих решений. Управленческий учёт представляет собой информационную базу менеджмента. Основное предназначение управленческого учёта, как справедливо отмечает В.Э. Керимов, это производство информации для принятия менеджментом организации управленческих решений [11, с. 52]. Прежде чем готовить информацию, необходимо понять, для принятия каких именно управленческих решений она предназначена. Именно поэтому изучение содержания процесса принятия решений, классификация задач, решаемых в процессе управления деятельностью организации, заслуживают особого внимания.

Исследования показали, что в большинстве случаев принимаемые руководством решения по развитию и организации производства и сбыта продукции в большей степени носят интуитивный характер и не подкрепляются соответствующими расчётами на базе информации управленческого учёта. В лучшем случае отсутствие таких расчётов компенсируется богатым производственным и организаторским опытом руководителей предприятия. Однако, как показывает практика, нарабатанный опыт и интуиция руководителя не гарантируют принятия верных решений. Поэтому основой решения должна быть информация, базируясь на которой, объект управления предпринимает конкретные действия. Для этого информация должна поступать на различные уровни управления в объёмах и сроки, позволяющие принимать обоснованные и эффективные управленческие решения

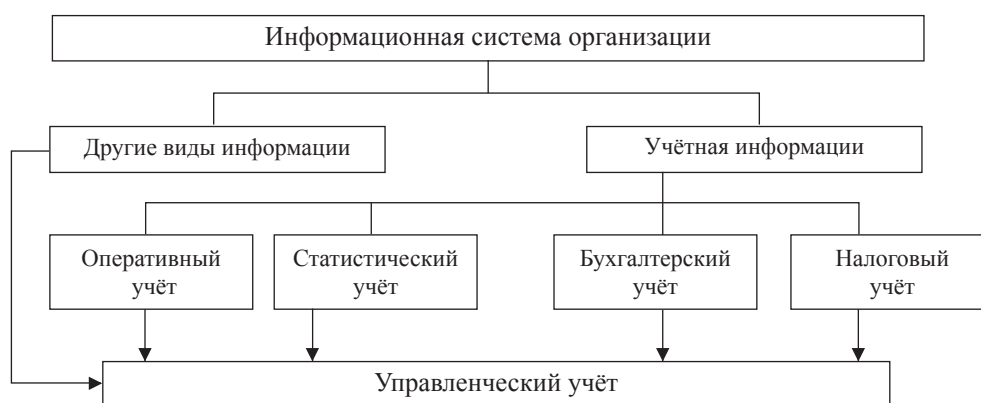


Рис. 2. Управленческий учёт в информационной системе организации



Рис. 3. Структура управленческого учёта

в условиях максимального понимания сложившейся ситуации, знания потенциальных возможностей предприятия, наличия определённых ресурсов.

Управленческий учёт представляет собой основную систему коммуникаций внутри предприятия. Его цель – обеспечить соответствующей информацией менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных показателей, для выработки ими рекомендаций на перспективу на основе анализа происходящих процессов.

В современных условиях управленческий учёт выступает в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью предприятия, его стратегией и тактикой. Основное его назначение – это производство информации для принятия оперативных и прогнозных управленческих решений.

Тактика управленческого учёта включает организацию, мониторинг, контроль, мотивацию, анализ и регулирование ранее принятых решений, а также ответственность за их исполнение.

Стратегия управленческого учёта представляет систему анализа, прогнозирования, планирования и координации управленческих решений, определяющих развитие предприятия на длительный период.

Так как узловой момент в интеграции – это сопоставление затрат и доходов, то наиболее важными для управленческого учёта становятся операции управления затратами, доходами и результатами посредством влияния как на затраты, так и на доходы.

Предметом управленческого учёта является производственная, коммерческо-сбытовая и инвестиционная деятельность организации в целом и её отдельных структурных подразделений в процессе всего цикла управления.

Содержание предмета раскрывается его объектами. Объектами управленческого учёта являются затраты и доходы организации и её отдельных структурных подразделений – центров ответственности; внутреннее ценообразование, предполагающее использование трансфертных цен; бюджетирование и система внутренней отчётности.

Объекты управленческого учёта отражаются совокупностью приёмов и способов, составляющих основу метода управленческого учёта.

В управленческом учёте используются все элементы метода бухгалтерского учёта: документация и инвентаризация, оценка и калькуляция, счета и двойная запись, балансовое обобщение и отчётность. Кроме того, широко применяются приёмы экономического анализа, экономико-математические и статистические методы и т.д.

Конечно, было бы ошибочно воспринимать управленческий учёт как нечто новое для отечественной экономики. В первые годы советской власти функции бухгалтерских служб были значительно шире. Бухгалтер того времени по инерции занимался как учётной, так и плано-аналитической работой. Отмена коммерческой тайны и развитие социалистической системы хозяйствования, по существу, превратили бухгалтера в простого регистратора свершившихся фактов хозяйственной деятельности. Развитие и укрепление централизованного планирования способствовало постепенному отделению от бухгалтерской службы плано-экономических и финансовых отделов с передачей им части бухгалтерских полномочий. В результате этого процесса вся система бухгалтерского учёта практически превратилась в финансовую и стала обслуживать исключительно государственные интересы. В последнее же десятилетие, когда произошёл отказ от централизованной системы управления в пользу рыночной экономики, необоснованно стало принижаться значение планирования и, как следствие, – техпромфинплана предприятия. Между тем, бюджетирование в управлен-

ческом учёте во многом напоминает ранее применявшийся в отечественной практике порядок разработки техпромфинплана.

Кроме того, все виды анализа (оперативный, сравнительный, факторный, комплексный и др.), применяемые в управленческом учёте, также хорошо известны отечественным учёным и практикам. В тот период не раз предпринимались настойчивые попытки внедрения внутреннего хозяйственного расчёта, прообразом которого является одна из концепций управленческого учёта – управление по центрам ответственности. Наряду с этим, отечественной теорией и практикой были глубоко проработаны вопросы, связанные с калькулированием себестоимости продукции, разработкой и применением нормативного метода учёта, во многом похожего на систему учёта «Стандарт-кост», применяемую в управленческом учёте.

Однако все предпринимавшиеся меры не давали должного эффекта и не способствовали созданию целостной системы управленческого учёта. Определённые трудности на пути её становления имеются и в настоящее время. Между тем, как показывает практика, несмотря на наличие объективных причин, уже прослеживается тенденция превращения бухгалтера из простого субъекта бухгалтерии в бухгалтера-менеджера. Он всё чаще становится активным субъектом управленческой деятельности организации.

Управленческий учёт – новая комплексная отрасль экономических знаний. В этом его большое преимущество, так как именно на стыках наук, при использовании разных научных методов происходят существенные прорывы к новым знаниям и технологиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129 – ФЗ.
2. Федеральный закон РФ «О коммерческой тайне» от 29 июля 2004 г. № 98 – ФЗ.
3. *Аверчев И. В.* Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение. – М.: Вершина, 2007.
4. *Акчурина Е.В., Солодко Л.П., Казин А.В.* Управленческий учет. – М.: ТК Велби, Проспект, 2004.
5. *Байкалова С.В.* Управленческий учет – нелегкая задача? // Московский бухгалтер, 2005. – № 3.
6. *Бурцев В.В.* Информационная функция управленческого учета.// Финансовая газета. Региональный выпуск, 2003. – № 41.
7. *Герчикова И.Н.* Менеджмент. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
8. *Гоберман В.А., Гоберман Л.А.* Основы производственного менеджмента: моделирование операций и управленческих решений. – М.: Юристъ, 2002.
9. *Друри К.* Управленческий учет для бизнес – решений / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
10. *Карпова Т.П.* Управленческий учет. – М.: ЮНИТИ, 2004.
11. *Керимов В.Э.* Теория и практика организации управленческого учета на производственных предприятиях: Научное издание. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2001.
12. *Кондраков Н.П.* Бухгалтерский учет. – М.: ИНФРА-М, 2006.
13. *Лазарева Е.И.* Принципы организации управленческого учета в холдингах // Управленческий учет, 2005. – № 1.
14. *Медведев М.Ю.* Основные проблемы российского учета // Финансовые и бухгалтерские консультации, 2000. – № 8.
15. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – М.: Русский язык, 1985.
16. *Палий В.Ф.* Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет, 2005. – № 3.
17. *Пизенгольц М.З.* О содержании управленческого учета // Бухгалтерский учет, 2000. – № 19.
18. *Попова Л.В.* Интервью // Управленческий учет, 2005. – № 1.
19. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. 2-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 1600 с.
20. *Суворов А.В.* Международные и российские подходы к учетной политике хозяйствующих субъектов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2005. – № 4, 5.
21. Управленческий учет. Под ред. Шеремета А.Д. – М.: ФБК-Пресс, 2008.
22. *Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учет: управленческий аспект. – М.: Финансы и статистика, 2000.
23. *Юдина Л.И.* Управленческий учет и контроллинг // Финансовый менеджмент, 2005. – № 1.

УДК 336.648

И.Д. КОТЛЯРОВ

к.э.н., доцент кафедры «Экономика фирмы» Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОПЫТ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Введение

Эволюция условий ведения бизнеса (переход от рынка продавца к рынку покупателя, непрерывное усложнение и удорожание производственного оборудования, необходимость обеспечения постоянного роста продаж) привела к тому, что традиционные инструменты финансирования хозяйственной деятельности в ряде случаев стали неудобны для предприятий (причины этого будут проанализированы ниже). Это, в свою очередь, породило спрос на более «тонкие» (и, как следствие, более дорогие) инструменты финансирования, что, в сочетании с заинтересованностью финансово-кредитных организаций в росте прибыли, привело к появлению таких нетрадиционных форм кредитования, как лизинг, факторинг и форфейтинг.

Есть ряд пособий, посвящённых их эффективному использованию, а также множество соответствующих диссертационных исследований. Однако все эти работы имеют ярко выраженный практический характер [2, 3, 5, 6] и призваны, в конечном счёте, помочь либо фирмам в эффективном применении этих инструментов в своей хозяйственной деятельности, либо специализированным финансовым структурам – в активном продвижении соответствующих услуг. Анализа сущности этих принципиально новых форм финансового предпринимательства, как экономических феноменов, данные работы не содержат.

В предлагаемой статье делается попытка заполнить этот пробел и описать сущность лизинга, фак-

торинга и форфейтинга с двух точек зрения: финансово-кредитной и экономико-организационной.

Причины перехода от традиционных к современным формам кредитования

Хорошо известно, что между поставщиком и покупателем существует ряд конфликтов интересов в том, что касается условий сделки, и одним из таких конфликтов является диаметрально противоположный подход к срокам оплаты за поставленный товар. Поставщик стремится получить платёж в полном объёме как можно раньше, желательно не позднее момента отгрузки, тогда как покупатель заинтересован в получении отсрочки платежа до того момента, пока он сам не получит прибыль от коммерческого использования купленного им у поставщика товара (т. е. перепродаст его или изготовленную на его основе продукцию своим собственным клиентам и получит от них полную оплату). Оплата по факту отгрузки товара поставщиком означает для покупателя изъятие собственных средств из оборота; разумеется, он желает избежать этого, а зачастую лишён возможности совершить такое изъятие по причине недостаточности средств. В этом случае, при наличии заинтересованности покупателя или продавца в заключении сделки, может быть выбран один из трёх основных вариантов привлечения внешнего финансирования.

1. Банковский кредит в форме кредитования покупателя (который получает в банке недостающую для совершения покупки сумму).

2. Коммерческий кредит – сводится в конечном счёте к отсрочке платежа за поставленный товар.

3. Смешанный кредит (малоизученный, но очень интересный с теоретической точки зрения способ финансирования) – экзотический по сути, но достаточно распространённый в современных условиях рынка покупателей вариант, когда у продавца отсутствует возможность предоставить коммерческий кредит из собственных средств, а покупатель по каким-либо причинам не может ни самостоятельно оплатить поставку, ни обратиться за кредитом в банк. В этом случае в банк за кредитом обращается продавец и за счёт полученных средств предоставляет покупателю коммерческий кредит. Эта форма кредитования, как легко убедиться, представляет собой преобразование банковского кредита в коммерческий, совершаемое продавцом в интересах покупателя.

Каждый из этих способов кредитования обладает существенными недостатками.

При банковском кредитовании покупателя банк, по сути дела, за определённую плату (ссудный процент) продаёт денежные средства, которые выступают в качестве товара и (как и любой купленный товар) поступают в полное распоряжение заёмщика. Получатель кредита расходует эти средства по своему усмотрению – в общем случае банк не имеет права влиять на решения заёмщика по выбору направления их расходования. Недобросовестный заёмщик вполне может использовать эти средства для покупки нового представительского автомобиля для директора, а не для приобретения новых основных фондов (подобные прецеденты известны в практике российского бизнеса). Такое отсутствие контроля над заёмщиком объективно повышает риски заимодавца. Далее, в своём решении о предоставлении кредита и его условиях, банк отталкивается от своего внутреннего регламента, а не от потребностей заёмщика. Иными словами, заёмщик должен своевременно вносить платежи по кредиту независимо от того, получена ли прибыль от использования того товара, на приобретение которого был получен кредит.

Коммерческий кредит является эффективным инструментом стимулирования сбыта и наиболее удобен для покупателя. Как правило, ставка по нему ниже банковской, а в случае продажи товаров с малым сроком оборачиваемости (ТМСО; сырьё, материалы, комплектующие для производства продукции или готовые товары для последующей перепродажи через торговую сеть покупателя) ставка может быть нулевой. Кроме того, при продаже ТМСО с отсрочкой платежа более месяца (но, как правило, эта отсрочка не превышает полугодя), покупатель не выплачивает продавцу регулярные ежемесячные платежи, а одновременно

гасит всю сумму задолженности по истечении периода отсрочки. Таким образом, момент платежа по поставке наступает для покупателя, как правило, уже после получения им дохода от коммерческого использования закупленного товара, что полностью соответствует его интересам как субъекта хозяйственной деятельности и избавляет его от необходимости изымать для оплаты собственные оборотные средства.

При закупке основных фондов с большим периодом отсрочки (от года и более) этот принцип не соблюдается и покупатель должен выплачивать поставщику регулярные платежи. Однако покупателю очень часто предоставляется льготный период (до окончания монтажа и пуска закупленного оборудования), в течение которого он не производит никаких выплат. Таким образом, даже в случае приобретения основных фондов, покупатель начинает расплачиваться за них только после начала их использования и получения от них дохода.

По этим же причинам коммерческий кредит неудобен для поставщика. Он вынужден изымать собственные средства из оборота, что угрожает его финансовой стабильности. Кроме того, его функция – сбыт своих товаров, а не предоставление кредитов; выполнение непрофильной функции вынуждает его отвлекать организационные и людские ресурсы.

Наконец, смешанный кредит, для покупателя по условиям ничем не отличающийся от коммерческого, наиболее удобен для продавца. Если в случае коммерческого кредита продавец предоставлял его из собственных (квазибесплатных) средств, то при смешанном кредитовании он вынужден оплачивать банку использование его финансовых ресурсов, что снижает рентабельность сделки (особенно при продаже ТМСО, когда, как отмечалось выше, поставщик применяет нулевую ставку коммерческого кредита). Кроме того, график платежей по банковскому кредиту никак не привязан к графику поступления платежей в счёт поставки от покупателя. Поставщик оказывается вынужден платить банку задолго до оплаты купленного товара, что ещё больше снижает его рентабельность и приводит к изъятиям сумм платежей по кредитам из оборотных средств.

Таким образом, традиционные формы кредитования оказываются неудобными как для банка, так и для продавца и покупателя. Проанализируем интересы каждого из этих субъектов хозяйственной деятельности.

При кредитовании покупателя банк заинтересован в том, чтобы покупатель, получивший кредит, потратил его на производственные нужды, причём именно на те, которые он указал в своей кредитной заявке. В идеале – чтобы обеспечить

свои интересы и минимизировать риск – банк предпочёл бы, чтобы приобретаемое заёмщиком оборудование или ТМСО до момента полного погашения кредита находилось бы у банка в залоге, а ещё лучше – в собственности (это, с одной стороны, позволило бы банку немедленно перепродать данное оборудование или ТМСО другому предприятию в случае срыва графика кредитных платежей, а с другой – дисциплинировало бы заёмщика, который в случае просрочки рисковал бы лишиться нужных ему активов). Однако суть деятельности банка – продажа денежных средств, а не владение основными производственными фондами, и тем более – сырьём и комплектующими, и не их покупка. Некоторым суррогатом может стать целевое кредитование покупателя для приобретения строго оговоренного товара, но это вынуждает банк ужесточать контроль сделки и повышать связанные с ней издержки, что экономически невыгодно.

Покупатель же стремится к тому, чтобы график платежей по кредиту за купленный товар совпадал бы с его возможностями, а в случае ТМСО – заинтересован в отсутствии регулярных платежей и единовременном погашении кредита в конце срока его предоставления, а также в максимально низкой (в идеале – нулевой) ставке.

При коммерческом кредитовании продавец заинтересован в скорейшем получении полной суммы платы за поставку. Вариантом достижения этой цели может стать переуступка с дисконтом задолженности покупателя перед продавцом банку, однако для банка такая сделка связана с необходимостью тщательной проверки не своего клиента (поставщика), а сторонней организации (покупателя), что, в ряде случаев, технически сложно сделать и не соответствует профилю деятельности банка.

При смешанном кредитовании поставщик заинтересован в увязке графика банковских кредитных платежей с графиком получения выплат от покупателя, однако для банка такая увязка затруднительна и противоречит регламенту (особенно в случае ТМСО, когда от покупателя поступает единовременный платёж, а банк требует регулярных выплат на погашение кредита).

Всё вышеперечисленное означает, что банк, в силу своей специализации и организационных особенностей, не может обеспечить достижения ни одной из целей, нужных как ему (владение объектом сделки при кредитовании покупателя), так и поставщику (проверка добросовестности покупателя при коммерческом кредитовании и выкуп его задолженности с дисконтом при коммерческом кредитовании и увязка графика платежей по банковскому и коммерческому кредитам при смешан-

ном кредитовании), а также и покупателю (увязка графика платежей по кредиту с предпочтениями покупателя при банковском кредитовании). Однако потребность в решении этих задач есть.

Кроме того, отметим, что у банков есть заинтересованность в повышении рентабельности своей деятельности, а за предоставление перечисленных выше услуг они вполне могли бы взимать комиссию (поскольку эти услуги являются для банка непрофильными и должны по этой причине оказываться за отдельную плату).

Из перечисленных выше наблюдений естественным образом вытекает необходимость в появлении специализирующихся на оказании данных непрофильных услуг независимых финансовых организаций (включение этих услуг в свою линейку для банков нежелательно с организационной точки зрения), которые, однако, аффилированы с банками (для обеспечения доступа к финансовым ресурсам, необходимым для оказания таких услуг), и в возникновении новых форм финансового предпринимательства (собственно, и состоящих в предоставлении этих услуг).

1. Лизинг – приобретение на самостоятельно привлечённые средства основных фондов в интересах определённого пользователя у согласованного с этим пользователем поставщика и владение этими основными фондами до их полной оплаты пользователем (т. е. кредитование лизингополучателя). Интересно отметить, что, хотя право собственности на приобретаемые основные фонды служит, в конечном счёте, для защиты интересов аффилированного с лизингодателем банка, никакой комиссии за это с банка не взимается – все затраты несёт лизингополучатель [7].

2. Факторинг – выкуп (с дисконтом) на самостоятельно привлечённые средства у поставщика краткосрочных прав требования к покупателю (как правило, в форме счетов за поставку), возникших вследствие продажи ТМСО, и проверка платёжеспособности покупателя. При этом покупатель расплачивается с фактором в сроки, оговоренные с поставщиком (т. е. пользуется отсрочкой платежа), и не выплачивает ему ничего сверх стоимости поставки (доход фактора складывается исключительно из дисконта) [3].

3. Форфейтинг – выкуп (с дисконтом) на самостоятельно привлечённые средства среднесрочных долговых обязательств (векселей и тратт) покупателя перед поставщиком дорогостоящего оборудования, и проверка платёжеспособности покупателя. Как и в случае с факторингом, никаких дополнительных выплат с покупателя не взимается. Сроки выплат форфейтинговой компании совпадают со сроками, указанными в долговых обязательствах [2].

Финансовое, экономическое и организационное содержание новых форм финансового предпринимательства

Из приведённого выше описания лизинга, факторинга и форфейтинга явствует, что функции финансовых организаций, занимающихся оказанием этих услуг, радикально отличаются от функций банков. Банк, предоставив заёмщику кредит, не контролирует его использование, и речь идёт о двух независимых, не связанных друг с другом сделках:

- банк кредитует заёмщика;
- заёмщик либо приобретает товар у поставщика (при банковском кредитовании покупателя), либо предоставляет покупателю коммерческий кредит (при смешанном кредитовании).

При новых формах финансового предпринимательства, оказывающая соответствующие услуги финансовая структура становится не просто поставщиком денег одной из сторон сделки купли-продажи, а полноправным участником сделки между поставщиком и покупателем: при лизинге лизингодатель приобретает объект лизинга у поставщика, а при факторинге и форфейтинге фактор и форфейтинговая компания взыскивают сумму задолженности не со своего клиента (поставщика), а с покупателя, и принимают на себя риск неоплаты. Таким образом, на смену двум независимым двусторонним сделкам приходит одна трёхсторонняя сделка: «поставщик-финансовая структура-покупатель», в которой финансовые взаимоотношения между поставщиком и покупателем осуществляются не напрямую, а через посредство финансовой структуры. Такую форму финансирования сделки можно назвать посреднической. Задача финансового посредника – согласовать интересы поставщика и покупателя, у которых отсутствуют собственные свободные финансовые ресурсы и по каким-либо причинам нет возможности обратиться за традиционным банковским кредитом. Именно такова организационная сущность этих форм ведения бизнеса – согласование финансовых интересов поставщика и покупателя через посредство специализированной финансовой организации.

Рассмотрим подробнее все три перечисленных выше инструмента ведения бизнеса.

В случае лизинга, лизингодатель [7] привлекает заёмные ресурсы для приобретения нужного лизингополучателю оборудования. Затем, в течение срока действия договора лизинга, лизингополучатель поэтапно возмещает лизингодателю его затраты с возможным последующим переходом оборудования в собственность лизингополучателя (или, точнее, поэтапно возмещает лизингодателю заранее согласованную долю от стоимости оборудо-

дования, после чего оно по остаточной стоимости либо переходит к лизингополучателю, либо остаётся в распоряжении лизингодателя). Легко убедиться, что возмещение этой доли происходит на условиях коммерческого кредита.

При факторинге и форфейтинге [2, 3] финансовая компания привлекает заёмные (банковские) средства для выкупа у поставщика обязательств покупателя перед ним. Впоследствии поставщик расплачивается с финансовой компанией. По сути дела, поставщик переуступает финансовой компании права требования по предоставленному покупателю коммерческому кредиту.

Итак, при использовании всех трёх новых форм финансового предпринимательства, финансовая компания сначала на условиях банковского кредитования привлекает денежные средства для финансирования единовременной выплаты поставщику стоимости проданного товара, а затем получает в счёт компенсации своих затрат выплаты от покупателя (в случае лизинга – предоставляют лизингополучателю коммерческий кредит, в случае факторинга и форфейтинга – получают в отношении покупателя права требования по коммерческому кредиту). Это позволяет сделать вывод о том, что перечисленные формы финансового предпринимательства представляют собой преобразование финансовым посредником банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя. Именно такова, на наш взгляд, финансово-кредитная сущность лизинга, факторинга и форфейтинга. Важным отличием лизинга от факторинга и форфейтинга является то, что он предполагает, что владеет объектом сделки лизингодатель, тогда как при факторинге и форфейтинге права собственности на объект сделки переходят к покупателю.

Отметим, что в лизинге часто отмечают наличие черт банковского кредита и продажи в расщелку. Предложенное выше определение лизинга позволяет примирить две эти характеристики.

Что же касается экономической сущности этих явлений, то отметим следующее.

1. При лизинге лизингодатель аккумулирует в интересах лизингополучателя, но по своему усмотрению и из своих источников, средства для оплаты покупки нужного лизингополучателю оборудования, а затем владеет объектом лизинга в течение всего срока действия договора. За свои услуги лизингодатель получает от лизингополучателя плату в виде комиссионных, включаемых в лизинговые платежи. При этом приобретает указанное лизингополучателем оборудование у указанного лизингополучателем поставщика. Иными словами, лизингополучатель передает лизингодателю функции финансирования покупки

Таблица 1

Содержание лизинга, факторинга и форфейтинга

| Сущность | Лизинг | Факторинг | Форфейтинг |
|---------------------|--|---|--|
| Организационная | Посредническое финансирование (купли/продажи основных фондов) | Посредническое финансирование (купли/продажи товаров с малым сроком оборачиваемости) | Посредническое финансирование (купли/продажи дорогостоящих и уникальных основных фондов) |
| Финансово-кредитная | Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах лизингодателя и поставщика с получением прав собственности на объект лизинга | Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя | Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя |
| Экономическая | Аутсорсинг капитала в физической и денежной формах в интересах лизингополучателя | Аутсорсинг капитала в денежной форме в интересах поставщика | Аутсорсинг капитала в денежной форме в интересах поставщика |

Таблица 2

Характеристики новых форм финансового предпринимательства

| Характеристика | Лизинг | Факторинг | Форфейтинг |
|--|---|---------------------------------------|---|
| Продолжительность финансирования | Средне- и долгосрочное | Краткосрочное | Средне- и долгосрочное |
| Цель привлечения финансирования | Приобретение основных фондов | Восполнение оборотных средств | Восполнение оборотных средств |
| Форма предоставления капитала | Физическая и денежная | Денежная | Денежная |
| Объект сделки | Основные фонды | Дебиторская задолженность | Долговые обязательства покупателя |
| Товар, покупаемый в ходе сделки | Основные фонды | Товары с малым сроком оборачиваемости | Основные фонды (дорогостоящие или уникальные) |
| Оператор (организация, финансирующая сделку) | Лизингодатель | Фактор | Форфейтинговая компания |
| Гарантии оператора | Право собственности на объект лизинга | Возможность регресса на поставщика | Природой сделки не предусмотрены; могут привлекаться банковские гарантии и поручительства [2] |
| Число сторон в сделке | Три (поставщик, лизингодатель, лизингополучатель) | Три (поставщик, фактор, покупатель) | Три (поставщик, форфейтинговая компания, покупатель) |
| Сторона, оплачивающая услуги оператора | Лизингополучатель | Поставщик | Поставщик |
| Возможность регресса на поставщика | Невозможен (противоречит самой природе сделки, так как право собственности на объект лизинга переходит к оператору) | Возможен (но необязателен) | Запрещён |

объекта лизинга и владения им, т.е. лизингодатель сначала привлекает в интересах лизингополучателя капитал в денежной форме, а затем предоставляет ему в пользование капитал в физической форме (оборудование):

2. При факторинге и форфейтинге финансовая структура аккумулирует заёмный капитал в интересах поставщика для единовременной оп-

латы стоимости продаваемого покупателю товара. За эту услугу финансовая структура получает от поставщика плату в виде дисконта от стоимости переданных ему прав требования. Таким образом, поставщик передаёт финансовой структуре функцию взимания платежа за поставленный товар с покупателя (и, шире, функцию финансовых отношений с покупателем, так как финансовая

структура должна провести проверку его платёжеспособности и т. д.).

Всё вышесказанное позволяет утверждать, что в случае лизинга, факторинга и форфейтинга мы имеем дело с аутсорсингом капитала. При лизинге речь идёт об аутсорсинге капитала в денежной и физической формах в интересах лизингополучателя (покупателя), а при факторинге и форфейтинге – об аутсорсинге капитала в денежной форме в интересах поставщика. Речь идёт не о кредите или займе, а именно об аутсорсинге капитала, так как отношения оператора (соответственно, лизингодателя, фактора и форфейтинговой компании) и заказчика (лизингополучателя при лизинге, поставщика при факторинге и форфейтинге) удовлетворяют требованиям, предъявляемым к аутсорсингу [1, 4, 6]. В частности, характеристики услуги (сумма сделки, размеры и график платежей, в случае лизинга – объект сделки) полностью адаптированы под требования заказчика, а не являются стандартизированными, а в течение периода действия договора оператор фактически выступает внешним независимым подразделением заказчика, полностью принимая на себя соответствующую функцию (при лизинге – покупку и владение объектом лизинга, при факторинге и форфейтинге – финансовые отношения с покупателями).

Сделанные утверждения могут быть систематизированы в виде таблицы 1.

Основные характеристики изучаемых форм финансового предпринимательства могут быть представлены в виде таблицы 2.

Выводы

Выполненный в работе анализ позволил, по мнению автора, прийти к двум важным выводам:

- лизинг, факторинг и форфейтинг могут трактоваться как аутсорсинг финансовых ресурсов;
- в сделках лизинга, факторинга и форфейтинга задействованы не две, а три стороны (если в случае лизинга на это указывается однозначно, то в случае факторинга и форфейтинга внимание на этом не акцентируется, вследствие чего природа этих форм предпринимательства несколько затемняется).

Автор надеется, что полученные им результаты окажутся полезными как для исследователей инструментов финансирования хозяйственной деятельности, так и для практиков, применяющих эти инструменты в своей повседневной деятельности. В частности, понимание трёхстороннего характера этих сделок позволит как пользователям, так и поставщикам финансовых ресурсов чётче понимать свои права и обязанности по отношению друг к другу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аникин Б.А., Рудая И.Л.* Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. *Ачкасов А.И.* Операции «а-форфэ». Общая характеристика и техника совершения. – М.: АО «Консалтбанк», 1994. – 48 с.
3. *Бабичев С.Н., Лабзенко А.А., Подлеснова А.Ю.* Факторинг: учеб. пособие. – М.: Маркет ДС, 2010. – 208 с.
4. *Карашевич В.Е.* От подряда к аутсорсингу – первые шаги // *Инновации*, 2008. – №1(111). – С. 125–128.
5. *Кирилловых А.А.* Правовые основы лизинга: учеб.-практ. пособие. – М.: Юстицинформ, 2009. – 112 с.
6. *Кремлева Н.А.* Обеспечение конкурентных преимуществ производства и реализации продукции на основе аутсорсинговой модели организации бизнеса предприятия // *Организатор производства*, 2009. – №43. – С. 72–75.
7. *Философова Т.Г.* Лизинг. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 192 с.

УДК 336.6 (075.8)

П.Н. БРУСОВ

профессор кафедры «Прикладная математика» Финансового университета

Т.В. ФИЛАТОВА

профессор кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ И СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИЙ: ВЫХОД ЗА РАМКИ ТЕОРИИ МОДИЛЬЯНИ–МИЛЛЕРА

Окончание. Начало в предыдущем номере

5. Теорема Брусова–Филатовой (случай отсутствия корпоративных налогов)

Теория Модильяни–Миллера в случае отсутствия корпоративных налогов даёт следующие результаты для зависимости $WACC$ и стоимости собственного капитала k_e от леввериджа:

$$1) V_0 = V_L; CF/k_0 = CF/WACC, \text{ откуда } WACC = k_0. \quad (18)$$

$$2) WACC = w_e \cdot k_e + w_d \cdot k_d; \text{ откуда}$$

$$k_e = \frac{WACC - w_d \cdot k_d}{w_e} = \frac{k_0 - \frac{L}{1+L} k_d}{\frac{1}{1+L}} = k_0 + L(k_0 - k_d). \quad (19)$$

Для компаний с произвольным временем жизни теорема Модильяни–Миллера [3, 4] о равенстве стоимостей финансово-независимой и леввериджной компаний ($V_0 = V_L$) приобретает следующий вид [1, 2]:

$$V_0 = V_L; \\ CF \cdot \frac{[1 - (1 + k_0)^{-n}]}{k_0} = CF \cdot \frac{[1 - (1 + WACC)^{-n}]}{WACC}. \quad (20)$$

С помощью этого соотношения докажем важную теорему Брусова–Филатовой:

при отсутствии корпоративных налогов стоимость собственного капитала компании k_e , а также её средневзвешенная стоимость $WACC$ не зависят от времени жизни компании и равны, соответственно:

$$k_e = k_0 + L(k_0 - k_d) \text{ и } WACC = k_0. \quad (21)$$

Рассмотрим вначале одногодичную и двухгодичные компании.

1. Для одногодичной компании из (20) имеем:

$$\frac{[1 - (1 + k_0)^{-1}]}{k_0} = \frac{[1 - (1 + WACC)^{-1}]}{WACC}, \quad (22)$$

откуда

$$\frac{1}{1+k_0} = \frac{1}{1+WACC}, \quad (23)$$

следовательно

$$WACC = k_0. \quad (24)$$

Формула для стоимости собственного капитала $k_e = k_0 + L(k_0 - k_d)$ теперь получается подстановкой $WACC = k_0$ в (19).

2. Для двухгодичной компании из (20) имеем

$$\frac{[1 - (1+k_0)^{-2}]}{k_0} = \frac{[1 - (1+WACC)^{-2}]}{WACC},$$

откуда

$$\frac{2+k_0}{(1+k_0)^2} = \frac{2+WACC}{(1+WACC)^2}. \quad (25)$$

Обозначив $\alpha = \frac{2+k_0}{(1+k_0)^2}$, получим следующее квадратное уравнение для $WACC$:

$$\alpha \cdot WACC^2 + (2\alpha - 1) \cdot WACC + (\alpha - 2) = 0. \quad (26)$$

Оно имеет два решения.

$$WACC_{1,2} = \frac{1 - 2\alpha \pm \sqrt{4\alpha + 1}}{2\alpha}. \quad (27)$$

Подставляя $\alpha = \frac{2+k_0}{(1+k_0)^2}$, получим

$$WACC_{1,2} = \frac{(k_0^2 - 3) \pm (k_0 + 3)(1 + k_0)}{2(2 + k_0)}. \quad (28)$$

$$WACC_1 = k_0; \quad WACC_2 = -\frac{2k_0 + 3}{k_0 + 2} < 0. \quad (29)$$

Второй корень отрицательный, а средневзвешенная стоимость капитала может быть только положительной, поэтому остаётся только одно значение:

$$WACC_1 = k_0.$$

3. Для компании с произвольным временем жизни n формула Брусова–Филатовой (20) даёт

$$\frac{[1 - (1+k_0)^{-n}]}{k_0} = \frac{[1 - (1+WACC)^{-n}]}{WACC}. \quad (30)$$

При фиксированном k_0 (30) является уравнением n – степени относительно $WACC$. Оно имеет n корней (в общем случае комплексных). Одним из корней, как показывает непосредственная подстановка, всегда является $WACC = k_0$. Исследование остальных корней является сложным и не входит в нашу задачу.

Формула для стоимости собственного капитала $k_e = k_0 + L(k_0 - k_d)$ теперь получается подстановкой $WACC = k_0$ в (19).

Таким образом, мы доказали теорему Брусова–Филатовой.

6. Случай наличия корпоративных налогов

При наличии корпоративных налогов теория Модильяни–Миллера даёт следующие результаты для зависимости $WACC$ и стоимости собственного капитала k_e от левиреджа:

1) $WACC$

$$V_L = V_0 + Dt; \quad D = w_d V_L; \quad (31)$$

$$CF/WACC = CF/k_0 + Dt = CF/k_0 + w_d t CF/WACC; \quad (32)$$

$$\frac{1 - w_d t}{WACC} = \frac{1}{k_0}; \quad (33)$$

$$WACC = k_0 (1 - w_d t) = k_0 \left(1 - \frac{L}{1+L} t \right). \quad (34)$$

Таким образом, $WACC$ убывает с леввериджем от k_0 (при отсутствии заёмного финансирования ($L=0$)) до $k_0 (1-t)$ (при $L = \infty$).

2) Стоимость собственного капитала k_e

$$WACC = k_0 (1 - w_d t) = w_e \cdot k_e + w_d \cdot k_d (1-t);$$

откуда

$$k_e = \frac{WACC - w_d \cdot k_d \cdot (1-t)}{w_e} = \frac{k_0 (1 - w_d t) - \frac{L}{1+L} k_d (1-t)}{\frac{1}{1+L}} = k_0 + L(k_0 - k_d)(1-t). \quad (35)$$

Рассмотрим, как изменятся средневзвешенная стоимость капитала $WACC$ и стоимость собственного капитала k_e при учёте конечного времени жизни компании.

Одногодичная компания.

Из (20) имеем

$$\frac{[1 - (1+WACC)^{-n}]}{WACC} = \frac{[1 - (1+k_0)^{-n}]}{k_0 [1 - w_d t (1 - (1+k_d)^{-n})]}. \quad (36)$$

Для одногодичной компании получаем

$$\frac{[1 - (1+WACC)^{-1}]}{WACC} = \frac{[1 - (1+k_0)^{-1}]}{k_0 [1 - w_d t (1 - (1+k_d)^{-1})]}. \quad (37)$$

Отсюда получаем известную формулу Майерса (9), являющуюся частным случаем формулы Бруссува–Филатовой (20)

$$WACC = k_0 - \frac{1+k_0}{1+k_d} k_d w_d t.$$

Отсюда

$$WACC = k_0 \left(1 - \frac{(1+k_0) \cdot k_d}{(1+k_d) \cdot k_0} \cdot \frac{L}{1+L} t \right). \quad (38)$$

Таким образом, $WACC$ убывает с леввериджем от k_0 (при отсутствии заёмного финансирования ($L=0$)) до $k_0 \left(1 - \frac{(1+k_0) \cdot k_d}{(1+k_d) \cdot k_0} t \right)$ (при $L = \infty$).

Приравнивая правую часть к общему выражению для $WACC$

$$WACC = w_e \cdot k_e + w_d \cdot k_d (1-t), \quad (39)$$

получим

$$k_0 - \frac{1+k_0}{1+k_d} k_d w_d t = w_e \cdot k_e + w_d \cdot k_d (1-t). \quad (40)$$

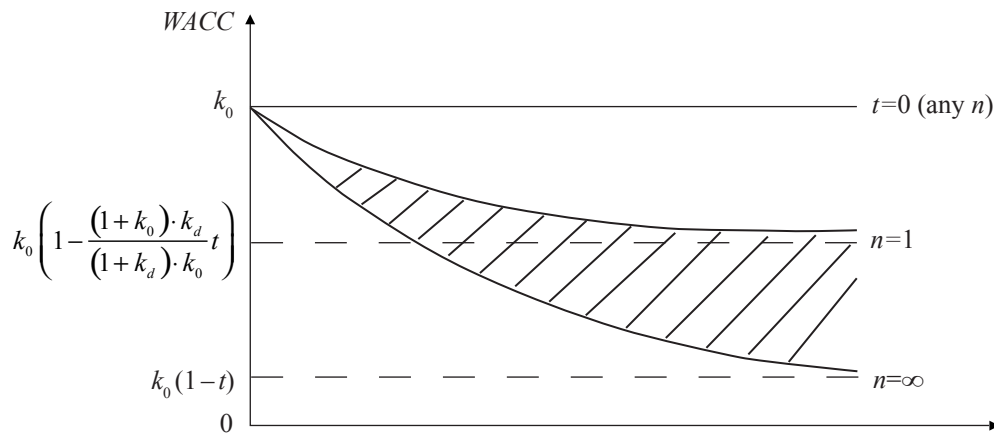


Рис. 4. Зависимость WACC от левериджа при отсутствии корпоративных налогов (горизонтальная прямая ($t=0$)), а также при наличии корпоративных налогов (для одногодичной ($n=1$) и перпетуитетной компаний ($n = \infty$)). Кривые для WACC компаний с промежуточным временем жизни ($1 < n < \infty$) лежат внутри заштрихованной области.

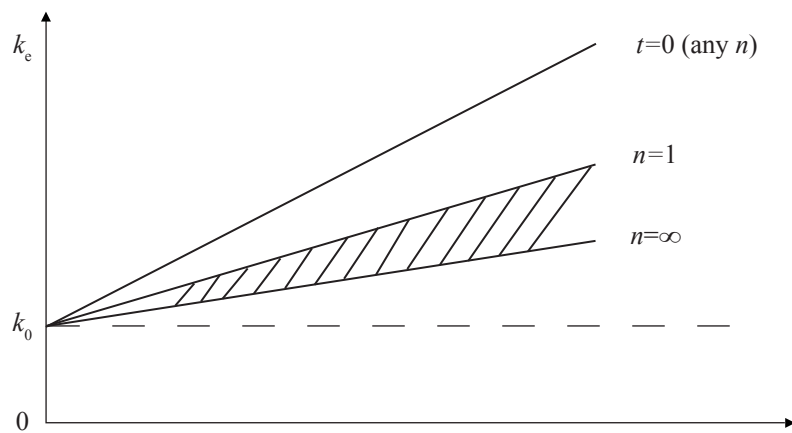


Рис. 5. Зависимость стоимости собственного капитала k_e от левериджа при отсутствии корпоративных налогов (горизонтальная прямая ($t=0$)), а также при наличии корпоративных налогов (для одногодичной ($n=1$) и перпетуитетной компаний ($n = \infty$)). Зависимости для стоимости собственного капитала k_e компаний с промежуточным временем жизни ($1 < n < \infty$) лежат внутри заштрихованной области.

Отсюда

$$\begin{aligned}
 k_e &= \frac{1}{w_e} \left[k_0 - \frac{1+k_0}{1+k_d} k_d w_d t - k_d w_d (1-t) \right] = \\
 &= (1+L)k_0 - L \frac{k_d}{1+k_d} [(1+k_0)t + (1+k_d)(1-t)] = k_0 + L(k_0 - k_d) \left(1 - \frac{k_d}{1+k_d} t \right). \\
 k_e &= k_0 + L(k_0 - k_d) \left(1 - \frac{k_d}{1+k_d} t \right). \tag{41}
 \end{aligned}$$

Таким образом, видим, что в случае одногодичной компании перпетуитетный предел $k_e = k_0 + L(k_0 - k_d)(1-t)$ заменяется на (41). Отличие связано с различной величиной налогового щита для одногодичной компании и перпетуитетной.

Исследуем вопрос о величине налогового щита для компаний с различным временем жизни более подробно.

7. Налоговый щит

Общее выражение для налогового щита имеет вид (Брусов–Филатова)

$$TS = \sum_{i=1}^n \frac{k_d Dt}{(1+k_d)^i} = \frac{k_d Dt [1 - (1+k_d)^{-n}]}{(1+k_d)(1 - (1+k_d)^{-1})} = Dt [1 - (1+k_d)^{-n}]. \tag{42}$$

1) В перпетуитетном пределе ($n \rightarrow \infty$) налоговый щит равен $TS_\infty = Dt$, что ведёт к так называемому эффекту налогового щита, связанного с появлением множителя $(1-t)$ в стоимости собственного капитала $k_e = k_0 + L(k_0 - k_d)(1-t)$.

2) Для одногодичной компании величина налогового щита равна

$$TS_1 = Dt \left(1 - (1 + k_d)^{-1}\right) = Dtk_d / (1 + k_d). \quad (43)$$

Это приводит к появлению множителя $\left(1 - \frac{k_d}{1 + k_d}t\right)$ в стоимости собственного капитала (41)

$$k_e = k_0 + L(k_0 - k_d) \left(1 - \frac{k_d}{1 + k_d}t\right).$$

3) Налоговый щит для двухгодичной компании равен

$$TS_2 = Dt \left(1 - (1 + k_d)^{-2}\right) = Dtk_d(2 + k_d) / (1 + k_d)^2, \quad (44)$$

и если бы аналогия с одногодичной компанией сохранялась, то множитель $(1-t)$ в теории Модильяни–Миллера заменялся бы на множитель

$$\left(1 - \frac{k_d(2 + k_d)}{(1 + k_d)^2}t\right). \quad (45)$$

Однако, в силу нелинейной связи $WACC$ и k_0 и k_d в формуле Брусова–Филатовой (15) для двухгодичной компании (и компании с более длительным сроком жизни) такой простой аналогии уже не наблюдается, и вычисления становятся более сложными.

8. Заключение

В настоящей работе теория стоимости капитала перпетуитетных (существующих бесконечно долго) компаний нобелевских лауреатов Модильяни и Миллера обобщена на случай компаний с произвольным сроком существования. Авторы показали, что учёт конечного срока существования компании при наличии корпоративных налогов приводит к изменению как стоимости собственного капитала компании k_e , так и её средневзвешенной стоимости $WACC$, по сравнению с их значениями для перпетуитетных компаний. Приведено строгое доказательство теоремы Брусова–Филатовой о том, что при отсутствии корпоративных налогов стоимость собственного капитала компании k_e , а также её средневзвешенная стоимость $WACC$ не зависят от времени жизни компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / П.Н.Брусов, Т.В.Филатова. – М.: КНОРУС, 2011, том I–III.
2. Филатова Т.В., Орехова Н.П., Брусова А.П. Средневзвешенная стоимость капитала в теории Модильяни–Миллера, модифицированной для конечного времени жизни компании // Вестник ФА №4, 2008. – С.74–77.
3. Modigliani F., Miller M. American Economic Review, v.48. P.261–297 (1958).
4. Modigliani F., Miller M. American Economic Review, v.53. P.147–175 (1963).
5. Myers S. “Capital Structure” Journal of Economic Perspectives, 2001, Vol. 15, №. 2, pp. 81 – 102.
6. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Применение математических методов в финансовом менеджменте: Учебное пособие, части 3, 4. – М.: ФА, 2010.
7. Brusov Peter, Filatova Tatiana, Orehova Natalia, Brusova Nastia. Weighted average cost of capital in the theory of Modigliani–Miller, modified for a finite life–time company. Applied Financial Economics, 21 (№ 7), 2011 (UK).
8. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Финансы и кредит, № 3 (435), 2011.
9. Brusov Peter, Filatova Tatiana, Orehova Natalia, Brusov Pavel, Brusova Nastia. Research Journal of Economics, Business and ICT, v. 2, 2011 (UK).

Е.В. ЧИРКОВА

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы фирмы» экономического факультета Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ МУЛЬТИПЛИКАТОРОВ ДЛЯ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ НАЛИЧИЯ ФИНАНСОВОГО ПУЗЫРЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Окончание. Начало в предыдущем номере

4. Оценка с помощью мультипликаторов и другими методами степени переоценённости рынка накануне Великой депрессии

По понятным причинам самые известные работы, исследующие переоценку фондового рынка в целом, посвящены ответу на вопрос о том, существовал ли пузырь на фондовом рынке США в 1929 г., – за процветанием 1929 г. последовало самое большое падение в истории фондового рынка США, которое для индекса Доу-Джонса составило 89%. Отсюда вопрос: было ли это падение вызвано переоценкой на пике, и если да, то в какой степени, каков размер этой переоценки?

Во-первых, для данного анализа использовался традиционный подход – расчёт мультипликаторов на пике фондового рынка в 1929 г. и сравнение их с историческими средними. В качестве мультипликаторов использовались соотношения «цена/прибыль» (P/E) и «рыночная капитализация рынка в целом/ВВП». Подсчитано, что к моменту рыночного краха в октябре 1929 г. совокупная капитализация рынка США равнялась примерно 19–21 годовым прибылям входящих в индекс компаний, и она примерно в 1,67–1,9 раз превышала внутренний валовой продукт США [McGrattan, Prescott 2003, p. 3]. Среднее (медианное) значение P/E компаний, входивших в ин-

декс Доу-Джонса, составляло 20,4 [Sirkin 1975, p. 226]. Вместе с тем, средний уровень P/E фондового рынка США за всю историю наблюдений в те годы, как и сейчас, составлял около 14. На первый, поверхностный взгляд, рынок выглядит переоценённым процентов на 40%.

В 1920-е гг. экономика страны бурно развивалась, то есть прибыли корпораций в 1929 г. были очень высокими по сравнению с историческими, что усиливает аргументацию в пользу переоценки рынка. Согласно подсчётам известного финансового аналитика Рассела Напьера (*Rassel Napier*), средний скорректированный на цикличность P/E в 1881–1929 гг. для фондового рынка США составил 15,3, а аналогичный показатель индекса *S&P* вырос с 7,4 в августе 1921 г. (это был локальный нижний пик) до 31,6 в сентябре 1929 г. [Napier 2007, p. 114]. Иными словами, с учётом цикличности цены акций выглядят завышенными примерно вдвое. Относительно простой пример показывает, насколько эффективным может быть использование мультипликаторов для быстрых прикидок переоценённости рынка. Примечательно, что в 1932 г. показатель P/E составил всего 10,2, тогда как прибыли откатились на 50 лет назад – к уровню 1880 г.

В цитированной выше работе [McGrattan, Prescott 2003] Эллен Макграттан (*Ellen McGrat-*

tan) и Эдвард Прескотт (*Edward Prescott*), получив завышенные по сравнению с историческими средними рыночные мультипликаторы в 1929 г., всё же пытаются обосновать, что рынок переоценён не был. Они строят доказательство этого через переоценку капитала, которым обладали американские компании в 1929 г., путём включения в подсчёты нематериальных активов: по их оценкам, стоимость нематериальных активов достигала 60% от стоимости материальных. Если не принимать во внимание нематериальные активы, то доходность капитала в конце 1920-х гг. кажется аномально высокой (а значит, имеет место бум, который не может длиться вечно. – *Е.Ч.*); если же учесть нематериальные активы, то доходность капитала получается нормальной, – уверяют Макгратан и Прескотт. Уровень цен акций соответствует размерам капитала компаний – делают вывод учёные. На наш взгляд, какими бы великолепными ни были нематериальные активы, они не генерируют дополнительную прибыль по отношению к той, которая уже показана в бухгалтерской отчётности; прибыль материальна вся, нематериальной прибыли не бывает. А по показателю *P/E* на основе текущей фактической прибыли акции кажутся переоценёнными. Единственным корректным аргументом в пользу отсутствия переоценки акций, на наш взгляд, было бы обоснование высоких темпов роста прибыли (или дивидендов) в будущем. И именно по этому пути и идут другие учёные.

Роберт Барски (*Robert Barsky*) и Бредфорд де Лонг (*Bradford De Long*), оценивая справедливость цен на акции в 1929 г., в работе [*Barsky, De Long 1990*] исходят из предположения, что инвесторы оценивают акции, дисконтируя будущие дивиденды. При этом они прогнозируют будущие дивиденды, исходя из прошлых, и придают больше веса недавним годам, нежели отдалённым¹. Поскольку 1920-е гг. были годами процветания и дивиденды, соответственно, были высоки, инвесторы ожидали высоких дивидендов и в будущем. Кроме того, в это десятилетие дивиденды стали выплачиваться более стабильно. Не исключено, что инвесторы начали дисконтировать более стабильные денежные потоки под более низкую процентную ставку (что повышает оценку акти-

вов. – *Е.Ч.*). Барски и де Лонг предлагают такую спецификацию модели², что если рассчитывать по ней справедливый уровень рынка, то он совпадёт с фактическим. Исследователи не делают из своей модели жёстких выводов. Они заключают лишь, что фундаментальное объяснение высокого уровня цен на акции в 1929 г. «нельзя исключить». На наш взгляд, в логике Барски и Де Лонга есть изъян: ведь ошибка инвесторов, оценивавших акции на пике в 1929 г., в том и состояла, что они, оценивая акции, возможно, аппроксимировали будущие дивиденды прошлыми, а их уровень не мог поддерживаться длительное время.

Статья Барски и де Лонга, в основном, критикуется за субъективизм подбора весов для отдельных лет. Однако в другой статье [*Donaldson, Kamstra 1996*] было показано, что если пойти примерно тем же принципиальным путём, но использовать простую модель Гордона дисконтирования будущих дивидендов, подставляя в неё реальные будущие дивиденды и их реальный темп роста (падения), то получится, что рынок вовсе не был переоценён. С одной стороны, эти подсчёты кажутся более объективными, а с другой – они возможны только задним числом: нужно иметь статистику по реальным будущим дивидендам.

Другой исследователь, Джеральд Сиркин (*Gerald Sirkin*) решил обратную задачу: используя для оценки акций простейшую формулу³, Сиркин подсчитал, какой рост в будущем оправдывает пиковые котировки. У него получилось следующее: чтобы оправдать пиковое *P/E* индекса Доу-Джонса (20,4) нужно, чтобы 8,9%-ный рост в год сохранился в течение следующих десяти лет [*Sirkin 1975*, р. 228]. По мнению Сиркина, высокого пятилетнего исторического роста явно недостаточно для того, чтобы делать заключения о том, что такие темпы стали «постоянными»⁴.

Спустя год после выхода в свет статьи Барски и Де Лонга, т.е. уже в 1991 г., появляется статья Андрея Шлейфера (*Andrei Shleifer*) в соавторстве с тем же самым Де Лонгом [*De Long, Shleifer 1991*], в которой, напротив, говорится о том, что если несколько сдвинуть веса, которые придают инвесторы тем или иным годам в прошлом, в пользу большего веса отдалённых лет, то получится совсем другой результат: акции переоценены на

¹ Это соотносится с эффектом, обнаруженным родоначальниками бихевиоризма в экономике, нобелевскими лауреатами Даниэлом Каннеманом и Амосом Тверски, которые утверждают, что при оценке будущего люди придают большую значимость событиям в недавние годы, нежели более отдалённым.

² Под спецификацией имеется в виду выбор весов оценки для разных лет.

³ Схожую с формулой Гордона, но для темпов роста прибыли, а не дивидендов, и конечного, а не бесконечного периода времени.

⁴ С другой стороны, в этом нет ничего невозможно, что доказал Китай. Китайская экономика росла в 1980–2009 гг. средними темпами около 9% в год. Правда, параллели между США и Китаем проводить нельзя. Китайская экономика является менее рыночной, чем американская, плюс чем ниже стартовый уровень, тем легче расти.

45–80%. Это связано с тем, что 1910-е гг. были гораздо более голодными, чем 1920-е. Ведь Первая мировая война затронула и экономику США, существенно сократив объём её экспорта в Европу. Итак, метод Барски и Де Лонга отличается субъективностью, и манипуляции с весами могут оправдать разные уровни цен.

Де Лонг и Шлейфер предлагают ещё один аргумент в пользу того, что рынок был переоценён. Они анализируют котировки инвестиционных фондов, в огромном количестве создававшихся в конце 1920-х гг. На эту тенденцию обратил внимание ещё Кеннет Гелбрейт в своем классическом исследовании «Великий крах», которое впервые увидело свет в 1954 г. Гелбрейт приводит такую статистику: в 1928 г. было создано 186 инвестиционных фондов, в первые месяцы 1929 г. фонды создавались со скоростью один в день, и до конца года было объявлено о создании еще 265 новых фондов [Galbraith 1975, p. 75]. Согласно другому источнику, количество фондов увеличилось примерно с 40 в 1921 г. до, как минимум, 750 в 1929 г. [White 1990]. Если в 1927 г. они собрали 400 млн долларов, то в 1929 г. – 3 млрд, что составляло примерно треть от всего привлечённого за год акционерного капитала, включая финансирование промышленного сектора. К осени 1929 г. активы фондов превысили 8 млрд долларов, с 1927 г. они выросли в 11 раз¹ [De Long, Shleifer 1991, p. 75].

Паи фондов – это такие ценные бумаги, относительно которых можно довольно легко сказать, переоценены они или недооценены, не уходя в долгие дискуссии о точности метода. Упрощённо говоря, совокупная стоимость паёв фонда должна быть равна стоимости ценных бумаг, которым владеет фонд, или быть несколько ниже, если фонд закрытый (его паи можно погасить только через определённый срок), поскольку его паи неликвидны. Статистика второй половины XX века свидетельствует, что фонды обычно размещаются с небольшой премией к стоимости активов², но потом котироваются с дисконтом. Котировки типичного фонда движутся в диапазоне от 5%-ной премии до 25%-ного дисконта³. Между тем, Де Лонг и Шлейфер обнаруживают, что в 1929 г. паи фондов были существенно дороже ликвидных активов, которыми они были обеспечены. В I квартале 1929 г. премия составляла около 37%, а в III – уже 47%. Однако к декабрю премия превратилась в дисконт около 9% [De Long, Shleifer 1991, p. 78]. Согласно

этому методу получается, что в сентябре 1929 г. рынок был переоценён примерно на 50%.

Метод оценки по котировкам фондов хорош для 1929 г. в США, но не является универсальным: на настоящий день в России, например, нет фондов, вкладывающихся в акции публичных компаний, котировки паёв которых могли бы отрываться от стоимости их активов. В соответствии с законодательством, паи таких фондов не котироваются на биржах, а их котировки устанавливаются самими управляющими компаниями, исходя из расчётной стоимости активов, которая привязана к рыночной.

Ещё один специфичный для ситуации на фондовом рынке США в 1929 г. метод был предложен американскими учёными Питером Раппопортом (*Peter Rappoport*) и Юджином Уайтом (*Eugene White*). Они используют тот факт, что в 1929 г. займы для брокеров и спекулянтов были очень дороги, тогда как ставки по обыкновенным кредитам оставались нормальными, и, кроме того, требования по марже, то есть обеспеченности торговли с плечом залогом, росли. Согласно их оценке, переоценка возникла еще в IV квартале 1927 г., в этот период около четверти индекса приходится на пузырь, а к моменту краха в октябре 1929-го доля пузыря в индексе достигает уже 63% [Rappoport, White 1993, p. 563]. Таким образом, по их мнению, рынок был переоценён чуть больше, чем в два раза. Проблемы с применимостью данного метода, по крайней мере в США, связаны с тем, что после краха 1929 г. было введено законодательное регулирование размера маржи, и она не может теперь так колебаться, как в 1920-е гг. Кроме того, процентные ставки для займов брокеров и спекулянтов – это непубличная информация, а замеров средних не существует.

Итак, проведённый анализ показывает, что в 1929 г. переоценка фондового рынка составляла от 0 до 100%, наиболее вероятная оценка – 30–80%. В любом случае этот размер несопоставим с последующим падением, которое должно объясняться и резким падением экономики в период Великой депрессии, а не только схлопыванием финансового пузыря.

Разбор методик, применимых для оценки степени переоценки акций в 1929 г. в США, показывает, что анализ при помощи мультипликаторов может быть дополнен другими методами, анализом специфических обстоятельств, имевших место в конкретной ситуации.

¹ Часть из этого – привлечение новых денег, а часть – рост стоимости купленных ими ценных бумаг.

² На момент размещения активы – это собранные деньги, «превышение» – это комиссия управляющей компании, которую она изымает из средств фонда.

³ См. различные объяснения этому феномену в: [De Long, Shleifer 1991].

5. Заключение

Анализ возможных методов диагностирования переоценки рынка в целом в режиме реального времени показал, что наибольшим количеством плюсов обладает показатель P/E .

- Его расчёты просты и не отличаются субъективностью, зачастую можно воспользоваться готовыми данными.

- Исторические средние являются хорошими бенчмарками, поскольку нет никаких макроэкономических причин для их изменения в долгосрочной перспективе, сравнение значений за разные, даже весьма отдаленные годы корректно.

- Для стран со схожей макроэкономической ситуацией возможно межстрановое сравнение показателей.

Другие вышеупомянутые мультипликаторы также могут использоваться при условии, что исследователь не забывает об их ограничениях: для P/DIV это возможное необратимое изменение парадигмы по отношению к выплате дивидендов, что делает некорректным сравнение с историческими данными; для «рыночной капитализации/ВВП» – это несравнимость между странами и неприменимость на длинных интервалах из-за возможных институциональных сдвигов; для Q Тобина – это трудность и субъективизм расчётов.

В идеале количественный анализ должен быть дополнен качественным – рассмотрением всей совокупности признаков финансового пузыря. Набор таких признаков был предложен мной в [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Чиркова Е.В. Анатомия финансового пузыря. – М.: Кейс, 2010.
2. Чиркова Е.В. Как оценить бизнес по аналогии. Пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Barksy, Robert, and De Long, Bradford (1990), Bull and Bear Markets in the Twentieth Century // Journal of Economic History. June 1990. Vol. 50. №2.
4. Collyns, Charles and Senhadji, Abdelhak (2003), Lending Booms, Real Estate Bubbles, and the Asian Crisis In W.C. Hunter, .G.G. Kaufman and M. Pomerleano (eds.) Asset Price Bubbles: The Implications for Monetary, Regulatory and International Policies, Cambridge, MA: MIT Press.
5. De Long, Bradford, and Shleifer, Andrei (1991), The Stock Market Bubble of 1929: Evidence from Closed-end Mutual Funds // Journal of Economic History. September 1991. Vol. 51. № 3.
6. Donaldson, Glen, and Kamstra, Mark (1996), A New Dividend Forecasting Procedure That Rejects Bubbles in Asset Prices: The Case of 1929's Stock Crash // Review of Financial Studies. Summer 1996. Vol. 9. №2.
7. Galbraith Kenneth (1975), The Great Crash 1929. – London: Penguin Books, 1975.
8. Greenspan Alan (2002), Economic Volatility. – Speech at a symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, August 30, 2002.
9. Hobbins Bart, and Jovanovich, Boyan (2000), The Information Technology Revolution and the Stock Market: Evidence, NBER Working Paper # 7684, May 2000.
10. McGrattan, Ellen, and Prescott, Edward (2003), The 1929 Stock Market: Irving Fisher Was Right // Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report 294. December 2003.
11. Mihaljevic, John (2010), Equities and Tobin's Q, 1900–2010 – Evaluating the Market Outlook in the Context of a Century of History, September 21, 2010.
12. Napier, Russell (2007), Anatomy of the Bear. – Petersfield, Hampshire, UK: Harriman House.
13. Rappoport, Peter, and White, Eugene (1994), Was the Crash of 1929 Expected? American Economic Review. March 1994. Vol. 84. № 1.
14. Shiller, Robert (2005), Irrational Exuberance. – N.-Y.: Broadway Books.
15. Siegel, Jeremy (2003), What is An Asset Price Bubble? An Operational Definition // European Financial Management. Vol. 9, №1.
16. Sirkin, Gerald (1975), The Stock Market of 1929 Revisited: A Note // Business History Review. Summer 1975. Vol. 49. № 2
17. Trichet Jean-Claude (2003), Asset Price Bubbles and Their Implications for Monetary Policy and Price Stability. In W.C. Hunter, .G.G. Kaufman and M. Pomerleano (eds.) Asset Price Bubbles: The Implications for Monetary, Regulatory and International Policies, Cambridge, MA: MIT Press.
18. White, Eugene (1990), The Stock Market Boom and Crash of 1929 Revisited // Journal of Economic Perspectives. Spring 1990. Vol. 4. №2.



ВАК 08.00.05

О.А. ЯСТРЕБОВ

д.ю.н., профессор Российского университета дружбы народов

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПАРТНЁРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ

Современный инвестиционно-строительный проект требует привлечения большого количества участников, в состав которых входят: инвестор, заказчик, генеральный подрядчик, субподрядчики, проектировщики, поставщики и консультанты. Участники проекта имеют самостоятельные интересы и ставят перед собой индивидуальные цели, однако их объединяет тот факт, что все они рассчитывают достичь своих собственных целей за счёт участия в совместной реализации инвестиционно-строительного проекта. Участвуя в строительном проекте, они вступают в контрактные отношения. Контрактные отношения являются системообразующим фактором, позволяющим участникам проекта регламентировать и осуществлять согласованную между собой и с внешним окружением деятельность по достижению конечного результата проекта.

В исторической ретроспективе инвестиционно-строительный контракт рассматривался (а часто рассматривается и сейчас), прежде всего, как документ, устанавливающий «правила игры» и санкции за их нарушение. Стороны контракта в этом случае представляются, преимущественно, как соперники, а договор (контракт) между ними является средством принуждения к выполнению ими своих обязательств в рамках строительного проекта. Отсюда становится понятной та важнейшая роль, которую в зарубежной строительной практике XX века играл независимый инженер-консультант, осуществлявший функции посредника между сторонами подрядного договора, или, используя спортивную терминологию, игравший роль «судьи на поле» [2].

Однако, начиная с 90-х годов прошлого столетия, в зарубежной практике строительства всё более широко используется концептуальный подход, в соответствии с которым участники строительного проекта рассматриваются не как соперники, игроки двух разных команд, а, прежде всего, как партнёры, стремящиеся к одной цели – выполнению проекта. В этом случае строительный контракт представляется не столько как документ, в котором оговариваются условия и правила игры, обязательные для соблюдения двумя командами (заказчиком и подрядчиком), а в большей степени как документ, описывающий условия реализации партнёрства между двумя этими субъектами [3].

Подход к контрактным отношениям в строительстве как к отношениям партнёрства, основан на признании невыгодности нарушения договора сторонами, наличии фундаментальных общих интересов, взаимосвязи и взаимозависимости субъектов контракта и нацелен на выработку и принятие совместных мер и усилий по минимизации проявляющихся рисков в ходе реализации инвестиционно-строительного проекта.

Партнёрство предполагает, что его участники объединены общей целью, и именно достижение этой общей цели является главной предпосылкой для успешного и наиболее полного достижения партнёрами своих индивидуальных целей.

В дискуссиях о партнёрстве, а также в декларациях об установлении партнёрства в конкретных проектах часто используется маркетинговая риторика, носящая общий характер и не имеющая ничего общего с реальной практикой создания и поддержания партнёрств. Однако специалисты

отмечают, что в США, Великобритании и странах Британского содружества (Канаде, Австралии, Индии и ряде других) партнёрские отношения в строительстве находятся в центре внимания профессиональных сообществ, являются предметом изучения, договорного оформления, нормотворчества и стандартизации, а их развитие пользуется правительственной поддержкой [7].

В России вопросы формирования партнёрских отношений при реализации инвестиционно-строительных проектов пока не получили должного освещения и не привлекли внимания профессионального сообщества. Данная статья имеет целью способствовать заполнению имеющегося информационного вакуума.

Специалисты выделяют два подхода к реализации партнёрских отношений в инвестиционно-строительных проектах. Первый подход основывается на преваливании, если можно так выразиться, «духа» над «буквой», то есть в этом случае партнёрские отношения либо вообще не оформляются документально, либо оформляются в строительном договоре положениями и оговорками, не имеющими обязательной силы для сторон. Этот подход отражён в труде Клиффорда Ф. Грея «Управление проектами», в котором утверждается, что «партнёрство – это нечто большее, чем набор целей и процедур; это состояние ума, философия того, как вести дела с другими организациями. Партнёрство предписывает всем участникам проекта уважать друг друга, доверять и сотрудничать» [1, с. 135].

Второй подход – а именно он находится в центре внимания исследователей и специалистов – подразумевает, что партнёрские отношения документально оформлены и имеют обязательную силу для сторон. Такие оформленные партнёрские отношения фактически представляют собой набор процедур, обеспечивающих сотрудничество сторон в ходе реализации проекта.

Мы считаем важным уделить особое внимание второму подходу.

Исходя из указанного выше, партнёрство в ходе реализации проекта можно определить как документально оформленное сотрудничество заказчика и исполнителя работ, а при необходимости, и других организаций, которое формируется для достижения общей цели, обеспечивающей достижение партнёрами своих индивидуальных целей путём объединения ресурсов и усилий партнёров в условиях информационной открытости в рамках партнёрства.

Открытость партнёрских взаимоотношений должна рассматриваться как важнейшая предпосылка к достижению устойчивости партнёрства и обеспечению успешной реализации проекта в целом.

Среди основных преимуществ партнёрств специалисты называют следующие:

- меньшее, по сравнению с традиционными отношениями, количество разногласий и арбитражных разбирательств, соответственно, меньшие издержки на оплату привлекаемых экспертов, юристов, а также арбитражных судей;
- лучшие характеристики результатов проекта в целом (с точки зрения стоимости, времени и качества);
- большие возможности для экономии в ходе реализации проекта.

В качестве недостатка отмечается тот факт, что партнёрство, как правило, требует выделения определённых дополнительных ресурсов сторон, а именно:

- на начальной стадии проекта – для организации системы взаимодействия в рамках партнёрства и обеспечения более раннего привлечения всех партнёров к проекту, а также обучения персонала;
- в ходе реализации проекта – для обеспечения функционирования системы взаимодействия, работы постоянного координационного органа, а также привлечения к решению вопросов менеджеров высокого уровня.

Анализ практики реализации партнёрств в Великобритании показал, что партнёры, как правило, несут дополнительные накладные расходы в связи с организацией взаимодействия на более высоком, чем в обычных строительных проектах, уровне, большим количеством совещаний, а также функционированием постоянного координационного органа [3]. Впрочем, указанные дополнительные расходы не сравнимы с той экономией средств, которая может быть достигнута при грамотной организации партнёрства в строительном проекте.

Мы сделали попытку классификации партнёрств в инвестиционно-строительных проектах, используя информацию из британских и американских источников [3, 4, 6, 7, 8]. Партнёрства классифицируются по следующим признакам.

1. *По срокам действия:*
 - партнёрство на один проект (*project specific partnering*);
 - партнёрство на установленный срок (*term partnering*);
 - постоянное партнёрство (*permanent partnering*).
2. *По количеству партнёров:*
 - двустороннее партнёрство;
 - многостороннее партнёрство.
3. *По документальному оформлению:*
 - оформленное партнёрство:
 - оформленное отдельным документом (партнёрским соглашением), имеющим обязательную силу;



Рис. Классификация партнёрств в строительных проектах

– оформленное путём включения соответствующих положений, имеющих обязательную силу, в договор подряда и (или) другие договоры;

– оформленное положениями (оговорками), не имеющими обязательной силы;

- неоформленное партнёрство.

В схематичном виде классификация представлена на рисунке.

Партнёрство на один проект

Партнёрство на один проект может оформляться двумя способами:

– путём внесения положений о партнёрстве в договор подряда и другие договоры, заключаемые в рамках инвестиционно-строительного проекта;

– путём заключения отдельного партнёрского соглашения.

Первый способ оформления партнёрства применяется в серии типовых строительных контрактов *NEC (New Engineering Contract)*, разработанных Институтом инженеров-строителей Великобритании (*ICE – Institute of Civil Engineers*) для использования в национальных и международных строительных проектах [8]. Оформление осуществляется путём включения во все контракты строительного проекта единого дополнительного раздела, описывающего условия партнёрства,

обязательные для применения всеми участниками. Рекомендуемый текст раздела о партнёрстве содержится в качестве опции в типовых условиях каждого контракта и включается в контракт по усмотрению заказчика.

Второй способ оформления партнёрства применяется в США и Великобритании и подразумевает заключение участниками проекта отдельного многостороннего партнёрского соглашения, являющегося дополнительным по отношению к заключаемым двусторонним договорам. Этим партнёрским соглашением предусматривается создание координационного органа представительского типа, в который входят представители всех партнёров. Партнёрское соглашение носит открытый характер. По мере развития проекта к нему присоединяются новые участники, вступающие в проект. Участники проекта могут отбираться на конкурсных торгах, однако в конкурсной документации обязательно указывается, что проект будет выполняться на условиях партнёрства.

Партнёрство на установленный срок

Партнёрство на установленный срок используется с целью удовлетворения определённых потребностей за счёт деятельности по строительству, ремонту или обслуживанию объектов, носящей непрерывный или периодический характер.

К такой деятельности относятся, например, строительство нескольких однотипных или связанных между собой объектов, текущий ремонт и техническое обслуживание различных объектов, работы по ремонту и эксплуатации жилого и дорожного фондов, коммунальной инфраструктуры и т.д. Такая деятельность часто оплачивается из государственных и муниципальных источников финансирования.

Постоянное (бессрочное) партнёрство

Постоянное партнёрство формируется для совместной работы в течение длительного (неограниченного) срока и может оформляться партнёрским договором или не оформляться вообще. Бессрочное партнёрство может считаться обоснованным, если реализуемые в рамках партнёрства проекты носят уникальный характер и (или) на рынке конкретных строительных работ отсутствует конкуренция. Постоянное партнёрство также может оказаться предпочтительным для заказчика в качестве альтернативы партнёрству на установленный срок при реализации работ по обслуживанию и эксплуатации объектов. Специалисты отмечают, что использование постоянного партнёрства далеко не всегда представляется оправданным в связи с тем, что оно часто вступает в противоречие с принципом конкурентности, препятствует внедрению инноваций, а также может противоречить законодательству, например, в сфере строительства для государственных нужд. В частности, такой тип партнёрства противоречит действующему законодательству Российской Федерации о государственных закупках.

Интересно, однако, что в ряде стран государство проявляет большой интерес к развитию партнёрств в инвестиционно-строительных проектах, равно как и крупные корпорации, которые совместно с государством финансируют исследования в этой сфере и пилотные проекты, способствуя, тем самым, внедрению партнёрств в государственный (муниципальный) сектор строительства. Впервые с инициативой создания партнёрств между участниками строительных проектов, реализуемых в государственном секторе строительства, выступило министерство обороны США, и первые проекты на основе партнёрств были реализованы в конце 80-х годов прошлого века корпусом инженеров армии США [5]. В Великобритании партнёрство в ходе реализации крупных инвестиционно-строительных проектов впервые было реализовано компанией Бритиш Петролиум при строительстве объектов нефтедобычи в Северном море на малорентабельных месторождениях. Партнёрства носили многосторонний характер и включали в качестве членов заказчика, генераль-

ного подрядчика, проектировщика и субподрядчиков. Указанные участники инвестиционно-строительного проекта заключали многостороннее партнёрское соглашение, при этом с каждым из них заказчик (а с субподрядчиками, соответственно, генеральный подрядчик) заключал двусторонние контракты [3].

Развитию партнёрств в частном и государственном секторах Великобритании предшествовали исследования и дискуссии, инициированные правительством, в результате которых был сделан вывод, что партнёрства имеют большие преимущества по сравнению с традиционными строительными контрактами при реализации проектов для государственных нужд в тех случаях, когда эти проекты реализуются в условиях неустойчивого финансирования, в проектах, носящих инновационный или чрезвычайный характер. Мы считаем это очень актуальным и для России, где строительство для государственных и муниципальных нужд часто происходит в условиях недофинансирования, что снижает эффективность взаимоотношений на основе коммерческих договоров, и где между государственным заказчиком и подрядчиком часто стихийно формируются никак не оформленные квази-партнёрские отношения.

Однако вопросы, связанные с развитием партнёрств в инвестиционно-строительных проектах, особенно при строительстве для государственных нужд, требуют серьёзного изучения. Наиболее актуальными для изучения представляются следующие вопросы.

- 1) Возможности и ограничения по использованию партнёрств в строительстве для государственных (муниципальных) нужд, в том числе в концессионных проектах.
- 2) Договорное оформление партнёрских отношений.
- 3) Применимость партнёрств в строительных проектах, выполняемых на условиях твёрдой цены.
- 4) Перспективы развития партнёрств за пределами Великобритании, США и стран Британского содружества, в том числе – в России.

Для успешного внедрения в практику строительства, партнёрство нуждается в методическом обеспечении как со стороны научных кругов и профессионального сообщества, так и со стороны заинтересованных государственных органов. Пока такая поддержка в полной мере реализуется только в Великобритании и, частично, в США [4].

В России, как отмечалось выше, вопросы партнёрства при реализации инвестиционно-строительных проектов пока не привлекают внимание профессиональных сообществ и государства. Но строительная отрасль в России стремительно раз-

вивается. В последние годы в нашей стране выполняются крупные проекты по развитию транспортной инфраструктуры, энергетики, сооружению высотных зданий и промышленных сооружений, в которых участвуют российские и зарубежные инвесторы, подрядчики, проектировщики и кон-

сультанты. Запущен концессионный механизм реализации проектов. Всё это позволяет предполагать, что в недалёкой перспективе использование партнёрских механизмов при реализации крупных инвестиционно-строительных проектов станет актуальным и для России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Клиффорд Грей*. Управление проектами. Практическое руководство. Пер. с англ. – М.: ДиС, 2003.
2. *Колье Д., Хезлетт Д., Каплан Л.* Западные методы менеджмента в строительной индустрии. Публикация European Construction Ventures Ltd. – ССЕ, Санкт-Петербург, 1995.
3. *Baird, A and Bennett, J.* (2001): *NEC and Partnering.: A Guide to Building Winning Teams.* London: Thomas Telford.
4. *Bennett, J and Jayes, S. L.* *Seven Pillars of Partnering: A Guide to Second Generation Partnering.* London: Thomas Telford, 1998.
5. *Chris Skeggs.* *Project Partnering in the International Construction Industry.* Abigroup Contractors, Sydney 2000.
6. *Howlett, A* (2002): *International Construction Developments-What Comes After Partnering.* Jones, Day, Reavis & Pogue. Posted on the internet at: <http://www1.jonesday.com/practices/puLdetail>.
7. *Standard Forms of Contract for Project Partnering.* Trowers & Hamlins, London, 2005.
8. *The NEC Partnering Option: First Edition, June 2001.* Published for the Institution of Civil Engineers by Thomas Telford Publishing, Thomas Telford Limited, 1 Heron Quay, London 2003.

УДК 366.2

Л.Ф. ОРЛОВ

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Российского государственного социального университета

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ

С изменением характера общественных отношений в различные исторические эпохи изменялись место и роль, структура и функции, величина и устойчивость, а также социально-экономический статус домашнего хозяйства. Однако именно в домохозяйстве осуществляется формирование основных потребностей индивида и его интересов.

Финансы домохозяйств характеризуют финансовые отношения между физическими лицами, совместно проживающими и ведущими общее хозяйство.

Одним из ключевых критериев различия домохозяйства и семьи является наличие обособленных бюджетов каждого домохозяйства. Например, семья, состоящая из родственников трёх поколений, может осуществлять свою деятельность как в рамках одного домохозяйства (проживая совместно), так и нескольких, проживая отдельно и имея разные бюджеты. В первом случае семья совпадает с домохозяйством, во втором – состоит из нескольких домохозяйств.

С одной стороны, обособленность бюджетов не исключает как возвратных, так и безвозмездных денежных и натуральных субсидий от одних членов большой семьи другим, даже если они живут отдельно.

С другой стороны, в совместно живущих семьях, считающихся единым домохозяйством, помимо взносов в общесемейный бюджет, каждый член семьи обладает и личными средствами к существованию.

Субъекты каждой из сфер системы финансов осуществляют финансовую деятельность. Финансовая деятельность организаций и домашних хозяйств – это любая деятельность, связанная с извлечением денежных доходов, включая привлечение внешних источников финансовых ресурсов (кредитов, займов, бюджетных средств), временно заменяющих собственные доходы, а также с осуществлением текущих, инвестиционных, иных расходов и выполнением долговых обязательств с целью обеспечения микровоспроизводственного процесса и жизнедеятельности членов домашних хозяйств [1].

Если на макроуровне финансовые ресурсы – это налоги, кредиты и займы, доходы от приватизации, то для домохозяйств финансовыми ресурсами являются денежные доходы и сбережения, выручка от продажи продукции собственного производства, доходы от продажи ценных бумаг; жилищные субсидии, дотации, денежные пособия и т.п. Таким образом, финансовые ресурсы – материальный носитель финансовых отношений.

Финансовые ресурсы – это доходы и накопления в денежной форме, которые находятся в распоряжении государства, хозяйствующих субъектов, населения и предназначенные для образования целевых денежных фондов, которые используются для нужд государства, инвестиционных целей, материального стимулирования, удовлетворения социальных потребностей.

Поэтому наиболее важной хозяйственной задачей домохозяйства является формирование и ис-

пользование бюджета. Бюджет семьи отражает её социально-экономический статус, предпринимательскую активность, уровень жизни, образования, инвестиционный потенциал и др.

Бюджет домохозяйства представляет собой баланс фактических доходов и расходов домохозяйства за определённый период времени (квартал, месяц, год) и финансовую основу собственного стиля потребления и жизнедеятельности.

Иначе говоря, эта форма образования и использования фондов денежных средств объединяет совокупные доходы и расходы, обеспечивая личные нужды домохозяйства.

В пределах бюджета домохозяйства могут формироваться и отдельные денежные фонды (как индивидуальные или общие, так и фонды потребления или накопления). Индивидуальные денежные фонды, в отличие от общих, предназначенных для покупки предметов общего употребления, используются для приобретения разных товаров, оплаты медицинских и образовательных услуг отдельных членов домохозяйства. Денежные фонды накопления создаются с целью финансирования будущих капитальных и текущих расходов, включая покупку объектов недвижимости, формирование первичного капитала для занятия предпринимательской деятельностью или отдыха, оплаты медицинских услуг или обеспечения достойного уровня жизни в старости.

В составе бюджета домохозяйства выделяют постоянные и сменные доходы и расходы. Примером постоянного финансового дохода может быть заработная плата, пожизненная рента и т. п. Доходы или расходы, которые в будущем могут исчезнуть, являются сменными доходами и расходами.

Формирование и использование ресурсов домохозяйств зависит от двух основных видов факторов: внешних и внутренних. Внешнее воздействие на формирование ресурсов домохозяйств осуществляется государством и отдельными юридическими лицами через систему пенсионного обеспечения, выплату стипендий, безвозмездное или льготное обучение, медицинское обслуживание, и т.п. Внутренним фактором, влияющим на доходы домохозяйств, является хозяйственная деятельность домохозяйства, которая включает выполнение домашней работы, работу в личном подсобном хозяйстве, работу за пределами домохозяйства и деятельность домохозяйства как самостоятельной единицы на рынке товаров и услуг. Внешнее влияние на использование ресурсов домохозяйств оказывает налоговая политика государства и местных органов власти, снятие и предоставление льгот и выплат из соответствующих фондов денежных средств. Внутреннее влияние на использование ресурсов домохозяйств определяется приоритетами членов семьи.

Доходы служат основным источником удовлетворения потребностей домашних хозяйств в

потребительских товарах и услугах, накопления и сбережения, обязательных платежей, т.е. осуществления расходов. Неразрывная связь доходов и расходов домашних хозяйств проявляется, прежде всего, в зависимости структуры и объёма расходов от структуры и объёма доходов. Так, при снижении общего уровня доходов всё меньшую их долю можно потратить на накопления и сбережения, поскольку существует определённый физиологический и социальный минимум потребительских товаров и услуг, который любое домашнее хозяйство должно обеспечить.

Доходы домашних хозяйств классифицируются по различным критериям. Прежде всего, можно выделить доходы в денежной и натуральной форме. К последним относят продукты, полученные в личном подсобном хозяйстве, садоводствах, огородничествах, а также натуральную оплату от сельскохозяйственных предприятий, которые потребляются в домашнем хозяйстве. Если домашнее хозяйство часть продуктов производит с целью реализации на рынке, то доходами следует считать денежные средства, вырученные от продажи. Значительная часть производимой гражданами продукции не поступает на рынок, а потребляется самими производителями, т.е. представляет собой элемент натурального хозяйства, вкрапленный в рыночную экономику страны [3].

В любой стране с развитыми рыночными отношениями подавляющая часть населения занята в предпринимательском секторе экономики, и потому денежные доходы доминируют над натуральными. К сожалению, статистические исследования позволяют определить общий уровень только денежных доходов домашних хозяйств. В отношении натуральных доходов проводятся выборочные исследования в разрезе отдельных продуктов и их групп. В России традиционно роль натуральных доходов по некоторым видам продуктов, в частности по картофелю, овощам, фруктам и ягодам, была и остаётся сравнительно высокой. Низкий уровень денежных доходов участников домохозяйств обусловлен тем, что значительная их часть нередко содержит небольшие подсобные хозяйства, в которых производятся продукты питания.

Однако трудозатраты в таких хозяйствах несоизмеримо высоки из-за крайне низкой механизации производственных процессов, что в конечном итоге отражает нерациональный общественный характер личного подсобного хозяйства. В меньшей степени это относится к личным подсобным хозяйствам сельского населения, для которого ведение производства на земле является основной сферой приложения труда. Вместе с тем, и здесь общественно целесообразным является переход к фермерскому ведению хозяйства, то есть, в основном, к товарному производству.

Денежные доходы домашних хозяйств подразделяют, чаще всего, по источникам поступлений согласно сложившейся классификации:

- заработная плата вместе с различными начислениями и доплатами;
- пенсии, пособия, стипендии и другие страховые и социальные выплаты;
- доходы от предпринимательской деятельности;
- доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере [2].

Следует учитывать, что не все заработанные доходы поступают в домашние хозяйства, например, это относится к взносам на социальное страхование, налогу на доходы физических лиц. В то же время, часть доходов, поступающих в домохозяйства, не является результатом труда. Здесь надо назвать трансфертные платежи, которые включают выплаты по социальному обеспечению и от несчастных случаев, пособия по безработице и нетрудоспособности, а также некоторые другие виды социальной помощи государства.

Необходимо отметить, что в приведённой выше классификации не учтены случайные доходы граждан, например, выигрыши в лотерею, доходы от непредусмотренных дарений, а также доходы, полученные с нарушением закона. К последним можно отнести суммы, полученные в результате ухода от налогов, доходы от незаконных валютных и других финансовых операций, от продажи запрещённых товаров. Учёт случайных, и особенно незаконных доходов является чрезвычайно затруднительным.

Для измерения доходов домашних хозяйств используют понятия совокупных, располагаемых, номинальных и реальных доходов населения.

Под совокупными доходами понимают общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учётом стоимости бесплатных или льготных услуг за счёт социальных фондов. Натуральные доходы можно оценить по средним ценам реализации соответствующих товаров на рынке.

Для населения, однако, более существенное значение имеет показатель располагаемых доходов, или доходов, остающихся в распоряжении домашних хозяйств. Они образуются из совокупных доходов путём вычета налогов и обязательных платежей. В общей сумме располагаемые доходы населения составляют часть валового внутреннего продукта, которая расходуется на потребление и накопление.

Номинальные доходы – доходы домашнего хозяйства за определённый период в денежной форме. При этом можно выделить начисленные номинальные доходы и фактически полученные. Первые отличаются от фактических на величину начисленных в данном периоде, но не выплаченных дохо-

дов, а также доходов, полученных в результате погашения задолженности государства и организаций за прошлые периоды. Различие между фактическими и начисленными доходами может быть весьма существенным, как это имело место в России в 90-х гг. XX в. в период массовой задержки выплаты заработной платы. Для работников, естественно, реальное значение имеют фактические доходы.

Реальные доходы домашних хозяйств определяются двумя факторами – располагаемыми доходами и ценами на товары и услуги. Они могут быть адекватно выражены количеством потребительских товаров и услуг, которые можно приобрести на фактически полученные номинальные доходы. Реальные доходы зависят от соотношения темпов роста располагаемых доходов и индекса потребительских цен за определённый период. Для домашних хозяйств реальные доходы, наряду с размерами имущества и ранее накопленных сбережений, входят в число наиболее важных показателей, определяющих уровень их благосостояния.

В последние годы в целом наблюдается рост реальных доходов населения, что свидетельствует о более высоких темпах роста номинальных доходов в сравнении с ростом потребительских цен.

Надо подчеркнуть, что ведущую роль в доходах участников домохозяйств, всё-таки, играет оплата труда в различных формах. Тем не менее, в существующих реалиях продолжается снижение доли оплаты труда в общей структуре доходов. А ведь стимулирование роста оплаты труда во всех секторах экономики, повышение её доли в денежных доходах можно рассматривать как рычаг повышения эффективности производства российских предприятий, активизации национального рынка труда, внутреннего потребительского рынка, один из факторов экономического подъёма. Государство законодательно устанавливает минимум зарплаты как обязательный норматив, который играет роль социального стабилизатора, препятствующего снижению зарплаты ниже определённой величины, увязанной с прожиточным минимумом. Часть полученных в форме оплаты труда доходов работника необходима ему непосредственно для выполнения служебных обязанностей; другая, являющаяся основной, идёт на содержание домашнего хозяйства, включая членов семьи.

Переход к информационному обществу определил новые приоритеты в политике доходов домашних хозяйств. Они касаются, прежде всего, повышения роли индивида в экономической деятельности. Поэтому широкую государственную поддержку получают программы, ориентированные на финансирование затрат в человеческий капитал. Человеческий капитал – важнейший и наиболее специфический вид собственности домохозяйств. Под ним понимается воплощённый в человеке запас способностей, знаний, навыков и мотиваций.

Человеческий капитал представляет собой главный фактор формирования персональных финансов. Он воздействует на рост как трудовых, так и предпринимательских доходов.

В первом случае к увеличению персональных денежных поступлений приводит совершенствование трудовых навыков индивида, во втором – специфические навыки управления и оценки перспектив и рисков предпринимательской и инвестиционной деятельности. Следует учитывать, что человеческий капитал не только предопределяет формирование персональных доходов, но и сам является объектом инвестирования денежных ресурсов, в частности, при получении образования [4]. Формирование человеческого капитала, как и финансового или физического, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем.

Одним из инструментов финансового механизма формирования бюджетов домохозяйствами является государственное регулирование доходов, что является одновременно формой социальной защиты населения.

Социальные и страховые выплаты домашним хозяйствам включают в себя пенсии, пособия и другие социальные и страховые поступления, основную часть которых выплачивает государство. Их начисление и выплата в существенной степени зависят от законодательных норм.

Вместе с тем, следует отметить, что страховые и социальные поступления являются неоднородными. Можно выделить те из них, которые зависят напрямую или косвенно от трудового вклада работников. В первую очередь это относится к большей части пенсионных выплат, которую можно рассматривать как трудовые пенсии. Однако всё же основная часть доходов, рассматриваемых в данном разделе, носит чисто «социальный» характер, поскольку они выплачиваются государством в качестве средства поддержания минимального уровня жизни населения.

Имеются выплаты, носящие промежуточный характер между чисто безвозмездными выплатами, и связанными с трудовым вкладом их получателей. Речь идёт о социальных выплатах, которые предоставляются гражданам при условии, что они приобретут навыки, необходимые для последующей работы. Так, большинство пособий по безработице выплачивается ограниченное время и по понижающимся ставкам, с целью стимулирования безработного к обучению какой-либо специальности.

Отметим также, что развиваются и негосударственные формы социальной помощи населению. Примером являются негосударственные пенсионные фонды. С одной стороны, они расширяют возможности населения получать более высокие доходы в старости по сравнению с минимумом, га-

рантированным государством. С другой – выступают в роли специфических институтов финансового посредничества, аккумулирующих сбережения населения для осуществления долгосрочных инвестиций.

Наибольшее значение среди страховых и социальных выплат имеют пенсии. По действующему пенсионному законодательству существуют четыре вида трудовых пенсий: по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет. Если гражданин имеет право на разные пенсии, то назначается одна из них по выбору (за исключением граждан, ставших инвалидами вследствие военной травмы, имеющих право на пенсию по старости либо за выслугу лет и, кроме того, на пенсию по инвалидности).

Существуют также и социальные пенсии для граждан, которые не имеют по каким-либо причинам права на получение пенсии в связи с трудовой и иной общественно полезной деятельностью.

Ещё одну подгруппу доходов домашних хозяйств составляют страховые возмещения или страховые суммы, выплачиваемые при наступлении страховых случаев, как правило, по непредвиденным причинам (стихийные бедствия, аварии, несчастные случаи, болезни, смерть и т. п.). Различают имущественное, личное, медицинское страхование, а также страхование ответственности.

Общим для всех случаев страхования является внесение гражданами страховых сумм, которые различаются в зависимости от вида страхования, срока договора, страховых событий и других факторов. Таким образом, получению доходов домашними хозяйствами в данном случае предшествуют соответствующие расходы. Более того, страховые случаи являются нежелательным событием для домашних хозяйств, так как получаемые доходы лишь частично компенсируют последствия этих событий.

Домашнее хозяйство – это субъект экономических отношений, который обладает не только трудовым фактором производства, но и предпринимательским потенциалом.

Доходы домашних хозяйств от предпринимательской деятельности, от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере следует рассматривать как форму предпринимательского дохода, что в определённых ситуациях вполне оправдано. Например, сдача в аренду свободного жилого помещения, особенно на длительный срок, может приносить стабильный и существенный доход и, по сути, является формой предпринимательской деятельности, направленной на извлечение прибыли.

В то же время, неоправданным будет отнесение к предпринимательскому доходу, полученного в результате продажи квартиры, с покупкой менее качественного или с меньшим метражом жилья.

В этом случае купля-продажа жилья выступает как вынужденная мера. Денежный доход, получаемый данным лицом, соответствует уменьшению реальной стоимости располагаемого им имущества.

По нашему мнению, к доходам от предпринимательской деятельности домашних хозяйств следует относить только такие формы доходов, которые возникают в результате осуществления частного бизнеса и достигаются не за счёт уменьшения накопленного имущества домашних хозяйств. Доходы от реализации части продукции, полученной в личных подсобных хозяйствах граждан, при определенных обстоятельствах также могут рассматриваться как доходы от предпринимательской деятельности.

Таковыми условиями являются: регулярный характер производства этой продукции и ориентация части, или всего производства на рыночную реализацию. Эпизодические, случайные продажи и оказания услуг вряд ли правомерно считать формой предпринимательской деятельности, поскольку они, как правило, являются вынужденной мерой для домашних хозяйств и не предполагают организацию соответствующего вида бизнеса.

В условиях России, с учётом низкого уровня оплаты труда, предпринимательская деятельность домашних хозяйств, носящая неорганизованный характер, является важным подспорьем для поддержания прожиточного минимума. Вместе с тем, именно в этой сфере чаще всего возникают негативные явления в форме сокрытия доходов, продажи низкокачественной или контрафактной продукции и др. В частной практике наибольшее распространение получили те услуги, которые являются наиболее доходными и пользуются повышенным спросом, например, ремонт квартир, автомобилей и бытовой техники, репетиторство и обучение, медицинские услуги, частный извоз и др.

Доходы от операций с имуществом и денежными средствами возникают в результате вложения денежных средств домашних хозяйств в личное недвижимое и движимое имущество, банковские вклады, ценные бумаги и на покупку иностранной валюты. Это вполне правомерно, поскольку доходы рассматриваемой группы возникают у домашних хозяйств как следствие первичных инвестиционных расходов.

Операции с имуществом включают, в первую очередь, продажу и сдачу в аренду жилых помещений, принадлежащих домашним хозяйствам, а также продажу земельных участков. Как уже отмечалось, продажа является менее выгодной формой получения дохода, поскольку она носит разовый характер и приводит к уменьшению стоимости располагаемого домашними хозяйствами имущества.

Формирование доходов домашних хозяйств в рыночной экономике осуществляется в условиях

взаимодействия рыночных сил и регулирующего механизма, включающего действия предпринимателей, профсоюзов и государства. Следовательно, в создании предпринимательского дохода, наряду с рыночными процессами, определённую роль играет государство, устанавливающее «правила игры» в сфере предпринимательской деятельности. При этом государство воздействует на процесс формирования предпринимательской прибыли домохозяйств посредством антимонопольного законодательства, являющегося важным фактором справедливой конкуренции, государственной поддержки малого бизнеса.

Одной из главных задач государственной политики является создание условий для снижения в долгосрочной перспективе зависимости наёмного работника от такого источника доходов, как заработная плата, с тем, чтобы предоставить ему возможность получения дополнительных источников доходов. Это, прежде всего, стимулирование накопления домашними хозяйствами, в том числе с низким и средним уровнем трудовых доходов, собственности, приносящей дополнительный доход, будь то денежные накопления, ценные бумаги или недвижимость. Эффективное проведение данной политики оказало бы значительное влияние на общеэкономический рост, повышение уровня жизни населения.

Основная часть доходов домашнего хозяйства в России расходуется на потребление. Обобщённые статистические данные свидетельствуют, что они составляют 60–70% совокупного дохода усреднённого домашнего хозяйства РФ.

В экономической науке сформировались различные подходы к классификации расходов домашних хозяйств на потребление. Сложившийся в статистике подход делит потребительские расходы на четырнадцать групп: расходы на питание; приобретение одежды; расходы на жилище; домашнее убранство; постельные принадлежности; галантерею; санитарию и гигиену; посуду; образование и воспитание; культуру; здоровье и отдых; пассажирский транспорт; услуги связи; алкогольные напитки и табачные изделия.

С точки зрения периодичности выделяют три агрегированные группы расходов домашних хозяйств: краткосрочные расходы; среднесрочные расходы; долгосрочные расходы.

К первой группе относятся расходы на насущные блага (продукты, некоторые непродовольственные товары, большая часть услуг), вторая группа включает расходы на периодически приобретаемые товары (одежда, обувь и др.), третья группа состоит из расходов, которые осуществляются раз в несколько лет.

Если классифицировать расходы населения исходя из совокупных доходов, то к первой агре-

гированной группе следует добавить обязательные выплаты домашних хозяйств – коммунальные и другие ежемесячные платежи населения, ежемесячно выплачиваемые налоги и сборы, а во вторую группу включить налоги, которые физические лица выплачивают не регулярно, а только при совершении отдельных правовых действий (например, приобретение недвижимости и т.д.).

В зависимости от функционального назначения расходов, осуществляемых домашними хозяйствами, некоторые экономисты делят их на следующие основные группы: личные потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг); налоги и другие обязательные платежи; денежные накопления и сбережения.

Для объективной характеристики расходов домашнего хозяйства, расходную часть бюджета домашних хозяйств более целесообразно делить на три основных раздела: обязательные платежи; расходы на потребление; денежные сбережения.

Не вызывает сомнений, что обязательные платежи домашнего хозяйства сокращают его реальные доходы. Чем больший объём денежных средств расходуется домашним хозяйством по этой статье, тем меньше денежных средств оно может направить на текущее потребление и сбережение. Величина этой статьи в бюджетах отдельных домашних хозяйств значительно варьируется как в абсолютном выражении, так и относительно других расходных статей.

Если в качестве критерия классификации взять функциональную направленность обязательных выплат, то их можно разделить на две основные группы. К первой следует отнести налоги и сборы с физических лиц, ко второй – коммунальные и другие платежи населения. Кроме того, к обязательным платежам домашнего хозяйства следует отнести возврат основной суммы полученного в банке кредита и выплату процентов по нему в том случае, если домашнее хозяйство использовало такой способ финансирования в дополнение к традиционным способам, а также страховые взносы в том случае, если участники домашнего хозяйства пользуются услугами личного или имущественно-страхования, являясь при этом страхователями.

Домашнее хозяйство, как один из субъектов финансовых отношений, обязано выплачивать налоги и сборы в соответствии с действующим законодательством. На первый взгляд, сокращение выплачиваемых домашним хозяйством налогов и сборов соответствует его экономическим интересам. Однако нужно иметь в виду, что налоги и сборы, выплачиваемые физическими лицами, являются одной из доходных статей централизованных денежных фондов, средства которых в условиях развитой рыночной экономики направляются, в том числе и на обеспечение нормальных условий жизнедеятельности домашних хозяйств. Тем не менее, налоговая

политика государства является конкретной сферой регулирования доходов домохозяйств.

Применение налогов и сборов с физических лиц в качестве одного из инструментов экономической политики позволяет органам государственного управления:

- обеспечить необходимые поступления в бюджеты различных уровней;
- оказывать влияние на структуру бюджетов домашних хозяйств путём стимулирования рационального для общества использования получаемых доходов;
- перераспределять часть доходов в пользу наименее социально защищённых слоёв населения.

Основное место в системе налогообложения домашних хозяйств занимает налог на доходы физических лиц. В настоящее время отчисления в полном объёме поступают в федеральный бюджет, затем определённая их часть перераспределяется в бюджеты различных уровней.

Следующим по значимости, после подоходного налога, для домашнего хозяйства является налог на имущество физических лиц. Налогом облагается находящееся в собственности физических лиц недвижимое имущество: жилые дома, квартиры, дачи, гаражи, другие строения и сооружения, а также часть движимого имущества: лодки, катера, самолёты и другие водно-воздушные транспортные средства, за исключением вёсельных лодок. Граждане, владеющие грузовым или легковым автотранспортом, не подлежащим обложению налогом на имущество, выплачивают налог с владельцев автотранспортных средств.

В отдельных случаях в расходную часть бюджета домашнего хозяйства включают государственную пошлину – обязательный платёж, взимаемый с исковых и иных заявлений и жалоб, подаваемых в суды различных инстанций; за государственную регистрацию актов гражданского состояния; за выдачу документов уполномоченными на это органами или должностными лицами.

Органы местного самоуправления в рамках существующего законодательства могут устанавливать на своей территории местные налоги и сборы. К ним относятся:

- регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- сбор с владельцев собак;
- сбор на выдачу ордера на квартиру в зависимости от площади и качества жилья;
- лицензионный сбор;
- курортный сбор и др.

Перечисленные выше налоги и сборы с физических лиц составляют не полный перечень возможных выплат домашнего хозяйства в бюджеты различных уровней. Необходимо отметить и то обстоятельство, что домашнее хозяйство выплачивает

налоги и сборы только в том случае, если участники домашнего хозяйства совершают определённые правовые действия.

Прямые налоги – это небольшая часть всех налогов, уплачиваемых участниками домашних хозяйств. Основная доля налогов, поступающих от физических лиц государству, приходится на косвенные налоги, содержащиеся в цене товара и выплачиваемые при его покупке. К ним относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины. Уровень товарных цен увеличивают не только косвенные, но также и прямые налоги: единый социальный налог, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций и ряд других федеральных, региональных и местных налогов, которые в общей сложности увеличивают цену товара (работ, услуг) примерно в полтора-два раза.

Составная часть обязательных расходов домашнего хозяйства – коммунальные и другие ежемесячные платежи населения. Величина этих платежей зависит от места нахождения домашнего хозяйства. Жители крупных городов потребляют большее количество коммунальных услуг, чем жители небольших населённых пунктов. В том случае, если расходы на оплату услуг жилищно-коммунального хозяйства превышают 22% совокупного дохода домашнего хозяйства за истекшие три месяца, то оно может получить соответствующую субсидию из бюджета.

Система основных отношений домашнего хозяйства по поводу выплаты прямых налогов и сборов с бюджетами различных уровней представлена ниже (рис.).

Помимо коммунальных платежей, домашние хозяйства должны ежемесячно оплачивать потреблённое ими электричество, услуги городской и междугородной телефонной связи.

Оставшаяся после выплаты налогов, сборов, коммунальных и других ежемесячных платежей часть совокупных доходов домашнего хозяйства поступает в его полное распоряжение (располагаемые доходы) и расходуется на удовлетворение совместных и индивидуальных потребностей его участников.

Однако такое деление не соответствует функционально-временному критерию классификации расходов домашнего бюджета. В соответствии с этим критерием расходы домашнего хозяйства на потребление было бы целесообразно разделить на две группы: текущие расходы и капитальные расходы [2].

К текущим расходам домашнего хозяйства следует отнести расходы на приобретение продовольственных товаров, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжительного периода времени (обувь, одежда и т.п.), а также оплату периодически потребляемых населением в течение всей жизни услуг (например, таких, как услуга парикмахерской, прачечной, стоматолога и т.п.).

Капитальные расходы включают в себя затраты на приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (расходы на мебель, приобретение жилья, транспортных средств и т.д.). К этой же статье следует отнести затраты на услуги, которые участники домашнего хозяйства потребляют достаточно редко, а результат этих услуг, напротив, оказывает на них существенное влияние и определяет их жизнь в течение относительно длительных промежутков времени (расходы на образование, на медицинскую операцию, на туристическую путёвку и т.д.).



Рис. Прямые налоги и сборы домохозяйств

Практика показывает, что основную часть расходов на потребление в России составляют текущие расходы, причём на оплату продовольственных товаров уходит примерно половина располагаемых всеми домашними хозяйствами доходов.

В то же время, общая сумма расходов на потребление зависит от целого ряда внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам следует отнести:

- величину совокупных денежных доходов домашнего хозяйства и степень обеспечения потребностей домашнего хозяйства за счёт ведения натурального хозяйства;

- уровень организации ведения бюджета домашнего хозяйства;

- уровень материальных и духовных потребностей членов домашнего хозяйства.

Внешними факторами являются:

- уровень розничных цен на потребляемые домашним хозяйством товары и услуги;

- сумма налогов других обязательных платежей домашнего хозяйства;

- величина государственных дотаций, направляемых на финансирование медицины, образования, транспорта и т. д.;

- уровень развития потребительского кредита в национальной экономике и др.

Результаты проведённого исследования позволяют утверждать, что для стимулирования экономического роста и связанного с ним потребительского спроса, необходимо довести уровень минимальной оплаты труда до прожиточного минимума. Повышение минимальной оплаты труда должно не только гарантировать минимальные стандарты потребления, но и стимулировать трудовую деятельность. Сложность принятия такого решения заключается в том, что придётся увеличить государственные расходы для выплаты заработной платы работникам бюджетной сферы. Можно надеяться, что при этом часть доходов работников частного сектора выйдет из тени, а расходы на повышение заработной платы бюджетников будут отчасти компенсироваться за счёт роста поступлений от налога на доходы фи-

зических лиц и социального налога, уплачиваемых с доходов, выступающих из тени.

Хотя следует признать, что для государства может быть целесообразнее расширять занятость вместо повышения средней заработной платы. Действительно, рост занятости может заметно сократить расходы по безработице, в то время, как рост оплаты труда приведёт к увеличению таких социальных расходов государства, как пенсии и пособия, определяемые на уровне оплаты труда. Однако, по нашему мнению, повышение занятости потребует от государства значительных инвестиционных вложений, так как значительная часть рабочих мест в экономике сосредоточена на крупных и средних предприятиях, требующих реконструкции и модернизации. А повышение заработной платы при существующих налоговых ставках должно привести к росту поступлений от единого социального налога и занятости населения, и относительному снижению бюджетных расходов по безработице.

Существенное отличие домашних хозяйств от других звеньев финансовой системы заключается в механизме принятия решений и, в частности, финансовых и инвестиционных. Финансовые решения принимаются в части использования денежных фондов. Инвестиционные – экономические решения, направленные на формирование будущих активов, включающих недвижимость, ценные бумаги. Эти решения зависят от ряда факторов, к которым относится уровень доходов и внешняя среда.

С учётом этих выводов может быть создан такой механизм распределения доходов населения, который способствовал бы росту экономической активности населения и выводу из «тени» финансовых потоков. Для этого следует реформировать систему распределительных отношений в России: изменить пропорции формирования и распределения бюджетных средств; соотношение фондов оплаты труда в государственном и частном секторах экономики, межотраслевую и межрегиональную дифференциацию доходов, откорректировать структуру отношений в сфере собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барулин С.В., Барулина Е.В. К вопросу о сущности финансов: новый взгляд на дискуссионную проблему // Журнал «Финансы», 2007. – № 7.
2. Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./ ред. В.В. Ковалева. – М.: ТК Велби, Проспект, 2006.
3. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник / кол. авторов: под ред. проф. А.Г. Грязновой и проф. А.Ю. Юданова. – 8-е изд., испр. – М.: КНОРУС, 2009.
4. Слепов В.А., Екимбиев Р.С. Персональные финансы // Журнал «Финансы и кредит», 2007. – № 40.

Н.В. ПЕРКО

аспирант ИПЭМ БГАРпФ

И.А. ГРУДИНОВА

к.э.н., профессор кафедры «Менеджмент» ИПЭМ БГАРпФ

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ)

В условиях высоких темпов реформирования экономики и быстрых изменений в бюджетной сфере, вопрос взаимосвязи бюджетной политики, бюджетной стратегии и финансово-бюджетной безопасности региона (муниципального образования) приобретает особую актуальность. При этом определение основных направлений бюджетного развития в форме бюджетной политики, разработка и реализация бюджетной стратегии как важного звена и инструмента бюджетной политики, а также финансово-бюджетная безопасность как состояние бюджетной системы, складывающееся под действием широкого спектра факторов, являются взаимосвязанными элементами стратегического бюджетного менеджмента. Понимание того, насколько, например, изменение бюджетной политики окажет влияние на финансово-бюджетную безопасность административно-территориального образования, или как повлияет финансово-бюджетная безопасность на реализуемую бюджетную стратегию, и наоборот, становится важным фактором принятия стратегических управленческих решений в бюджетной сфере. В данной цепочке взаимоотношений особое место занимает бюджетная стратегия. Однако, на сегодняшний день нет единых подходов к тому, какие критерии должны быть положены в основу бюджетной стратегии, какие виды бюджетных стратегий существуют, на какие приоритеты они нацелены. Кроме того, отсутствует методологическая база формирования бюджетной стратегии. Особую важность в этом контексте приобретает изучение, обобщение и систематизация взглядов на указанную проблему и выработка предложений по её решению.

Мировой опыт и российская практика последнего десятилетия XX в. свидетельствуют о незаменимой роли государства в качестве субъекта стратегического целеполагания развития страны. Это относится не только к экономике в целом, но и к таким её важнейшим состав-

ляющим, как финансовая и денежно-кредитная системы [1]. В процессе развития государственных финансов, реформирования бюджетной сферы именно бюджетное планирование и прогнозирование становятся важным элементом функционирования финансовой (в том числе бюджетной) системы, поскольку конечные и непосредственные результаты функционирования системы государственных (муниципальных) финансов определяются, в первую очередь, изначально выбранными приоритетами и направлениями развития, а также качеством процессов планирования и прогнозирования.

Стратегический менеджмент в государственном управлении финансами становится необходимым звеном функционирования системы в целом, а также бюджетной и финансовой составляющей в частности. Именно стратегическое планирование и стратегическое управление региональной бюджетной политикой во многом определяют качество проводимых реформ и значимость их результатов. При этом существует взаимосвязь: стратегия, разрабатываемая на высшем уровне, становится целью и ориентиром в низовых звеньях управления [2].

Вопросам стратегического менеджмента в бюджетной сфере значительное внимание стало уделяться не так давно. При этом позиции учёных относительно классификации бюджетных стратегий дифференцированы в зависимости от критериев, положенных в их основу.

Группой экспертов Экспертного совета при Правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики, возглавляемой к.э.н. И.В. Стародубровской, руководителем направления «Политическая экономия и региональное развитие» Института экономики переходного периода, при проведении сравнительного анализа антикризисной политики (в том числе бюджетной) в отдельных регионах, бюджетные стратегии классифицированы по критерию соотношения

уровня и темпов роста бюджетных доходов. В качестве видов бюджетных стратегий авторы выделяют стратегии: концентрация на приоритетах развития, выплата долга, создание резервов, вложения в экономику, популизм, консервация, реформы с деньгами или без денег [3].

В качестве стратегий социально-экономического развития В. Сенчагов, В. Полтерович выделяют стратегии «Модернизация», «Рантье», «Мобилизация» и «Инерция» [4]. При рассмотрении названных стратегий в данном контексте, В. Полтерович предлагает новый подход, который он называет интерактивной модернизацией, и предлагает использовать преимущества отсталости, заключающиеся в возможностях заимствования уже созданных развитыми экономиками институтов, методов управления и технологий производства [5].

Интересно, что представленные виды стратегий А. Шаститко и М. Овчинников в статье «Бюджетный процесс в стратегиях социально-экономического развития (постановка проблемы)» рассматривают в качестве стратегий модернизации бюджетного процесса. Используя этот подход, учёные анализируют качественные характеристики специализированных механизмов, обеспечивающих работоспособность БОР в зависимости от осуществляемой стратегии развития [6].

В качестве критерия классификации бюджетных стратегий В. Левина определяет параметры региональных бюджетов. Исходя из этого, она выделяет стратегии выживания, устойчивого развития, модернизации и реформирования бюджетной системы региона [7].

Иной взгляд относительно критериев классификации бюджетных стратегий представлен в работах Е. Боровиковой. В зависимости от типа финансового состояния территории, в ходе бюджетного планирования она выделяет стратегию адаптивного развития финансового потенциала территории, стратегию сохранения бюджетобразующих организаций и приоритетности социальных расходов, стратегию оптимизации бюджетных рисков и повышения эффективности бюджетных расходов. При этом Е. Боровикова отмечает, что при устойчивом финансовом состоянии субъект Федерации или муниципальное образование располагает финансовыми возможностями для повышения качества предоставляемых бюджетных услуг, софинансирования различных проектов по развитию производств на территории, финансовой инфраструктуры, обслуживающей, прежде всего, потребности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Такие территории могут позволить установление льгот по региональным и местным налогам для снижения налоговой нагрузки на отраслевые производства в период кризиса. Однако в условиях финансовой нестабильности направления развития территории необходимо корректировать, поэтому тип развития является адаптивным [8].

Бюджетная стратегия является важным звеном реализуемой бюджетной политики. На сегодняшний день в научной литературе описана и представлена последовательность разработки бюджетной политики: её разработка должна начинаться с определения концептуальных основ развития бюджета, установления его роли в общественном воспроизводстве на соответствующем временном этапе. Затем должны формулироваться цели и задачи бюджетной политики, определяемые исходя из основных направлений использования бюджетных отношений

в интересах граждан, общества и государства. Чётко сформулированные цели и задачи бюджетной политики, адекватно отражающие реальную действительность, позволяют увязать все бюджетные меры в единый комплекс, работающий слаженно и целенаправленно [9].

Разработка конкретных путей решения поставленных целей и задач, позволяющих реализовать основные направления использования бюджетных отношений на том или ином отрезке времени, осуществляется на завершающем этапе.

Важным аспектом проведения бюджетной политики в среднесрочной перспективе также выступает и формирование налаженной системы мониторинга её реализации.

На наш взгляд, выбранная бюджетная стратегия региона или муниципального образования (результаты её реализации), как важное звено бюджетной политики, непосредственно влияет на их финансово-бюджетное состояние в целом и уровень финансово-бюджетной безопасности в частности.

При этом, на сегодняшний день в Российской Федерации разработка бюджетных стратегий не получила широкого распространения – бюджетные стратегии на период до 2023 года разработаны лишь на федеральном уровне (проект), в Камчатском крае и ряде других регионов. Кроме того, чётко не определён механизм формирования бюджетной стратегии как важнейшего элемента эффективного управления в сфере обеспечения финансово-бюджетной безопасности региона (муниципального образования).

В целях заполнения указанного пробела предлагаем модель формирования, анализа и контроля эффективности реализации бюджетной стратегии (рисунок).

Начальным этапом разработки бюджетной стратегии является накопление фактов и описание явлений. Производится описание сложившейся ситуации в бюджетной сфере, основных сложностей в реализации бюджетной политики в регионе (муниципальном образовании).

Следующий этап формирования и разработки бюджетной стратегии региона (муниципального образования) – стратегическое планирование. Осуществляется постановка измеримых и достижимых целей реализации бюджетной стратегии, стратегических и тактических задач. Именно на этом этапе формируется «концепция» бюджетной стратегии, определяются наиболее важные приоритеты реализации бюджетной политики в регионе (муниципальном образовании).

После этапа стратегического планирования следует переход к непосредственной разработке бюджетной стратегии и оформлению её в виде стратегического документа. Осуществляется документирование основных разделов стратегии: оснований для разработки, итогов бюджетной политики в предшествующих годах, в том числе производится идентификация основных проблем бюджетной политики, оценивается действенность реализованных мер по повышению эффективности функционирования бюджетного сектора, определяются основные условия развития региона (муниципального образования) на перспективу и приоритетные направления бюджетной политики на плановый период.

На следующем этапе проводится экспертиза стратегии, после чего она утверждается к реализации.

Для достижения соответствия бюджетной стратегии экономическому состоянию региона (муниципального

образования), осуществляется анализ факторов внешней и внутренней среды в целях быстрого реагирования и адаптации к их изменениям.

В случае, если зафиксированы изменения внутренней или внешней среды, осуществляется внесение соответствующих корректировок с учётом поступивших данных об изменениях в бюджетную стратегию. Если изменения не зафиксированы, осуществляется проверка адекватности стратегии поступающим новым данным. В случае, если стратегия признана адекватной, происходит завершение анализа на данном временном интервале и через определённый промежуток времени соответствующий цикл повторяется. Если стратегия признана неа-

декватной вновь поступающим данным, осуществляется прогнозирование с их учётом и анализ целесообразности продолжения работы. В случае, если принято решение о необходимости продолжения работы, осуществляется внесение соответствующих корректировок в бюджетную стратегию с учётом поступающих данных и далее повторяется цикл, обозначенный на рисунке. В случае, если принято решение о нецелесообразности продолжения работы и, соответственно, реализации бюджетной стратегии, работа завершается.

В случае продолжения реализации бюджетной стратегии осуществляется анализ и контроль её результативности и эффективности на определённом временном

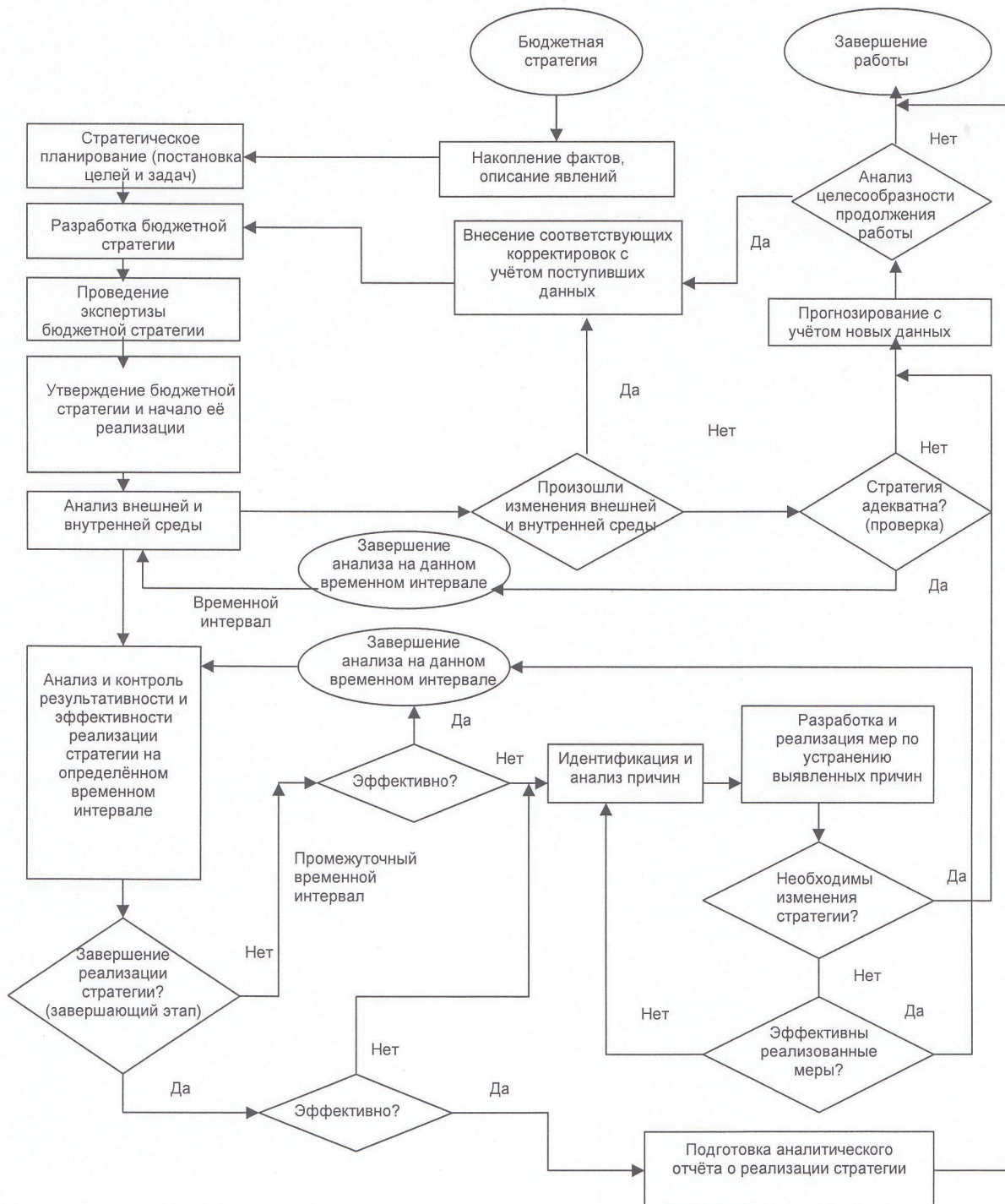


Рис. Модель формирования, анализа и контроля эффективности реализации бюджетной стратегии

интервале. Производится оценка степени выполнения мероприятий, направленных на реализацию бюджетной стратегии региона (муниципального образования), оценка эффективности бюджетных расходов, осуществлённых в рамках реализации бюджетной стратегии, оценивается достигнутый социальный эффект. В соответствии с установленными критериями принимается решение об эффективности или неэффективности реализации стратегии. В первом случае производится завершение анализа на данном временном интервале. Во втором – осуществляются идентификация и анализ причин, вызвавших сбой в реализации стратегии, затем разрабатываются и реализуются меры по устранению выявленных причин в целях недопущения повторения данных причин и, соответственно, произошедших сбоев.

На следующем этапе также осуществляется анализ эффективности реализованных мер. В случае признания их неэффективности, цикл проверки повторяется. В случае, если меры признаны эффективными, производится завершение анализа на данном временном интервале и соответствующий цикл через установленные интервалы времени повторяется.

В случае завершения реализации бюджетной стратегии, осуществляется анализ и контроль её результативности и эффективности в целом. Если принимается решение о неэффективности реализации стратегии – повторяется цикл «Идентификация и анализ причин – разработка и реализация мер по устранению выявленных причин; – необходимы изменения стратегии? – Эффективны реализованные меры?». После того, как меры признаны эффективными, производится завершение анализа на данном временном интервале. В случае, если реализация бюджетной стратегии признана эффективной, осуществляется подготовка аналитического отчёта о реализации стратегии и завершается работа.

Для формирования бюджетной стратегии в соответствии с представленной моделью, рекомендуем основные направления и наиболее важные приоритеты реализации бюджетной политики в регионе (муниципальном образовании), вытекающие из определения финансово-бюджетной безопасности региона (муниципального образования), представленного ниже.

Под финансово-бюджетной безопасностью региона (муниципального образования) предлагаем понимать та-

кое финансово-устойчивое состояние бюджетной системы региона (муниципального образования), которое характеризуется сбалансированностью, высоким уровнем ликвидности её активов и наличием денежных, валютных и иных резервов, способных обеспечить не только стабильность региональной (муниципальной) экономики под действием различных факторов и в различных условиях, в том числе и неблагоприятных (кризисных), но и устойчивый экономический рост, достаточное удовлетворение общественных потребностей, эффективное государственное (муниципальное) управление и защиту экономических интересов региона (муниципального образования) с минимизацией всех, возникающих в процессе деятельности, финансово-бюджетных рисков.

Исходя из данного определения, основными областями для совершенствования и улучшения функционирования государственных (муниципальных) бюджетных систем (основными разделами бюджетной стратегии) предлагаем рассматривать следующие: устойчивость и сбалансированность; самостоятельность, обеспеченность, стабильность; экономический рост; качество управления финансами; социально-экономические нужды; государственное (муниципальное) управление; обеспечение соблюдения требований законодательства.

При формировании системы эффективного бюджетного менеджмента, бюджетная стратегия должна рассматриваться не только в качестве инструмента реализации бюджетной политики, но и важнейшего элемента эффективного управления в сфере обеспечения финансово-бюджетной безопасности региона (муниципального образования). Механизм формирования бюджетной стратегии должен быть чётко определён и понятен.

Бюджетная стратегия региона (муниципального) образования напрямую увязана со стратегией финансово-бюджетной безопасности и в качестве основных приоритетов и направлений развития бюджетной системы должна содержать меры, направленные на повышение уровня финансово-бюджетной безопасности публичного образования. Поскольку у органов власти различных уровней существует широкий выбор альтернатив проведения бюджетной политики, именно указанная взаимосвязь должна играть решающую роль при принятии соответствующих управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Формирование национальной финансовой стратегии России: путь к подъёму и благосостоянию / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2004. – 416 с.
2. Панов О.А. Стратегическое планирование как инструмент бюджетной реформы // Финансы, 2008. – № 9.
3. Инвестируйте в Калининградской области [официальный сайт]. URL: <http://investinkaliningrad.ru> (дата обращения: 28.03.2011).
4. Сенчагов В. Стратегия развития России: ориентиры и ограничения // Вопросы экономики, 2008. – № 8.
5. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики, 2008. – № 4.
6. А. Шаститко и М. Овчинников. Бюджетный процесс в стратегиях социально-экономического развития (постановка проблемы) // Вопросы экономики, 2008. – № 3.
7. Левина В.В. Механизм формирования бюджетной стратегии субъекта Федерации (на примере Тульской области) // Финансы и кредит, 2010. – №11 (395).
8. Боровикова Е.В. Бюджетная стратегия субъекта федерации на этапе финансового кризиса // Проблемы совершенствования бюджетной политики регионов и муниципалитетов: материалы девятой науч.-практ. конф. (27–29 мая 2009 г.) / Республика Карелия, Правительство, М-во финансов РФ, Петрозавод. гос. ун-т [и др.]; ред.: А.С. Колесов, А.С. Ревайкин, В.А. Гуртов. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2009.
9. Бюджетная система Российской Федерации: учеб. Пособ./ Н.Н. Ханчук. – Владивосток: Дальневосточный государственный университет, 2005.



УДК 330.131.7 (045)

В.В. СМИРНОВ

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учёт» Финансового университета

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

При реализации стратегического управления одной из важных проблем является используемая методология и организация разработки самой стратегии. Не все параметры развития организации в долгосрочной перспективе можно выразить в количественных показателях и рассчитать соответствующим образом, в том числе разнообразные риски.

Высокая динамика современных экономических процессов, нарушение циклического характера развития также создают дополнительные трудности. Кроме того, разработка стратегии для многих организаций оказывается дорогостоящим мероприятием, на качественное проведение которого не всегда хватает имеющихся ресурсов (кадровых, финансовых, временных и т.д. [6].

Цена ошибок при разработке стратегии очень высока. Так, например, если выбрано неверное или малоэффективное направление развития, то ошибка проявит себя через относительно долгий период времени, в течение которого организация, по сути, будет малоэффективно использовать все имеющиеся у неё в распоряжении ресурсы. Часто ошибки в стратегии приводят к системному кризису в организации или вообще к её ликвидации. Представляет определённые трудности и согласование стратегии и тактики.

Для того, чтобы стратегия была «качественной» (свободной от существенных ошибок) и учитывала основные риски деятельности организации, а также возможности противостоять негативным событиям при их наступлении, необходимо использование следующих основных принципов [5].

1. *Принцип научно-аналитического предвидения и разработки стратегии.* Стратегия не может быть результатом лишь пожеланий или субъективного предвидения. Стратегия предполагает прогнозирование будущего, оценку реальности, расчёт ресурсов и динамики их изменения, учёт возможности противодействий и непредвиденных случайностей. Разработать эффективную стратегию можно только на основе серьёзной исследовательской деятельности.

2. *Принцип учёта и согласования внешних и внутренних факторов развития организации.* Предполагает, что стратегия определяет направление развития, но это развитие осуществляется на основе учёта внешних и внутренних условий деятельности.

3. *Принцип соответствия тактики и стратегии.* Достижение этого возможно лишь в том случае, если стратегия станет общим делом всего персонала.

4. *Принцип приоритетности человеческого фактора в стратегии и тактике развития организации.* Деятельность человека является главным фактором стратегических успехов. Все элементы стратегии должны быть привязаны к человеческому фактору. Источник развития – инициатива и активность человека.

5. *Принцип определённости стратегии и организации стратегического контроля,* который зависит от качества стратегии [4].

На наш взгляд можно дополнить этот классический перечень принципов ещё некоторыми, а именно:

– принцип перспективного целеполагания как основы эффективности самой стратегии, и практического осмысления руководством и персоналом организации будущей своей деятельности, а также деятельности организации с точки зрения предполагаемых, наиболее существенных результатов, рационального использования имеющихся ресурсов;

– принцип инновационного подхода к формированию и реализации стратегии организации, который предполагает создание, распространение и использование средств и технологий, отражающих суть современных мировых социально-экономических изменений и процессов, адекватно характеризующих развитие общества и организации. Эти процессы носят дискретный, в основном, циклический характер, тесно связанный с жизненным циклом нововведения. Они направлены не на сохранение уже имеющегося, а на его трансформацию, на переход в иное качество, с неизбежным риском неоптимальности или даже нежизнеспособности предлагаемого, с ревизией устаревших норм и ролей, а нередко и с их заменой. Это одна из основных предпосылок развития общественной практики и экономики, обогащения их новыми познавательными, технологическими, эстетическими и иными формами человеческого опыта. И именно поэтому этот принцип содержит императив оценки рисков уже на стадии её формирования.

Сложным вопросом является идентификация существенных рисков, имеющих место на этапах разработки и реализации стратегии, и их последующая объективная оценка.

Существенными и первыми, с которыми приходится сталкиваться в процессе разработки стратегии, являются риски появления технологических ошибок её формирования. Ряд авторов, систематизировав такие риски в отношении российских компаний, приводит следующие их виды: «неформальное отношение к собственности и взаиморасчётам с бизнес-партнёрами; ультрасосредоточенность маркетинговой стратегии на предпочтениях конкретных региональных потребительских групп с разными психотипами; моно-фундаментальная система управления, сосредоточенная на харизматичности одного лидера – основателя и (как правило) владельца компании; бизнес-процессы, характеризующиеся низким уровнем бюрократизации, основанные более на человеческих взаимоотношениях, чем на технологиях бизнеса; высокая скорость и гибкость принятия масштабных решений, что позволяет быстро адаптироваться в меняющейся рыночной среде» [1]. Для того, чтобы избежать перечисленных и других рисков, возникающих в процессе разработки стратегии

организации, необходимо соблюдение определённой последовательности её разработки. На первом этапе проводится стратегический анализ внешних условий, затем формулируется миссия компании. На основе миссии компании и результатов стратегического анализа внешних условий формируется стратегическая концепция развития, которая конкретизируется на следующем этапе в цели, конкретные стратегии и стратегические задачи.

В рамках данной статьи рассмотрим только оценку риска возникновения ошибок на первом этапе, т.е. на этапе подготовки стратегии организации в части стратегического анализа внешней среды, который должен дать реальную оценку собственных возможностей применительно к состоянию (и потребностям) внешней среды, в которой работает компания.

Стратегический анализ внешней среды предприятия уделяет особое внимание оценке рыночной конъюнктуры и охватывает такие сферы, как экономика, политика, технология, международное положение и социально-культурное поведение, т.е. проводится в соответствии с моделью *GETS (government, economy, technology, society)*, что предполагает анализ четырёх групп внешних факторов, оказывающих существенное регулирующее воздействие на организацию со стороны правительства, макроэкономической среды, применяемых технологий и общества.

Стратегический анализ проводится в контексте выявления возможностей и угроз «дальнего окружения», факторы которого оцениваются в плоскости: влияние на компанию – вероятность их реализации.

Стратегический анализ деятельности организации в контексте внешней среды предполагает также оценку общей ситуации и конкурентных условий отрасли по семи ключевым факторам. Во-первых, исследуются основные экономические характеристики отрасли. Размер и темпы роста рынка, масштабы конкуренции, количество компаний-участников, их относительные размеры, условия входа в отрасль и выхода из неё, степень вертикальной интеграции, темпы технологических изменений, степень стандартизации или уникальности продукции компаний-конкурентов, уровень рентабельности.

Во-вторых, исследуются формы и степень конкуренции. В отрасли присутствуют обычно пять факторов конкуренции: соперничество между участниками отрасли, возможность вхождения в отрасль новых конкурентов, конкуренция со стороны производителей товаров-заменителей, влияние поставщиков, влияние компаний-потребителей. Задача анализа конкуренции в отрасли – оценить каждый фактор, определить уровень конкурентно-

го давления и выработать стратегию конкуренции, чтобы, по мере возможности, обезопасить компанию от воздействия конкуренции; использовать правила конкуренции в отрасли на благо организации; достичь конкурентного преимущества.

В-третьих, анализируются причины изменений в структуре конкуренции и внешней среде. Условия в отрасли и конкуренция меняются под воздействием различных сил и факторов. Главные движущие силы – изменения в долгосрочных тенденциях экономического роста отрасли, изменения в составе потребителей, внедрение новых товаров, выход на рынок или уход с него крупных компаний, глобализация, изменение структуры издержек и уровня производительности, рост (снижение) спроса на персонализированные, либо стандартные товары, изменения в законодательстве и политике, изменение общественных ценностей и образа жизни, уменьшение неопределённости и степени риска.

В-четвёртых, оцениваются сильные и слабые стороны конкурентов на основе разработки стратегических карт. Организации, принадлежащие к одной, либо соседствующим стратегическим группам, активно конкурируют друг с другом, а компании, принадлежащие к удалённым стратегическим группам, как правило, не являются конкурентами вовсе.

В-пятых, изучаются возможные действия конкурентов. Этот этап стратегического анализа включает в себя анализ стратегий конкурентов, выявление сильных и слабых соперников, оценку их конкурентных возможностей, прогноз их ближайших действий.

В-шестых, рассматриваются факторы успеха в конкурентной борьбе, которые могут сыграть решающее значение. Ключевые факторы успеха – это стратегия, конкурентные возможности, результаты деятельности, определяющие коммерческий успех или провал компании, и её конкурентоспособность. Ключевые факторы успеха играют огромную роль, поэтому организации должны их выявлять и анализировать.

Ясное представление о факторах, играющих ключевую роль в достижении долгосрочных конкурентных преимуществ, способствует, в значительной степени, разработке успешной стратегии.

В-седьмых, осуществляется анализ основных отраслевых экономических показателей, которые определяют общую привлекательность отрасли: перспективы рентабельного функционирования, проблемы отрасли, возможности получения соответствующих масштабов финансового результата.

Методология комплексной оценки рисков представлена на рисунке.



Рис. Комплексная оценка рисков [2]

Если более конкретно рассматривать оценку стратегических рыночных рисков на примере финансовых структур, то необходимо отметить, что рыночные риски связаны с неблагоприятным изменением цен на финансовые инструменты (объекты риска), которые могут оказаться в портфеле финансовой организации.

Рыночный риск есть возможность потерь в результате колебаний процентных ставок, курсов валют, цен акций и товарных контрактов [3]. В настоящее время определяют три вида рыночного риска: ценовой риск (фондовый); валютный риск; процентный риск. Остановимся на двух первых.

В соответствии с консультативными документами Базельского комитета [7], объектами ценового риска являются только торговые финансовые инструменты. Основными источниками ценового риска являются: возможные неблагоприятные колебания на финансовых рынках цен торгуемых первичных финансовых инструментов (например, ценных бумаг), по которым организация стремится получить прибыль от перепродажи в связи с изменением рыночных цен; неблагоприятные колебания на денежных рынках ценовых ставок межбанковского краткосрочного кредитования, то есть ставок покупки или продажи денежных активов; неблагоприятные колебания на финансовых рынках цен и котировок срочных контрактов на покупку-продажу финансовых активов (ценных бумаг, налично-денежных средств в разных валютах); неблагоприятные колебания на финансовых рынках цен производных инструментов.

Оценка ценового риска должна производиться финансовой организацией в отношении следующих финансовых инструментов: обыкновенных акций; депозитарных расписок; конвертируемых ценных бумаг (облигаций и привилегированных акций); производных финансовых инструментов, базовым активом которых является фондовый индекс.

Производные финансовые инструменты, базовым активом которых является фондовый индекс, рассматриваются как единая (длинная или короткая) позиция. Размер фондового риска определяется по формуле:

$$\text{ФР} = \text{СФР} + \text{ОФР},$$

где СФР – специальный фондовый риск, то есть риск неблагоприятного изменения текущей (справедливой) стоимости финансового инструмента под влиянием факторов, связанных с эмитентом ценных бумаг;

ОФР – общий фондовый риск, то есть риск неблагоприятного изменения текущей (справедливой) стоимости финансового инструмента, связанный с колебаниями цен на рынке ценных бумаг.

Расчёт специального фондового риска по депозитарным распискам осуществляется в отношении эмитента акций, лежащих в их основе.

В отношении производных финансовых инструментов, базовым активом которых является фондовый индекс, специальный фондовый риск не рассчитывается.

Размером общего фондового риска является разность между чистыми длинными позициями и чистыми короткими позициями по финансовым инструментам (без учёта знака позиций), взвешенная на коэффициент риска 8%.

Валютный риск определяется как возможность потерь в перспективе в связи с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной, при проведении кредитных и внешнеэкономических операций, а также при инвестировании средств за рубежом. Валютный риск объединяет в себе трансляционный риск (риск перевода) и операционный валютный риск [3]. Объектами валютного риска являются финансовые инструменты, номинированные в иностранной валюте, отличной от базовой валюты расчёта. В России в качестве базовой валюты принимается рубль. В целях анализа реального финансового состояния организации, в качестве базовой валюты расчёта может также выступать любая международная резервная валюта.

Основными источниками (разновидностями) валютного риска являются: неблагоприятные колебания на денежных рынках обменных курсов валют; мультивалютные условия сделок – когда отдельные предметы или условия сделки номинируются в разных валютах; несовпадение общей суммы всех пассивных финансовых инструментов организации (как балансовых, так и внебалансовых), номинированных к одной валюте, с общей суммой всех активных инструментов в той же валюте (как балансовых, так и внебалансовых); условия валютного регулирования конкретной страны.

При оценке валютного риска важна не только оценка абсолютных колебаний курса, но и знак тренда (повышение или понижение), так как в зависимости от вида позиций инструмента (длинной или короткой) могут возникнуть как убытки, так и дополнительная прибыль. Например, повышательный тренд является неблагоприятным для коротких позиций, по заключённым, но неиспользованным на расчётную дату контрактам на продажу какого-либо конкретного финансового инструмента, так как в случае повышения обменного курса валюты какого-либо конкретного инструмента по отношению к базисной валюте на дату исполнения контракта, банк либо недополучит доходы, поставив имеющийся балансовый актив, либо зафиксирует убыток, если базисного актива

на контрактную дату нет в балансе и организация его покупает на рынке по более высокой цене.

Понижительный тренд является неблагоприятным для длинных позиций, то есть позиций, образованных либо балансовыми активами, либо заключёнными, но не исполненными на расчётную дату контрактами на покупку соответствующего финансового инструмента, так как в случае снижения обменного курса валюты инструмента по отношению к базисной валюте на дату исполнения контракта, банк зафиксирует убыток, связанный с отрицательной переоценкой валюты номинала базисного актива инструмента.

Таким образом, резюмируя, отметим, что при разработке стратегических решений и их реализации, руководителями любого ранга могут совершаться существенные ошибки, что является

естественным явлением по ряду причин, носящих объективный и субъективный характер. Для того, чтобы избежать существенных стратегических ошибок, при разработке и реализации стратегии необходимо учитывать ряд принципов, носящих классический характер. Однако для того, чтобы обеспечить эффективное развитие организации в настоящее время, этот перечень следует дополнить ещё двумя: принципом перспективного целеполагания и принципом инновационного подхода к формированию и реализации стратегии организации. Кроме того, для полной идентификации существенных рисков и правильной их оценки, в процессе разработки стратегии организации необходимо соблюдение определённой последовательности и обязательное использование математических моделей оценки рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Иванов В.В., Иванова Ю.Н.* Действия и основные ошибки российских компаний при разработке выхода на региональные рынки. Экономический вестник ростовского государственного университета, 2009. Т. 7, – № 4.
2. *Кинев Ю.Ю.* Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения // Менеджмент в России и за рубежом, 2000. – №5. // <http://www.dis.ru/manag/>.
3. *Лобанов А.А., Чугунов А.В.* Энциклопедия финансового риск-менеджмента – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 16.
4. *Маськов С.А.* Особенности выбора стратегии развития предприятия. Новые технологии, 2008. – № 6. – С. 63–65.
5. *Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Под ред. Д.С. Львова.* – М.: Экономика, 1999.
6. *Стерлин А.Р.* Стратегическое планирование в промышленных корпорациях: опыт развития и новые явления. – М.: Наука, 2002.
7. Amendment to the Capital Accord to Incorporate Market Risks / Bank for International Settlements. Basle Committee on Banking Supervision. Basel, January 1996.

Д.В. БИБИЧЕВ

аспирант кафедры «Статистика» Финансового университета

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НЕДОСТАТКИ СТАТИСТИКИ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В условиях глобальной экономической нестабильности рынок информационных технологий по-прежнему играет важную роль в обеспечении управления социально-экономическими процессами как на макро-, так и на микроуровне, что, в свою очередь, требует совершенствования и систематизации методов статистического анализа.

Глобализация экономики, увеличение количества информации, переход к информационной экономике – всё это позволяет говорить о необходимости развития статистического изучения инновационных отраслей экономики, в том числе и рынка информационных технологий их участниками с целью оценки своих конкурентных преимуществ, инфраструктуры и, в конечном итоге, рентабельности инвестиций в ИТ в отраслевом масштабе.

Кроме того, любая достоверная информация о состоянии и развитии этого рынка, его закономерностях необходима, с одной стороны, для разработки государственной политики развития экономики и инновационного сектора, контроля и воздействия на рынок, с другой, – для решения социально-экономических вопросов и развития бизнеса.

Масштабы распространения ИТ, их влияние на развитие российской экономики и социальной сферы создали предпосылки для формирования статистики информационных технологий в качестве самостоятельного раздела социально-экономической статистики, в основу которого положены следующие основные принципы [1]:

- удовлетворение потребностей заинтересованных пользователей в получении информации о развитии и распространении ИТ;

- отражение специфических особенностей функционирования сферы ИТ в условиях рыночной экономики;

- соответствие национальным статистическим стандартам и учёт сложившейся практики проведения статистических обследований в России;

- соответствие международным стандартам и достижение международной сопоставимости статистических данных.

Совершенствование статистической деятельности в отрасли информационных технологий затрагивает основы построения и функционирования системы статистики ИТ в условиях рынка и таких интеграционных процессов, как глобализация, персонализация, интеллектуализация, стандартизация.

Для того, чтобы проанализировать состояние статистической деятельности в отрасли информационных технологий, в первую очередь необходимо определить объект статистического изучения. В соответствии с определением, принятым в российской статистической практике и полностью соответствующим международным стандартам, сектор информационно-компьютерных технологий представляет собой совокупность организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство товаров, оказание услуг, удовлетворяющих одному из следующих критериев:

- производство и продажа компьютерного оборудования, комплектующих и периферийных устройств;

- разработка и продажа программных продуктов;
- предоставление услуг, связанных с внедрением и поддержкой ИТ, включая выполнение внешним

подрядчиком функций, связанных с поддержкой и обслуживанием информационных систем и ИТ-инфраструктуры, а также заказной разработкой программного обеспечения.

Следует отметить, что в состав рынка ИТ не включаются телекоммуникационное оборудование и телекоммуникационные услуги.

Рассматривая современный российский опыт в области разработки статистического инструментария наблюдения использования информационных технологий, современную практику, необходимо, в первую очередь, обратиться к Постановлению Госкомстата от 22.04.1999 № 27 «Об утверждении статистического инструментария по использованию информационных технологий, производству вычислительной техники и программного обеспечения, оказанию информационно-вычислительных услуг» [2].

Этот документ является обобщением национальной практики в области статистической деятельности в отрасли информационных технологий и вводит в действие следующий статистический инструментарий:

- единовременную форму федерального государственного статистического наблюдения № 2-информ «Сведения об использовании информационных технологий, производстве вычислительной техники и программного обеспечения, оказании информационно – вычислительных услуг»;
- инструкцию по заполнению единовременной формы федерального государственного статистического наблюдения за использованием информационных технологий, производством вычислительной техники и программного обеспечения, оказанием информационно – вычислительных услуг.

Учитывая особенности и текущее состояние российской и международной практики статистического наблюдения отрасли ИТ, отметим, что указанная форма № 2-информ, являясь основополагающим документом, определяющим методологические основы анализа российского ИТ-рынка, на настоящий момент полностью устарела и не отвечает современным требованиям о составе передаваемой информации.

Дополнительно следует уделить внимание разработанным процедурам сбора и анализа данных, содержащихся в Постановлении Госкомстата от 22.04.1999 № 27. Непосредственно информационные технологии и технические средства, обеспечивающие обработку официальной статистической информации определены в п. 2 ст. 2 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» как «процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, представления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов» [3]. В соответствии с ч. 3 ст. 14 данного Закона, государственные информационные системы создают-

ся и эксплуатируются на основе статистической и иной документированной информации, представляемой гражданами (физическими лицами), организациями, государственными органами, органами местного самоуправления. Особенностью российской федеральной информационной статистической системы является то, что она действует исключительно на основе статистической информации (первичных статистических и административных данных), но не только представляемой респондентами, но также и получаемой непосредственно в ходе самостоятельного федерального статистического наблюдения.

Даже поверхностный анализ существующей, законодательно утверждённой методологической базы показывает, что крайне необходимым является проведение глубокой модернизации процесса законодательного регулирования статистики рынка информационных технологий. Стремительное развитие отрасли ИТ требует внедрения активных процессов корректировки государственной политики в соответствии с требованиями всех участников рынка.

Объём формируемой на текущий момент информационной базы по рынку информационных технологий, представленный в Российском статистическом ежегоднике, недостаточен для проведения комплексного многомерного анализа рынка и выявления его характерных черт и сложившихся на нём тенденций. В ежегоднике отражается информация по количеству организаций, использующих ИТ, в разрезе периодов времени, секторов экономики, субъектов страны. Анализируется уровень проникновения ИТ в деятельность организаций, специфика использования ИТ в их хозяйственной деятельности, типы используемых ИТ-продуктов.

Однако следует отметить, что необходимо существенно расширить спектр анализируемой информации. Требуется более глубокого анализа деятельности не только потребителей ИТ, но и производителей, а также посредников на рынке, а именно, динамика численности и структура персонала, занятого на рынке ИТ, динамика объёма производства, который может в конкретный момент времени существенно отличаться от объёма потребления, так как на рынке ИТ зачастую концентрация затрат наблюдается именно в процессе первичного выпуска, а не дальнейшего копирования с целью реализации. В этом случае необходимо проводить обследование деятельности таких организаций не через анализ выручки, а через анализ затрат на производство, себестоимости. Более комплексное изучение спроса на рынке является возможным при рассмотрении рынка в разрезе источников капитала, что также позволило бы проследить взаимосвязь между наличием зарубежных учредителей у участников рынка и использованием информационных технологий.

Следует также проводить анализ ИТ бюджетов компаний-заказчиков с целью формирования прогнозов развития рынка. Дополнение такого анализа фактором масштаба бизнеса позволит проанализировать взаимосвязь не только между сектором экономики и регионом, где функционирует организация, но и определить источники финансирования затрат на ИТ, связать потребности компании с реальными её финансовыми возможностями. Помимо анализа непосредственно рыночной конъюнктуры, следует рассмотреть и факторы, косвенно влияющие на рынок. Вследствие проведения активных мер государства по созданию электронного правительства и перехода на удалённое оказание государственных услуг, следует оценивать не только возможности домохозяйств воспользоваться ИТ, в том числе с целью получения государственных услуг в электронном виде, но и возможности государственных органов оказать такие услуги. Степень проникновения ИТ в органы государственной власти может быть оценена, например, по количеству услуг, оказанных в электронном виде, динамике изменения этого показателя.

Рассматривая данную тему и анализируя потребности в модернизации законодательства в области статистики рынка ИТ, необходимо также обратиться к основополагающим принципам, определённым в Концепции совершенствования статистической деятельности в отрасли связи и информатизации, принятой на заседании научно-технического совета Минсвязи России (протокол № 4 от 21 июня 2001 г.). Целью этой концепции является определение и закрепление путей модернизации статистики рынка ИТ, в том числе она содержит и направления для разработки законодательных инициатив.

Концепция базируется на основных положениях по организации государственной статистической деятельности в Российской Федерации, учитывает современные достижения в области теории и практики статистической деятельности, существующую законодательную и нормативную базу, регламентирующую деятельность в отрасли связи и информатизации, а также требования международной системы учёта, установленной международными организациями, в адрес которых предоставляются данные отраслевой статистики.

Концепция предполагает реализацию мер по совершенствованию статистической деятельности в отрасли связи и информатизации в целях обеспечения эффективного функционирования и развития отрасли, в том числе для:

- разработки новых и пересмотра действующих регламентирующих документов по статистической деятельности в отрасли связи и информатизации;
- принятия решений по вопросам отраслевой статистической деятельности, ещё не регламентированным соответствующими документами;

- понимания специалистами, занимающимися статистической деятельностью в отрасли, поставщиками и пользователями отраслевой статистической информации принципов, подходов и данных, используемых при осуществлении отраслевого статистического наблюдения, и направленных на обеспечение эффективности отраслевого и корпоративного управления.

Наиболее полно определение статистической деятельности в отрасли информатизации отражено именно в данной Концепции и характеризуется как «государственная статистическая деятельность, осуществляемая на уровне отрасли по сбору, обработке, хранению, защите и распространению данных о количественных и качественных характеристиках явлений и процессов в области связи и информатизации и ориентированная на своевременное отображение динамических изменений в современной экономике» [4].

Настоящая концепция имеет целый ряд особенностей. Во-первых, рассматривая предметом концепции статистику связи и информационных технологий, её авторы делают попытку объединить процесс статистического наблюдения двух смежных рынков. Однако надо отметить, что зачастую тенденции рынка связи могут не соответствовать установившемуся вектору развития рынка информационных технологий. Потребность в информационных технологиях, по мнению большинства собственников бизнеса, является вторичной по отношению к потребности в связи. Рынок информационных технологий более волатилен. Основываясь на этом, можно сделать предположение о целесообразности отдельного анализа рынка связи и рынка информационных технологий. Во-вторых, предполагается, что исследование отрасли связи и информационных технологий будет включать широкий спектр статистических показателей, отражающих объём использования и качество связи и ИТ, при этом статистическому исследованию рыночной конъюнктуры уделено недостаточно внимания. Рыночные процессы в большинстве случаев являются прямым следствием, а в некоторых случаях и причиной основных тенденций в использовании продуктов и услуг. Таким образом, статистическое исследование рынка и построение статистических моделей рыночных процессов позволили бы достаточно точно определить и направление развития связи и ИТ в целом. В-третьих, концепция указывает лишь на общие цели и задачи статистики связи и ИТ, требования к информации, описывает необходимость создания новой системы показателей и методов сбора и анализа информации, порядка предоставления её пользователям. Уточнение же требований к границам статистической совокупности, классификационным признакам, статистическим показателям и моделям требует дополнительной и глубокой научной

разработки. Должен быть проанализирован опыт смежных отраслей, зарубежная практика; обработка и адаптация полученных данных позволит сформировать конкретную методику статистического наблюдения рынка связи и ИТ.

Рассматривая российский опыт в области статистических исследований рынка информационных технологий, следует также провести анализ зарубежного опыта. В конце 90-х годов зарубежными специалистами также проводились отдельные исследования статистических служб, которые были положены в основу разработки международных стандартов в статистике рынка информационных технологий. Такие исследования заложили основу статистики информационного общества.

В отличие от российской системы статистики ИТ, в зарубежной практике давно разработан и апробирован инструментарий такого статистического наблюдения, производится его постоянная адаптация к текущим требованиям пользователей статистической информации.

На сегодняшний день вопросами методологии и стандартизации в области статистики информационного общества и информационных технологий за рубежом занимается Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Статистическая служба Европейского Союза (Евростат).

Основная деятельность ОЭСР сосредоточена на исследованиях сферы информационных компьютерных технологий, включая доступ к этим технологиям, их использование в организациях, в домашних хозяйствах и населением.

Методологическая работа ОЭСР включает разработку определений и классификаций сектора информационных компьютерных технологий, электронной коммерции, разработку модельных вопросников для сбора данных по применению ИТ и руководств по проведению сбора данных для измерения показателей сферы ИТ.

В 2005 г. ОЭСР разработало «Руководство по измерению информационного общества» (*Guide to Measuring the Information Society*), отдельные положения которого, в связи со значительными изменениями в данной области исследования, были пересмотрены в 2007 г.

Кроме того, ОЭСР регулярно публикует обзоры «Перспективы информационных технологий» (*Information Technology Outlook*) по различным направлениям исследования ИТ (сектор ИТ, занятость, использование ИТ в экономике, бизнесе, домохозяйствах, населением и др.) и тенденциям формирования информационного общества [5].

В контексте исследуемой темы, связанной с совершенствованием статистического наблюдения конъюнктуры рынка информационных технологий, необходимо также отметить и работу такого зарубежного органа, как Евростат. В сферу его задач

входит обеспечение статистического сопровождения политики развития информационного общества в Европе в рамках двух основных исследований: «Использование информационных технологий на предприятиях» (*Eurostat model for a Community Survey on ICT Usage and e-Commerce in Enterprises*) и «Использование информационных технологий домохозяйствами (индивидуальными пользователями)» (*Eurostat model for a Community survey on ICT usage in households and by individuals*) [6].

Основным звеном глобального взаимодействия в контексте выработки последовательного и комплексного подхода к подготовке сопоставимых на международном уровне статистических данных об информационно-компьютерных технологиях стал «Перечень ключевых показателей» (*Core list of ICT indicators*), разработанный в 2005 г. и обновляемый на постоянной основе ЮНКТАД при тесном взаимодействии с ОЭСР, Евростатом, Институтом статистики ЮНЕСКО и другими международными организациями, входящими в систему ООН [7].

Основным отличием данной системы показателей является то, что она сформирована международными организациями при тесном взаимодействии с национальными статистическими службами и учитывает как международные стандарты, так и национальные особенности формирования статистической информации. Состав показателей, представленных в этом документе, определен в ходе анализа данных, описывающих формирование статистики рынка ИТ.

Отметим, что зарубежная методология статистического наблюдения рынка ИТ имеет как ряд сходных черт, так и преимуществ и недостатков по сравнению с российской. Во-первых, так же как и в российской практике, зарубежные исследователи в большинстве своём рассматривают сектор информационных технологий только в связке с отраслью связи, что, в некоторых случаях, не позволяет создать точную статистическую модель рыночных процессов за счёт существенной неоднородности статистической совокупности. Во-вторых, при зарубежных исследованиях ИТ, рыночной конъюнктуре уделяется большее внимание, нежели в России. Это является залогом более точного прогнозирования тенденций развития сектора информационных технологий вообще. В целом, зарубежная методология статистического наблюдения рынка ИТ представляется более совершенной по сравнению с российской. Во многом это вызвано тем, что западные компании являлись, и до сих пор являются локомотивами рынка ИТ, что обусловило более раннее возникновение потребности в анализе ИТ рынка, а также более высокие требования к результатам такого анализа. Однако это даёт ряд преимуществ и молодой российской системе статистики ИТ. В отсутствие устоявшихся традиций в этой отрасли, российские ста-

статистические органы имеют возможность разработать систему статистического наблюдения отрасли ИТ с учётом зарубежного опыта и требований, не допуская при этом совершённых другими ошибок, и учитывая национальную специфику рынка.

Резюмируя, можно отметить, что в настоящее время в России накоплен достаточно обширный опыт статистических исследований в сфере информационных технологий, определены основные принципы и методологические подходы к созданию такой инновационной отрасли статистики, как статистика информационного общества, и её составляющих – статистики сектора информационных технологий и статистики использования информационных технологий.

Однако, исследуя положительные черты отечественной статистики в области информационных технологий, необходимо сказать и об основных проблемах, связанных с совершенствованием методологических подходов статистики информационных технологий.

Во-первых, ещё до конца не решены задачи адаптации статистики сектора информационных технологий в соответствии с международными нормами на базе статистики предприятий, с учётом детализации соответствующих статистических данных по видам экономической деятельности, продукции и услуг с тем, чтобы получить необходимые агрегированные данные.

Во-вторых, необходимо решать методологические вопросы, связанные с совершенствованием статистического анализа использования информационных технологий в различных секторах экономики, социальной сфере и домохозяйствах, на систематической основе, в синхронизации с развитием международной практики, а не революционным путём.

В-третьих, существует необходимость организации постоянного мониторинга информационного

пространства, обеспечивающего информационную поддержку разработки и реализации государственной политики в области информационных технологий и становления информационного общества в России.

В-четвёртых, до сих пор не решена проблема общедоступности статистических данных в области исследования рынка информационных технологий для самого широкого круга пользователей.

Основные выводы об особенностях статистического измерения рынка информационных технологий.

1. Статистическая деятельность в отрасли информатизации – государственная статистическая деятельность, осуществляемая на уровне отрасли по сбору, обработке, хранению, защите и распространению данных о количественных и качественных характеристиках явлений и процессов в области информатизации, и ориентированная на своевременное отображение динамических изменений в современной экономике и секторе инноваций.

2. Опыт и методология статистических исследований активно разрабатываются как за рубежом силами ОЭСР и Евростата, так и в отечественной практике Федеральной службой государственной статистики.

3. В российской системе статистики ИТ существует целый ряд недостатков как в области методологии сбора и анализа данных, так и в области дальнейшего представления данных о результатах статистических исследований. Разрабатываемые российским правительством концепции содержат лишь общие положения, требуется дополнительная научная разработка указанной проблемы. Устранение таких недостатков является необходимым условием как развития системы статистики ИТ, так и отрасли информационных технологий в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистика информационного общества в России: гармонизация с международными стандартами / Под ред. Л.М. Гохберга, П. Бох-Нильсена. – М: ГУ-ВШЭ, 2007.
2. Постановление Госкомстата от 22.04.1999 № 27 «Об утверждении статистического инструментария по использованию информационных технологий, производству вычислительной техники и программного обеспечения, оказанию информационно-вычислительных услуг».
3. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (принят ГД ФС РФ 08.07.2006).
4. Концепция совершенствования статистической деятельности в отрасли связи и информатизации. Принята на заседании научно-технического совета Минсвязи России (протокол № 4 от 21 июня 2001 г.).
5. http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html (официальный сайт ОЭСР).
6. Measuring the Information Society. Two Eurostat Surveys: ICT Usage and e-Commerce in Enterprises and ICT usage in households and by individuals, http://ec.europa.eu/information_society/activities/statistics/index_en.htm.
7. Core ICT indicators. Partnership on Measuring ICT for Development. Geneva. 2005. http://new.unctad.org/upload/docs/Core%20ICT%20Indicators_Eng.pdf.

И.В. АРЗЯКОВА

аспирант кафедры «Экономика и антикризисное управление»
Финансового университета

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗОНЫ ПОВЫШЕННОГО РИСКА С ЦЕЛЮ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРИЗНАКОВ ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА

Банкротство организаций предопределено природой предпринимательства, которое всегда сопряжено с риском, неопределённостью достижения конечных результатов. Как правило, причиной банкротства являются либо ошибки, допущенные руководством должника при осуществлении хозяйственной деятельности, либо общий риск участия в гражданском обороте, приведший к существенным потерям (например, кризисная ситуация в экономике страны, неплатёжеспособность контрагента должника и др.).

Однако нередко бывают случаи, когда недобросовестные должники в целях уклонения от погашения задолженности перед кредиторами способны умышленно совершать действия (бездействия), приводящие к неспособности хозяйствующего субъекта в дальнейшем отвечать по своим обязательствам и, в конечном счёте, к банкротству. Данные действия (бездействия) зачастую реализуются путём вывода активов (имущества) из состава юридического лица, совершением сделок, заключённых на условиях, не соответствующих рыночным, созданием искусственной задолженности перед «дружественными» кредиторами. Данные действия в соответствии со ст. 14.12 КОАП РФ и ст. 196 УК РФ квалифицируются как преднамеренное банкротство.

Преднамеренное банкротство угрожает основам экономической деятельности, нарушает права и интересы, с одной стороны, кредиторов (в том числе государства), а с другой стороны, самого должника, так как приводит к уменьшению имущественной массы организации, причинению ущерба хозяйственной деятельности предприятия, нарушению платёжной дисциплины.

В настоящее время проблема обеспечения экономической безопасности предприятий, при наличии возможности преднамеренного банкротства, входит

в число самых актуальных проблем антикризисного управления.

Анализ статистики дел о банкротстве последних лет свидетельствует о том, что в реальности всё чаще стали возбуждаться дела по факту преднамеренного банкротства (например, ОАО «ИжАвто», ОАО «КДавиа», «Банана-мама»). Особенно данная тенденция заметна в банковской сфере (Межпромбанк, Востоккредитбанк, Содбизнесбанк, Традо-банк, Славянский банк и пр.). По данным ЦБ, четыре из пяти банкротств банков – криминальные [1].

Однако выявление преступлений по статье 196 УК РФ «Преднамеренное банкротство» носит единичный характер (менее 0,03% в общем количестве всех зарегистрированных преступлений и менее 0,3% в общем количестве преступлений экономической направленности за 2003–2010 гг.).

Арбитражные управляющие подтверждают [2], что уголовные дела о преднамеренном банкротстве заводятся очень редко, а если это происходит, значит, дело носит заказной характер. Правоохранительные органы неохотно рассматривают заявления о преднамеренном банкротстве и в большинстве случаев отказывают в возбуждении уголовного дела. Это, главным образом, связано со следующими причинами: сложность доказательства вины лица, причинно – следственной связи между конкретным действием (бездействием) и банкротством должника, трудности при определении размера ущерба.

Сложившаяся ситуация объясняется причинами, лежащими в правовом поле, однако, в то же время, значительную роль играет отсутствие реального механизма выявления признаков преднамеренного банкротства, несовершенство методических рекомендаций в данной

области, которыми пользуются арбитражные управляющие, привлечённые эксперты.

Существующие методические рекомендации по выявлению признаков преднамеренного банкротства [3] требуют значительных доработок.

Выявление признаков преднамеренного банкротства является сложной процедурой, так как зачастую противоправные действия (бездействия) маскируются под видом обычных хозяйственных операций. Причём, они могут осуществляться как в процессе самих хозяйственных операций (например, неэквивалентные сделки), так и в процессе их отражения в учётно-экономической информации (необоснованные учётные записи, фиктивные договоры) [4].

В период своего функционирования компания осуществляет большое количество финансово-хозяйственных операций, заключает разнообразные сделки. Вследствие этого проанализировать все сделки, совершённые должником за период, становится практически невозможным из-за существенных материальных, трудовых и временных затрат.

При выявлении признаков преднамеренного банкротства анализу подвергаются действия (бездействия), которые совершены вопреки законным интересам организации – должника, причинившие ущерб хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, перед субъектами, осуществляющими исследование по выявлению признаков преднамеренного банкротства (в настоящее время к ним относятся арбитражный управляющий, эксперт), встают вопросы следующего содержания: на какие хозяйственные операции следует обратить особое внимание, за какой период необходимо анализировать действия (бездействия), приведшие к несостоятельности организации.

Для решения данной проблемы предлагаем проводить процедуру выявления признаков преднамеренного банкротства в два этапа.

1. Определение зоны повышенного риска по результатам анализа бухгалтерской (финансовой) отчётности. Под зоной повышенного риска будем понимать статью/статьи бухгалтерского баланса, отражающие экономическое содержание сделок с повышенным риском, существенно изменившиеся за анализируемый период. Зона повышенного риска является ориентиром для эксперта, обозначающим, что необходимо обратить внимание на хозяйственные операции, имевшие место в данный период, и явившиеся причиной изменений.

2. Исследование деяний с повышенным риском. Данное понятие определим как действия (бездействия), направленные на причинение вреда законным интересам организации. Действия обычно реализуются в виде сделок, несоответствующих рыночным условиям. Бездействие проявляется в том, что лицо, которое имеет право давать обязательные для должника указания, либо имеет возможность иным образом определять его действия, не выполняет или ненадлежащим образом выполняет возложенные на него обязанности. В качестве примеров можно привести следующие: фактическая приостановка хозяйственной деятельности органи-

зации; накопление задолженности перед «дружественным» кредитором и др.

Важное значение в контексте рассматриваемой проблемы имеет период, который подвергается исследованию по выявлению признаков преднамеренного банкротства; он, по нашему мнению, должен составлять 3 года, предшествующих возбуждению производства по делу о банкротстве, а также включать период проведения процедур банкротства.

Данный подход не противоречит Гражданскому кодексу РФ и закону о банкротстве:

– срок исковой давности по требованию о применении последствий недействительности ничтожной сделки составляет три года. Течение срока исковой давности по указанному требованию начинается со дня, когда началось исполнение этой сделки [5];

– сделка, совершённая должником в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов, может быть признана арбитражным судом недействительной, если такая сделка была совершена в течение трёх лет до принятия заявления о признании должника банкротом, или после принятия указанного заявления и в результате её совершения был причинён вред имущественным правам кредиторов, и если другая сторона сделки знала об указанной цели должника к моменту совершения сделки (подозрительная сделка) [6].

Все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами, которые служат первичными учётными документами, на основе которых ведётся бухгалтерский учёт [7]. Таким образом, действия, приводящие к преднамеренному банкротству, должны найти своё отражение в бухгалтерском учёте в виде надлежаще оформленных хозяйственных операций.

Проанализировать изменение имущественного положения организации в динамике возможно с помощью бухгалтерского баланса (форма №1).

Информационной основой для выявления зоны повышенного риска являются поквартальные бухгалтерские балансы за ряд лет.

В таблице 1 приведены данные о том, как экономическое содержание деяния с повышенным риском находит своё отражение в статьях бухгалтерского баланса.

Таким образом, деяния с повышенным риском находят своё отражение в следующих статьях баланса, которые в дальнейшем будут использованы для определения зоны повышенного риска:

- рост/снижение нематериальных активов;
- рост/снижение основных средств;
- рост/снижение объектов незавершённого строительства;
- рост/снижение доходных вложений в материальные ценности;
- рост/снижение долгосрочных финансовых вложений;
- рост/снижение запасов;
- рост дебиторской задолженности;
- рост/снижение краткосрочных финансовых вложений;

Таблица 1

Отражение экономического содержания деяния с повышенным риском в статьях баланса

| Деяние с повышенным риском | Отражение экономического содержания деяния с повышенным риском в статьях баланса |
|--|--|
| Внесение имущества в качестве вклада в уставный капитал другой компании с последующей перепродажей доли третьим лицам (заинтересованным лицам) | Уменьшение статьи «Основные средства», увеличение статьи «Долгосрочные финансовые вложения» с последующим списанием данной суммы |
| Внесение имущества в качестве вклада в уставный капитал дружественной компании или фирмы-однодневки | Уменьшение статьи «Основные средства», увеличение статьи «Долгосрочные финансовые вложения» |
| Продажа основных средств, объектов незавершенного строительства с высокой степенью готовности, нематериальных активов по заниженным ценам | Уменьшение статей «Основные средства», «Незавершенное строительство», «Нематериальные активы» |
| Погашение задолженности перед заинтересованными/ третьими лицами ценным имуществом, в том числе основными средствами | Уменьшение статей «Основные средства» и «Кредиторская задолженность» |
| Предоставление беспроцентного займа дружественной компании, аффилированному лицу | Увеличение статьи «Долгосрочные финансовые вложения» либо «Краткосрочные финансовые вложения», в зависимости от срока займа |
| Приобретение основных средств, сырья, материалов по завышенным ценам | Увеличение статей «Запасы», «Основные средства», «Доходные вложения в материальные ценности» (если основные средства предназначены исключительно для предоставления во временное владение и пользование) |
| Выдача коммерческих или товарных кредитов и их невозвращение под оправдательным предлогом, перечисление необоснованной предоплаты поставщику под бестоварную операцию на основе договоренности с ним | Увеличение статьи «Дебиторская задолженность» |
| Вексельные схемы, при которых в качестве оплаты товаров, работ, услуг принимаются должником фиктивные векселя | Увеличение статьи «Дебиторская задолженность» |
| Аренда основных средств по завышенной арендной ставке | Увеличение забалансовой статьи «Арендованные основные средства» |
| Получение кредита по завышенным ставкам | Увеличение статей «Займы и кредиты» в зависимости от срока кредитования |
| Формирование искусственной задолженности перед дружественным кредитором | Увеличение статьи «Кредиторская задолженность» |
| Осуществление финансовых вложений в некачественные ценные бумаги (заведомо неликвидные или несуществующих эмитентов) при отсутствии доходов по ним | Увеличение статей «Краткосрочные финансовые вложения» |
| Оформление поручительств по кредитам третьих лиц, не имеющих никакого отношения к юридическому лицу | Увеличение забалансовой статьи «Обеспечения обязательств и платежей выданные» |

- рост статей долгосрочных/краткосрочных займов и кредитов;
- рост/снижение кредиторской задолженности;
- рост забалансовой статьи «арендованные основные средства»;
- рост забалансовой статьи «списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов»;
- рост забалансовой статьи «Обеспечения обязательств и платежей выданные».

Для обнаружения зоны повышенного риска целесообразно использование соответствующих аналитических форм, которые охватывают множество важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния предприятия, и облегчают проведение горизонтального и вертикального анализа финансовых показателей деятельности организации.

Предлагаем использовать следующие аналитические формы, содержащие в себе информацию о вышеуказанных статьях баланса за анализируемый период, разбитый поквартально.

1. Форма №1 «Абсолютные величины показателей, тыс. руб.».

2. Форма №2 «Изменение абсолютных величин, тыс. руб.». Величины рассчитываются как разность между значениями на конец периода и на начало, что позволяет проследить абсолютное изменение статей баланса во времени.

3. Форма №3 «Относительные величины показателей, %». Расчёт коэффициентов производится как отношение значения статьи к валюте баланса. Таким образом, проводим вертикальный анализ, целью которого является вычисление веса показателя в общем итоге баланса предприятия и определение значимости данной статьи для организации.

4. Форма №4 «Показатели структурной динамики, %». Коэффициенты рассчитываются как разность между весами показателя в общем итоге баланса предприятия на конец и на начало периода, что позволяет проследить изменения в структуре баланса.

5. Форма №5 «Показатели динамики, %». Каждая позиция баланса сравнивается с его предыдущим значением. Таким образом, проводим горизонтальный (временной) анализ, который позволяет исследовать темп роста (снижения) показателя во времени.

В целях определения зоны повышенного риска используем следующие критерии (обязательным условием является выполнение обоих критериев одновременно):

- темп роста/снижения показателя по сравнению с предыдущим его значением составляет 20% и более;
- вес показателя в валюте баланса составляет 10% и более. При этом учитывается его изменение в структуре баланса. Так, например, если в период (n-1) вес показателя в общем итоге баланса составлял более 10%, а в период n стал менее 10%, то данная статья должна исследоваться.

Нормативные значения предложенных критериев объясняются следующими фактами.

Рост/снижение показателя по сравнению с предыдущим его значением на 20% и более можно отнести к резкому, существенному изменению его величины. Изменение в пределах 20% может быть объяснено предпринимательскими рисками, сложившейся рыночной конъюнктурой, динамикой макроэкономических показателей, допущенными профессиональными просчётами, что соотносится с требованием ст. 40 Налогового кодекса РФ. В соответствии с данной статьёй, налоговый орган признаёт отклонение цены товаров, работ или услуг, осуществлённое сторонами сделки более чем на 20%, существенным и предпринимает меры по контролю за полнотой исчисления налогов.

Основой при определении нормативного значения второго критерия послужили правовые положения о крупных сделках. В таблице 2 указаны определения данного понятия, приведённые в различных нормативно-правовых актах.

Таким образом, для организаций разных организационно-правовых форм установлены различные критерии отнесения сделок к крупным; их значения колеблются от 10% до 25% и выше, и относятся к определённой

базе (балансовой стоимости активов предприятия, величины уставного фонда, минимального размера оплаты труда). В рамках данного исследования наиболее целесообразным представляется использование критерия, предусмотренного законом о банкротстве [8]. Кроме того, его значение соответствует нижней границе представленного диапазона.

Выявленная зона повышенного риска сигнализирует о том, что необходимо обратить внимание на данный факт, проанализировать причину изменения статей баланса, основываясь на данных аналитического учёта. Таким образом, следует провести полноценный, качественный анализ хозяйственных операций, вызвавших данные изменения, с исследованием первичных документов, договоров и иных документов, на основании которых производилось отчуждение или приобретение имущества должника, изменение в структуре активов, увеличение или уменьшение кредиторской задолженности, а также других документов по сделкам или действиям, повлекшим изменения в финансово-хозяйственном положении должника.

Необходимо отметить, что выявление зоны повышенного риска, в то же время, не исключает проведения второго этапа – исследования деяний с повышенным риском за весь анализируемый период. Это объясняется следующими причинами.

- Не все действия по преднамеренному банкротству находят своё отражение в бухгалтерском балансе. Он содержит моментные показатели об имуществе предприятия и источниках их формирования на определённую дату. Бухгалтерский баланс не отражает движение денежных потоков во времени, формирование финансовых результатов деятельности организации за период. Так, при анализе статей бухгалтерского баланса невозможно выявить такие действия преднамеренного банкротства, как необоснованные расходы (например, необоснованно высокие маркетинговые затраты, представительские расходы, затраты на оплату труда работников, аренду оборудования, осуществление расходов, не связанных с производственной деятельностью), совершение эконо-

Таблица 2

Определение понятия «крупные сделки»

| Источник | Определение |
|---|--|
| Федеральный закон №127-ФЗ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)», статья 101 | К крупным сделкам относятся сделки с имуществом должника, «балансовая стоимость которого составляет более чем десять процентов балансовой стоимости активов должника» |
| Федеральный закон от 03.11.2006 №174-ФЗ «Об автономных учреждениях», статья 14 | Сделка признаётся крупной при условии, что «цена такой сделки либо стоимость отчуждаемого или передаваемого имущества превышает десять процентов балансовой стоимости активов автономного учреждения» |
| Федеральный закон от 14.11.2002 №161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», статья 23 | Крупной сделкой является сделка с имуществом, «стоимость которого составляет более десяти процентов уставного фонда унитарного предприятия или более чем в 50 тысяч раз превышает установленный федеральным законом минимальный размер оплаты труда» |
| Федеральный закон от 08.02.1998 №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», статья 46 | Крупной сделкой является сделка с имуществом, стоимость которого составляет более двадцати пяти процентов стоимости имущества общества. Крупными сделками не признаются сделки, совершаемые в процессе обычной хозяйственной деятельности общества |
| Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах», статья 78 | Крупной сделкой считается сделка (в том числе заем, кредит, залог, поручительство) с имуществом, стоимость которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества |

мически невыгодных сделок (например, предоставление имущества в аренду по намеренно заниженным ставкам; продажа продукции, основных средств по заниженным ценам; оплата фиктивных услуг и др.).

- В балансе имущество отражено по учётной цене, которая не отражает его рыночной стоимости, сложившейся под воздействием спроса и предложения в текущий момент времени. Как правило, учётная цена значительно ниже рыночной.

Существующие на данный момент методические рекомендации по выявлению признаков преднамеренного банкротства предусматривают проведение на первом этапе либо коэффициентного анализа (постановление Правительства №855 от 27.12.2004 г.), либо финансового анализа активов и пассивов предприятия-должника, анализа финансовых результатов, анализа движения денежных потоков (Приказ МЭР РФ №35 от 05.02.2009 г.).

Данным подходам присущи существенные недостатки. В первом случае рекомендуется рассчитывать 4 показателя, характеризующих платёжеспособность должника. Однако субъект при выявлении признаков преднамеренного банкротства вправе анализировать по своему усмотрению также иные финансовые коэффициенты. Так, очень часто арбитражные управляющие определяют, в том числе, величину чистых активов организации.

Коэффициентный анализ является мощным аналитическим инструментом для исследования финансового со-

стояния организации. Однако при выявлении признаков преднамеренного банкротства, он не лишён определённых недостатков. Реализация на практике некоторых схем не вызывает ухудшения в анализируемых финансовых коэффициентах. Например, внесение имущества в качестве вклада в уставный капитал другой компании с последующей перепродажей доли третьим лицам (заинтересованным лицам). Причитающиеся от продажи средства отражаются в составе дебиторской задолженности, которая заведомо безнадёжна. Схемы преднамеренного банкротства, направленные на увеличение дебиторской задолженности, наоборот, положительно сказываются на показателях платёжеспособности.

Некоторые сделки неоднозначно отражаются на финансовых коэффициентах. Например, приобретение основных средств/продукции по завышенным ценам. С одной стороны, данные действия приводят к улучшению показателей платёжеспособности, а с другой, – к заметному негативному изменению показателей рентабельности.

Во втором случае методические рекомендации носят общий характер, не содержат каких-либо конкретных ориентиров, критериев, свидетельствующих о наличии признаков преднамеренного банкротства.

Предложенные в статье новации направлены на совершенствование механизма выявления признаков преднамеренного банкротства.

ЛИТЕРАТУРА

1. ИА «Гарант», сайт: <http://www.garant.ru/news/313536>.
2. Данная тема обсуждалась на форуме <http://forum.bankrot.org/showthread.php?t=2028&page=3>.
3. Имеются в виду «Методические рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства», утверждённые распоряжением ФСДН от 08.10.1999 г. №33-р (ныне утратило силу); «Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства», утверждённые постановлением Правительства РФ от 27.12.2004 г. №855; «Об утверждении методических рекомендаций по проведению финансово-экономической экспертизы, назначенной в ходе предварительного следствия, судебного разбирательства уголовных дел, возбужденных по признакам преступления, предусмотренного статьей 196 Уголовного кодекса Российской Федерации, и методических рекомендаций для специалистов, привлекаемых к участию в процессуальных действиях в порядке, установленном уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации, при проверке следователем сообщения о преступлении, предусмотренным статьей 196 Уголовного кодекса Российской Федерации», утверждённые Приказом МЭР РФ №35 от 05.02.2009 г.
4. Голубятников С.П. Мамкин А.Н. Судебная бухгалтерия и судебно-экономическая экспертиза // Эксперт-криминалист, 2009. – №4. – С. 25.
5. Статья 181 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая) (№51-ФЗ от 30.11.1994, с учётом последних изменений).
6. Статья 61.2 федерального закона №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. (с учётом последних изменений).
7. Статья 9 федерального закона №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. (с учётом последних изменений).
8. Статья 101 федерального закона №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. (с учётом последних изменений).

ВАК 08.00.05

С.В. МАКАР

к.геогр.н., доцент кафедры «Региональная экономика» Финансового университета

ОСОБЕННОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА С ПОЗИЦИЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

Поиск Россией собственной модели реализации и развития лесного потенциала нуждается в изучении зарубежного опыта в целях исследования взаимосвязи пространственных структур и адаптации некоторых элементов пространственной организации для отечественных условий. В данной статье охарактеризован опыт развития¹ лесного потенциала как «лесными державами», так и другими развитыми странами (США, Германия). Внимание сконцентрировано на тех аспектах, которые стратегически существенны для России (в частности, арендные отношения, кластерный подход, частно-государственное партнёрство, вопросы экономической безопасности и др.). Анализ зарубежного опыта проведён с точки зрения функционального подхода: выполнения основных функций лесного потенциала – социально-экономической и социо-природной. Данные функции реализуются и поддерживаются в трёх основных аспектах:

- освоение лесного потенциала;
- воспроизводство, охрана и защита лесов;
- обеспечение безопасности реализации и развития лесного потенциала.

С точки зрения *освоения лесного потенциала* особого внимания, на наш взгляд, заслуживает имеющийся значительный опыт лесных отношений в США и Канаде. Очевидно, что особенности освоения лесного потенциала тесно связаны с формами и правами собственности. Обе страны обладают значительными лесными ресурсами,

и их лесной сектор играет важную роль в экономике, хотя каждая из них пришла к существующим в настоящее время формам собственности на лес по-разному, в силу исторически различных условий становления их государственности.

В лесной политике *США*, которая не претерпела радикальных изменений за последнее столетие, проводится жёсткое законодательное разграничение прав собственности на федеральные леса и на леса, находящиеся в собственности штатов. Федеральное законодательство регулирует лесные отношения только на землях, находящихся в федеральной собственности. Соответственно, если леса являются собственностью штатов или владениями частных собственников, действуют другие правовые нормы. В федеральной собственности США находится около 17% общего запаса всех лесов страны (2005 г.). Отдельным штатам принадлежит в совокупности 14% американского леса. Остальные лесные земли в США составляли частную собственность компаний, юридических и физических лиц (более 6 млн частных лесовладельцев). Леса, находящиеся в собственности штатов, управляются, как правило, департаментами природных ресурсов и охраны окружающей среды, входящими в правительство штатов. Никаких совместных решений федеральных органов и органов власти штатов по управлению лесами не принимается ввиду их антиконституционности. Соответственно нет и совместной ответствен-

¹ Развитие – процесс формирования, реализации (функционирования), будущее состояние.

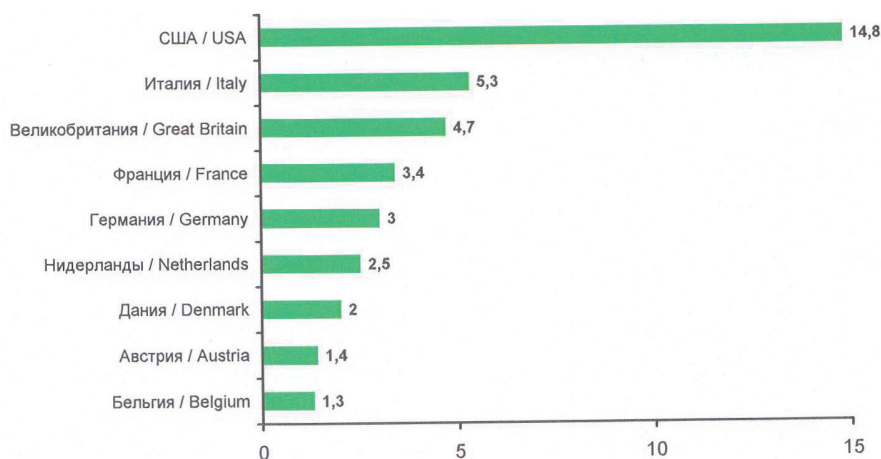


Рис. 1. Основные страны – импортёры хвойных пиломатериалов за 2009 г., млн м³

Источник: ОАО «НИПИЭЛеспром», 2010.

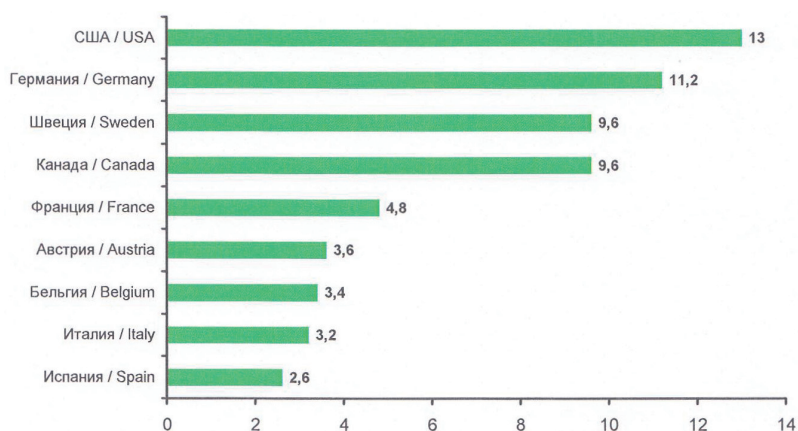


Рис. 2. Основные страны – экспортёры бумаги и картона за 2009 г., млн т

Источник: ОАО «НИПИЭЛеспром», 2010.

ности за состояние лесных ресурсов. Федеральное правительство США отвечает только за состояние лесов на федеральных землях, правительство штатов – за состояние лесов, находящихся в их собственности, частный лесовладелец – за состояние лесов, принадлежащих ему на правах частной собственности.

Опыт развития лесного потенциала США свидетельствует о возможности производства продукции с высокой добавленной стоимостью. В соответствии с рисунком 1 очевидно, что США являются крупнейшим импортером пиломатериалов в мире. В то же время, эта страна является крупнейшим из производителей экспортёром бумаги и картона (рис. 2).

Решающее влияние на освоение лесного потенциала и использование арендных отношений в лесном секторе России имеет канадский опыт. В Канаде освоение лесного потенциала базируется на арендной форме отношений. Во второй половине

XX века арендные отношения получили наибольшее развитие. Они вытеснили практику дарения земель и их ресурсов. Этому обстоятельству способствовал опережающий опыт развития соседней страны – США, точнее, негативные его стороны, связанные с освоением новых территорий и истощением, в этой связи, земель, лесных ресурсов, деградацией окружающей среды в целом¹.

В Канаде все природные ресурсы страны (за небольшим исключением), в том числе лесные, переданы под юрисдикцию или в собственность провинций². Это означает, что права собственности на лесные ресурсы устанавливаются и реализуются законодательством провинций через структуры государственного управления, образуемые в составе органов их законодательной и исполнительной власти. Федеральное правительство Канады имеет под своей юрисдикцией только 11% продуктивных лесных земель, включая леса, контролируемые управлением национальной безо-

¹ Именно на этой основе возникли первые политические течения в защиту природы.

² Конституционным актом 1982 г.

пасности, индейские резервации. На федеральном уровне отсутствуют какие-либо законодательные акты, регулирующие отношения при использовании и воспроизводстве лесов, находящихся в собственности провинций. Управление лесами, находящимися в их собственности, организовано по схеме, близкой к схеме управления федеральными лесами в США. Права государственной собственности провинции реализуются через нижестоящие структуры управления, представленные лесными округами (в многолесных провинциях) и лесными районами. Как и в США, в Канаде границы лесных округов и районов выделены исключительно в целях создания удобств в управлении лесами с учётом географического, климатического, экологического и лесорастительного районирования, а также интенсивности лесопользования; границы лесных округов и районов не совпадают с административным делением провинций на муниципальные образования.

Видный канадский лесной экономист П. Пирс [5] выделяет две наиболее распространённые формы передачи лесных ресурсов на общественных землях в пользование частным предпринимателям: соглашение об управлении лесами и лицензии на объём заготовки. Соглашение предусматривает долгосрочную (около 20 лет) аренду лесных земель с правом продления и предполагает объединение лесозаготовки и ведения лесного хозяйства, т.е. рубки и восстановления. Арендаторы выполняют функции управления лесами, что включает инвентаризацию и составление плана, который должен пройти утверждение Государственной лесной службой. За пользование ресурсами выплачивается попённая плата. Лицензии заключаются на более короткий срок (10–20 лет) с правом продления, не предусматривают широких обязательств по ведению лесного хозяйства в отличие от соглашений. По своей сути система выдачи лицензий на длительную эксплуатацию лесных ресурсов близка к лесной концессии.

Формы арендных отношений изменялись в ходе экономического развития и изменения общественных взглядов на роль и многоцелевое значение лесов. Отметим те недостатки арендных отношений, которые стали очевидны при освоении лесного потенциала в Канаде. Во-первых, самым существенным недостатком считают ограничение конкуренции или даже её отсутствие для арендатора. Это негативно отражается на уровне попённой платы (её максимальная величина может быть достигнута только на торгах), а также на уровне лесной промышленности, у которой нет стимулов к совершенствованию. Причина этого – длительные сроки аренды, которые гарантируют защиту арендатора от конкурентов. При этом про-

винции не имеют средств на управление лесами и вынуждены перекладывать расходы управления на арендаторов, т.е. провинции заинтересованы в привлечении частного капитала для развития своей промышленности и стимулируют предпринимателей возможными компромиссами.

Другим существенным недостатком механизма арендных отношений стало отсутствие заинтересованности у арендаторов в многоцелевом использовании лесов, сохранении разнообразия, учёта нерыночных ресурсов и полезностей. Это очевидно, исходя из принципов рыночной экономики, которая будет считаться с нерыночными категориями только в случае введения ограничивающих санкций или компенсаций (дотаций). Особая роль в диверсификации, сбалансированности использования и сохранении лесов отводится общественности, которая создаёт трудности для арендаторов и государственных органов власти и заставляет их искать трёхсторонний компромисс. Учитывая тенденцию лесной политики – содействовать общественному благосостоянию с позиций социальных, природоохранных, культурных, имеющиеся формы арендных отношений в России, согласно выводам на основе канадского опыта, следует совершенствовать, сохраняя баланс трёхсторонних экономических отношений.

В то же время в США скептически относятся к канадскому опыту сдачи лесов в аренду даже на общественных землях. Федеральная лесная служба США в своих лесах не ведёт производственной деятельности, в том числе и заготовок древесины. Для этих целей привлекаются подрядчики – частные предприниматели, которые на конкурсных торгах выигрывают право, в частности, на рубку леса. Возможны контракты и на лесовоспроизводственный цикл работ. Контракты могут быть и совмещёнными (совмещать рубку и восстановление леса), и отдельными. Подготовку и реализацию контрактов по специальной процедуре организует специализированное подразделение Лесной службы. Большая часть контрактов (90%) осуществляется на уровне местных органов управления лесами, остальные – на уровне региона. За контракт отвечают три человека – офицер по контрактам, его помощник и инспектор проекта, их задача – подготовка проекта, ведение процедуры конкурса, приёмка конечных результатов. Кроме привлечения независимых предпринимателей – подрядчиков Лесная служба США, начиная с 90-х гг. 20 в., сама создаёт предприятия для исполнения контрактных проектов. Эти предприятия подчиняются общим принципам организации и исполнения контрактов в рыночных условиях. Источником оплаты контрактов является выручка от продажи леса на корню и других видов продук-

ции (корма, технические ресурсы, коммерческие услуги рекреации и пр.). На специальных счетах Лесной службы аккумулируется 60–70% торговой выручки. Остальные 30–40% доходов поступают в Федеральный бюджет, из них 25% возвращаются в бюджеты тех штатов, откуда пришли доходы для финансирования социальных нужд. Счета имеют целевое разделение – фонд лесовосстановления, фонд рабочего капитала, аккумулирующий амортизацию для оборудования, фонд борьбы с лесными пожарами и вредителями и пр.

Контрактная организация обеспечивает конкуренцию, экономию средств, качество работ, учёт экологических требований. При этом органы управления лесами, освобождённые от производственной деятельности, занимаются только услугами лесного менеджмента, что включает: подготовку планов развития, подготовку проектов для контрактов, организацию лесных торгов, обучение подрядчиков, управление кредитами и залогами, контроль за качеством работ по контрактам, приёмку работ, расчётные платежи по контрактам.

Исторически для России всегда был важен в лесном хозяйстве опыт *Германии*, которая считается родиной лесного хозяйства как вида экономической деятельности. Современный лесной сектор Германии представлен более чем 185 тыс. предприятий, на которых занято около 1,3 млн чел.; ежегодный объём оборотных средств составляет около 181 млрд евро [4, с. 144]. Элементы лесного сектора Германии представлены в таблице 1.

Общий запас древесины основных лесобразующих пород в лесах Германии составляет

3,4 млрд м³, или около 320 м³/га (третье место среди стран Западной Европы после Швейцарии и Австрии)¹. Показатели внутри страны значительно дифференцированы с учётом распределения лесов по формам собственности, а также в зависимости от региональной принадлежности. Объём заготовки древесины не превышает возможного объёма устойчивого лесопользования без ущерба окружающей среде. В государственных лесах заготавливается 1/3 всего объёма древесины. Интенсивность лесопользования в лесах Германии характеризуется как высокая – 8,3 м³/га древесины в год – среднее значение, что в несколько раз превышает отечественные показатели. Показатель интенсивности – наивысший в государственных лесах, в лесах же, выполняющих защитные функции, он практически не исчисляется. Показатель интенсивности находится в прямой зависимости от площади лесного предприятия. Региональные различия интенсивности связаны с объективными причинами (различием природно-климатических условий, разными древесными породами, различными классами возраста) и субъективными (стратегия ведения лесного хозяйства, организационно-экономический механизм).

Проблема освоения лесов Германии взаимосвязана с созданием оптимальной дорожной сети в лесах. Как и инвентаризация лесов, инвентаризация лесной дорожной сети – такой же важный элемент управления. Учитывается три типа дорог: лесовозные, трелёвочные (волоки) и дороги для активного отдыха (пешеходные, конные, велосипедные)².

Таблица 1

Лесной сектор Германии

| Виды экономической деятельности | Число предприятий | Количество работающих | Ежегодный оборот, млрд евро |
|--|-------------------|-----------------------|-----------------------------|
| Лесное хозяйство (включая сторонних подрядчиков) | 36111 | 98009 | 2,27 |
| Деревообработка | 2128 | 40978 | 9,22 |
| Деревопереработка | 2824 | 182538 | 27,34 |
| Ремесленники | 115742 | 452658 | 34,20 |
| Производство бумаги | 999 | 139563 | 31,65 |
| Издательская деятельность | 23756 | 329592 | 58,52 |
| Торговля, транспорт | 2850 | 35500 | 9,94 |
| Доставка готовой продукции | 627 | 45485 | 7,71 |
| Всего | 185037 | 1324323 | 180,85 |

Источник: В. Петров, А. Бемман. *Менеджмент лесного хозяйства Германии // Леспромформ*, 2010. – №5 (71). – С. 144.

¹ Среди европейских стран Германия занимает одну из лидирующих позиций как по общему запасу леса на корню, так и по запасу в расчёте на один гектар. Однако в расчёте на душу населения по лесистости, страна относится к самым бедным в Европе, на сём человек приходится всего 1 га леса (для сравнения: в Финляндии на одного жителя приходится приблизительно 5 га леса).

² Общая протяжённость лесовозных дорог составляет 512 тыс.км, 2/3 из них – круглогодичного действия. Плотность лесовозных дорог различна для новых и старых федеральных земель (от 28,6 и 54,4 м/га соответственно). Трелёвочные волока занимают 653 тыс.км, их плотность выше, чем плотность лесовозных дорог (45 м/га). Протяжённость дорог для активного отдыха – 62 тыс.км. Они играют особенное значение в старых федеральных землях.

В начале 20 в. в отдельных европейских странах, в частности во *Франции*, утвердился взгляд на лес с позиций получения максимально возможного процента на капитал (к нему относится древесный запас). Это стало причиной широкомасштабной сводки лесов под другие виды угодий, в том числе для сельского хозяйства. Короткие обороты рубки, обязанные развитию теории финансовой спелости леса, привели к преобладанию в мелких частных лесах низкоствольных пород и, как следствие, мелкотоварной и дровяной древесины. По данным В.И. Перехода [3], в начале 20 в. в частных лесах Франции на долю низкоствольной формы хозяйства приходилась половина площади лесов, на высокоствольную – 20%. В государственных лесах высокоствольная форма занимала половину площади лесов, низкоствольная – 2%.

С точки зрения возможности свободного доступа жителей Германии в леса, то здесь возникают определённые проблемы, в том числе и в отношении лесов, находящихся в государственной собственности. Например, предприятие «Баварские государственные леса» установило различные виды платы за использование территории лесов, в том числе за проведение съёмок в лесу, за установление в черте леса скамеек, за организацию туристических походов. Даже отряды добровольцев-спасателей, тренирующихся в лесу, должны платить за возможность готовиться к действиям в экстремальных условиях.

Опыт воспроизводства охраны и защиты лесов исследован на примере Финляндии, США, Германии.

Комплексный подход к воспроизводству лесов (освоению) продемонстрировала *Финляндия*. В совокупность мероприятий по освоению лесов, помимо подготовки земли, посадки леса, ухода за ним, создания необходимой инфраструктуры для обеспечения экономической доступности лесов (дорожная сеть), охраны от пожаров и защиты от вредителей и болезней, вошли: создание питомников, семенное хозяйство, осушительная мелиорация, совмещённая с дорожным строительством.

Признание за лесами социоприродной (защитной) функции в развитых странах проявилось как результат стимулирования экономического роста. Очевидной оборотной стороной экономического развития стало истощение земель, лесов, деградация окружающей среды. Реакция на эти негативные последствия хозяйственной деятельности – выкуп частных земель для создания лесных заповедников. Таким образом, охрана лесов нашла выражение в создании особо охраняемых природных территорий.

В США заповедные леса появились с 1891 г. Площадь федеральных заповедных лесов увеличивалась за счёт выкупа у частных владельцев для их защиты, сохранения и организации использования в общественных интересах, которые частные леса не могли обеспечить. Финансирование и распоряжение доходами, получаемыми от этих лесов, с 1905 г. осуществляет Федеральная лесная служба, управляющая лесами. За последние 100 лет акцент в управлении национальными лесами переместился к принципам ННПЛ, к защите окружающей среды на основе лесного потенциала, к управлению ландшафтами на основе экологического планирования. При этом обнаруживается конфликт социально-экономической функции (более полное использование ресурсов и услуг леса на данном этапе экономического развития) и социоприродной (защита природы для сохранения естественных процессов воспроизводства, её «консервация» для будущих поколений)¹.

Сложной организационной задачей совмещения заготовки древесины с сохранением биоразнообразия, лесных экосистем и ландшафтов подчиняется экономический механизм лесопользования и лесного хозяйства в США. Лесная служба обеспечивает ведение лесного хозяйства на контрактной основе. Для контрактов по созданию лесных культур устанавливаются стоимость их производства и стандарты для приёмки законченных объектов. Контракты представляются и на более сложные проекты, которые могут представлять комплексные работы по ландшафтному проектированию – формированию ландшафтов в границах определённой совокупности земельных и лесных участков [2]. Контракты представляются на конкурс, который выигрывает тот, кто готов исполнить работу за меньшую стоимость при соблюдении всех оговорённых условий. Оплата лесовосстановительных контрактов производится со специального счёта Лесной службы – фонда Кнутсона-Вандербенга. Средства на этот счёт поступают от продажи леса на корню и других видов продукции.

В опыте *Германии* внимания заслуживает тот факт, что около 2% древесного запаса² (или 11,5 м³/га)³ представлено мёртвой древесиной, которой государственные органы управления лесами придают в этой стране большое экологическое значение как местообитанию насекомых и животных. Это подтверждает результат последней инвентаризации, подразделяющей мёртвую древесину на пять категорий.

В лесной политике воспроизводства лесов в развитых странах есть как позитивный, так и не-

¹ Конфликтную ситуацию иллюстрирует публикация газеты «Washington Post» от 31.03.1998 г.: начальник Лесной службы США рассердил представителей лесозаготовительных компаний, «объявив мораторий на строительство новых лесовозных дорог в границах последних из оставшихся в стране регионов ненарушенной дикой природы». Чиновника вызвали в Конгресс для дачи показаний. По словам одного конгрессмена, «присутствовавшие на 100% согласны с тем, что все мы любим леса нашей страны, однако 50% из нас любят лес по вертикали, а остальные желают видеть его по горизонтали».

² 3,4 млрд м³, или около 320 м³/га.

³ Показатели различаются в зависимости от форм собственности и региона.

гативный опыт. Так, в настоящее время в Германии хвойные породы занимают 57,6% [4, с. 146] всех лесных площадей страны. Такая особенность породного состава стала результатом проводимой в течение нескольких десятилетий лесной политики, ориентированной на выращивание монокультур хвойных пород. Наметившаяся в Германии тенденция замены сложных, смешанных лесов с высокими оборотами рубок и участием ценных лесообразующих пород (таких, как дуб и бук) на монокультурные искусственные леса с меньшими оборотами рубок дала основание поставить в 90-х гг. 20 века вопрос о кардинальном изменении лесной политики в странах Центральной Европы с установкой на перспективу создания в лесном хозяйстве экологически устойчивых продуктивных сложных, смешанных лесов многоцелевого значения с высокими оборотами рубок и получением максимума не биомассы, а древесины ценных крупных сортов. Эта стратегия должна позволить выдержать конкуренцию на мировом рынке, усиливающуюся в плоскости качества.

Цель современной лесной политики Германии в области воспроизводства лесов заключается в повышении доли лиственных насаждений. Это позволит избежать различных рисков: связанных с угрозами от вредителей и болезней леса, рисков снижения продуктивности лесных земель, сокращения биоразнообразия, уменьшения экологической устойчивости лесных биоценозов. Современное увеличение площади лесных земель в Германии – результат государственной политики создания лиственных насаждений (бук и дуб). Программы по лесовосстановлению и сохранению лесов оказывают значительное влияние на интенсивность освоения (лесопользования). В частности, в Германии значение имеет программа по сохранению на корню отдельных перестойных или мёртвых деревьев в рамках поддержания экологического равновесия и биологического разнообразия.

Лесовосстановление и лесоразведение как виды деятельности финансируются из бюджета страны. Основная доля собственности на леса сосредоточена в частных владениях. Но при этом ведение лесного хозяйства очень жёстко регулируется и финансово поддерживается государством. Согласно закону о лесе даже частные собственники получают государственные дотации. При этом они обязаны использовать свою собственность в соответствии с современными представлениями о лесе. Так как собственникам малых лесов Германии невыгодно заниматься хозяйственной деятельностью на своих участках, они на добровольной основе создают объединения по уходу за лесом. В настоящее время создано свыше 5 тысяч таких объединений.

Китай в настоящее время входит в пятерку крупнейших производителей всех видов продукции ЛПК. Однако этому предшествовали кризисные

явления. Так, экономическая реформа 80-х гг. прошлого века привела к увеличению интенсивности хаотичных лесозаготовок, в ходе которых площадь лесов ежегодно сокращалась на 2,5 млн га. Компенсация осуществлялась за счёт искусственного лесовосстановления. Существенную роль сыграла в этом процессе воспроизводства государственная политика. В частности, она выразилась в том, что за отдельными хозяйственными единицами (предприятиями, регионами) были закреплены права на пользование и распоряжение степями, а также были установлены рациональные нормы выпаса скота и др. [1, с. 103].

Проблемы воспроизводства. Длительные сроки аренды лесных участков в Канаде оказываются слишком короткими по сравнению с циклом лесовыращивания. В результате вторым значительным недостатком арендных отношений является отсутствие заинтересованности арендатора в инвестициях в лесное хозяйство, которые носят долгосрочный характер. Таким образом, эффект восстановления лесов в арендных отношениях носит экстернальный характер. Это явление характерно в целом для рыночной экономики, где частный предприниматель заинтересован в быстром и высоко rentабельном возврате своих вложений капитала. Однако, если леса являются частной собственностью компаний, уровень затрат на ведение лесного хозяйства оказывается в несколько раз выше (в среднем в 4 раза), чем в арендованных лесах. В результате в Канаде возникла проблема продуктивности вторичных лесов. В целях стимулирования увеличения инвестиций в лесное хозяйство были предприняты такие меры, как уменьшение попенной платы и даже её отмена в некоторых случаях.

Перевод высокоствольной формы лесного хозяйства в низкоствольную, как это произошло в начале 20 в. во *Франции*, означает деградацию лесов. Обратный переход практически невозможен, он связан с длительными сроками лесовыращивания и значительными инвестициями. Для мелких собственников это практически нереально. Во многих странах государство приобретает земли частновладельческих лесов, которые могут иметь природоохранные, заповедные функции.

Зарубежный опыт противодействия угрозам *экономической безопасности* развития национального лесного потенциала.

Экономической и экологической безопасности лесного потенциала всех стран угрозу представляют нелегальные лесозаготовки. Для России, по нашему мнению, полезен законодательный и управленческий опыт США как сложившегося правового государства и как крупнейшего потребителя лесной продукции. В первую очередь внимания заслуживает законодательный механизм обеспечения безопасности страны. Инструментом противодействия торговле незаконно заготовленной древесиной яв-

ляются поправки, принятые в 2008 г. к старейшему закону – Закону Лейси (1900 г.), который с 22 мая 2008 г. – момента принятия, содержит раздел 8204. «Предотвращение незаконной вырубке леса». Незаконная рубка леса, по определению Отдела по борьбе с экологическими преступлениями Управления по окружающей среде и природным ресурсам Министерства Юстиции США, имеет целый ряд отрицательных эффектов (экстерналий):

- подрывает принципы устойчивого лесопользования, ведёт к уничтожению лесов, водоразделов и естественной среды обитания;

- ведёт к снижению цен на древесину, расхищению государственных и общественных ресурсов и обогащению преступников;

- создаёт недобросовестную конкуренцию законопослушным лесозаготовительным и лесоторговым компаниям;

- прибыль от незаконных лесозаготовок направлялась на разжигание конфликтов и закупку оружия;

- современный акцент – влияние на изменение климата.

Внимание к проблеме, которая представляет одну из главных угроз экономической и экологической безопасности ряда стран отражено, прежде всего, в политическом и законодательном аспектах. Государственная политика США направлена на то, чтобы возглавить усилия мирового сообщества по борьбе с незаконной вырубкой лесов в рамках партнёрских программ помощи развивающимся государствам в укреплении систем управления в данном аспекте. Это подтверждается следующими действиями [7]:

- привлечение внимания к проблеме и принятие обязательств с помощью таких многосторонних механизмов, как «Группа восьми»¹, Международная организация по тропической древесине² и Комиссия ООН по предупреждению преступности и уголовной юстиции;

- подписание *инновационных двусторонних и региональных соглашений* (протоколов о намерениях) с Индонезией и Китаем, а также включение соответствующих обязательств в соглашения о свободной торговле;

- создание партнёрских программ: Программа ответственного лесопользования и торговли

в Азии, Лесная инициатива Либерии и Азиатско-Тихоокеанская сеть устойчивого лесопользования и лесовосстановления;

- внесение изменений в национальное законодательство – поправки в Закон Лейси.

Закон Лейси в новой редакции представляет собой новый важный инструмент, с помощью которого правительство США сможет сократить до минимума спрос внутри страны на запрещённые виды (породы) и поддержать усилия правительств штатов и других стран по борьбе с незаконной торговлей растениями³ (к которым относятся и лесные насаждения), включая незаконную рубку лесов. Закон Лейси запрещает импортировать, экспортировать, перевозить, продавать, получать, приобретать или закупать в процессе торговли между штатами или иностранными государствами любое растение, за исключением ограниченного числа видов, которое было получено или продано в нарушение законов США, законов какого-либо штата или законов иностранных государств⁴. Закон Лейси запрещает изготавливать или представлять поддельные документы, отчёты, маркировки или обозначения в отношении любых видов растений, а также запрещает ввоз в США без таможенной декларации любых продуктов растительного происхождения.

Требование о заполнении декларации.

Декларация заполняется при ввозе продуктов в страну и должна содержать: научное название растения; стоимость импортируемого предмета; количество растений; название государства, где данное растение было выращено. Для изделий из бумаги и картона с добавлением вторичного растительного сырья необходимо указывать среднее содержание вторсырья в процентах без указания видов сырья или страны их происхождения. Данные требования не распространяются на упаковочный материал, используемый для перевозки товара (если сам упаковочный материал не является предметом импорта). Требование о заполнении таможенной декларации предусмотрено законом и вводится поэтапно с 1 апреля 2009 г. с интервалом в 6 месяцев.

Если декларация содержит ложные сведения, применяются правовые санкции: конфискация; лишение свободы сроком на 1 год и штраф в размере \$ 100 000 (\$ 200 000 для юр. лиц.) – применяется только в отношении непреднамеренной незакон-

¹ «Группа восьми» – неформальный институт взаимодействия развитых демократических государств для объединения усилий в области политического руководства и коллективного управления мировой экономикой, в которую входят: Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония и Россия.

² Международная организация по тропической древесине, учреждённая Международным соглашением по тропической древесине 1983 г., продолжает своё существование для целей применения положений настоящего Соглашения и осуществления контроля за экспортом тропических лесоматериалов из устойчиво и рационально используемых источников.

³ Растением называется «любой дикорастущий представитель царства флоры, включая корни, семена, части растений и продукцию из них», а также «деревья, растущие в природных лесах или в лесопосадках».

⁴ Примеры нарушения законов иностранных государств: хищение древесины, в т.ч. из парков и охраняемых территорий; ведение лесозаготовок без лицензии; несоблюдение законов о лесозаготовках; неуплата пошлины за разработку недр, налогов и сборов.

ной торговли (при этом исключаются случаи нарушений требований о таможенном декларировании или использования фальшивой маркировки); лишение свободы сроком на 5 лет и штраф в размере \$ 250 000 (\$ 500 000 для юр. лиц) – в случае умышленного нарушения (знание фактических обстоятельств и незаконного характера действий, необязательно нарушение конкретной нормы закона), незаконная торговля – импорт или экспорт или торговые операции с растениями стоимостью выше \$ 350.

Закон Лейси использует такое важное юридическое понятие, как «должная осмотрительность». Это такая степень осмотрительности, с которой будет действовать разумно осторожный человек в таких же, или аналогичных условиях. Требование действовать с должной осмотрительностью предполагает, что человек, оказавшийся в определённой ситуации, предпринимает некоторые действия, которые предпримет любой здравомыслящий человек, чтобы убедить, что он не нарушает закон¹. Данное понятие применяется дифференцированно к разным категориям лиц, имеющих разный объём знаний и ответственности.

Таким образом, речь идёт, с нашей точки зрения, об ответственности – экологической, экономической, социальной, правовой – каждого человека, который является потребителем лесной продукции. *Экологически ответственные госзакупки древесины* – один из современных путей решения проблемы нелегальной древесины, о чём свидетельствуют мировая практика, и новая тенденция противодействия нелегальным лесозаготовкам в России. Суть экологически ответственных закупок заключается в том, что для государственных и муниципальных нужд страна закупает только ту древесину и лесоматериалы, добыча и переработка которых произведены с соблюдением норм законодательства. Отказываясь принимать древесину незаконного или неясного происхождения, государство поддерживает легальных и ответственных лесопользователей. Во многих экономически развитых странах мира противодействие незаконным рубкам и уничтожению экологически ценных лесов ведётся на основе механизмов экологически ответственной закупки сертифицированной продукции из леса. К числу стран, внедривших политику ответственных госзакупок леса в Европе, относятся: Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Италия, Испания, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Финляндия, Франция. Подобная политика принята также в Австралии, Мексике, Новой Зеландии, Японии. Ещё ряд стран

в настоящее время рассматривает возможность внедрения такой политики. Первой страной, которая начала формировать политику ответственной закупки древесины, стала Великобритания. С 2000 г. все подразделения правительства обязаны закупать древесину и лесоматериалы, заготовленные легально и произведённые в соответствии с экологическими требованиями. С 2009 г. обязательным условием для госзакупок является легальность происхождения древесины из устойчиво управляемых лесов. Основным способом подтверждения происхождения лесоматериалов является их *сертификация*. Согласно официальным данным, за несколько лет некоторым департаментам удалось добиться впечатляющих результатов – 99% закупленной древесины получено из устойчиво управляемых лесов. Рынок лесоматериалов Великобритании постепенно изменяется под влиянием «зелёной» политики государственных закупок древесины. Опыт Великобритании получил широкое признание и распространение в других странах Европы.

Доказательством легальности и экологичности закупок служит документ о добровольной сертификации по международным стандартам. Одной из наиболее признанных, распространённых и авторитетных систем сертификации считается система *FSC*. Сертификат *FSC* выдается независимым аудитором на основании строгой ежегодной проверки в местах заготовок леса. Это знак качества лесобумажной продукции в 81 стране мира. Всего в мире сертифицировано более 110 млн га лесов и выдано свыше 12 тыс. сертификатов на цепочки поставок, позволяющих выводить *FSC*-сертифицированную лесобумажную продукцию на рынок.

Опыт создания банка данных по лесам Германии – направление обеспечения информационной безопасности. Наиболее полную и официально признанную информацию о лесах Германии дают сведения, полученные при их инвентаризации, в результате которой определяются количественные и качественные показатели лесов, проводится их анализ [4]. Первая лесоинвентаризация была проведена в этой стране в 1878 г. Формирование банка данных всех количественных и качественных показателей лесного фонда по различным формам собственности на основе метода пробных площадей происходило с 1970-го по 1990 гг. Организация инвентаризации осуществляется федеральным органом власти, непосредственное проведение работ и мероприятий в лесу возложено на региональные органы управления лесным хозяйством. Примеча-

¹ Примеры несоответствий, на которые следует обратить внимание с позиции здравого смысла: цена значительно ниже рыночной, оплата только наличными или снижение цены при продаже без надлежащих документов, документы явно поддельные или подозрительные, например, несоответствие товара заказу или ожидаемой/возможной стране происхождения, необычные методы продажи – на складе в порту в полночь, сделка соответствует описанию незаконных сделок в профессиональных изданиях, сообщения в новостных программах или Интернете о проблеме, невозможность получить разумные ответы на задаваемые вопросы.

тельно то, что организующий институт – министерство защиты прав потребителей, продовольствия и сельского хозяйства¹ – отказался от использования информации, полученной при помощи аэрофотосъемки и космических летательных аппаратов, в пользу данных, полученных измерительно-перечислительным методом. Для проведения инвентаризации вся территория лесных земель разбита на сетевые квадраты (квартальные сети 4x4 км) с последующей разбивкой на выделы (150x150 м). Всего заложено 45 тыс. сетевых квадратов. По желанию регионов (федеральных земель) стороны отдельных сетевых квадратов (лесных кварталов) могут быть уменьшены с целью более детального получения информации. В результате инвентаризации достаточно точно² фиксируются объёмы запасов леса на корню и определяются объёмы запасов древесины. Однако результаты последней инвентаризации показали несоответствие статистических данных фактической заготовке древесины, которая оказалась выше на 10%. Причины расхождений: дровяная древесина, не учитываемая органами статистики, различные методы подсчёта заготовленной древесины лесопользователями и статистическими органами, неполная подача сведений лесопользователями.

Каждый регион – федеральная земля Германии, имеет свою систему управления государственными лесами, которая учитывает исторические аспекты лесного хозяйства, экономические, социальные и экологические факторы и условия. Несмотря на различные системы и формы управления лесным хозяйством, в Германии отсутствует проблема коррупции.

Комплексный подход и опыт пространственной организации лесопользования. На примере Германии очевидно, как взаимосвязаны задачи освоения, воспроизводства лесного потенциала с аспектами экономической и экологической безопасности. Почти все лесные предприятия по форме организации производства являются комплексными (ведут лесное хозяйство, занимаются лесопользованием, выполняют контрольные функции и функции управления лесами). Частично объёмы работ передаются сторонним организациям на конкурсной основе. При этом рынок работ и услуг довольно развит. Особенно широко в хозяйственной деятельности государственных лесхозов используется аутсорсинг.

Схема и объём финансирования зависят от многих факторов. Производственно – финансовое планирование на лесных предприятиях комплексно учитывает лесохозяйственную (расходы) и лесозаготовительную деятельность (доходы)³. Финансовой устойчивости лесных предприятий способствует следующая организационно-экономическая осо-

бенность: лесопользователь может заготавливать те насаждения и в том объёме, на которые в данный момент есть спрос на рынке круглых лесоматериалов. При этом не пользующаяся спросом древесина остаётся на корню в ожидании благоприятной рыночной конъюнктуры. Данный подход согласуется с принципами устойчивого лесопользования и требованием соблюдения расчётной лесосеки (ставка налогообложения дифференцируется по уровню её использования).

В государственной лесной политике в области финансирования лесного хозяйства очевидна тенденция принятия государством части расходов (до 100 евро/га в год) на ведение частного и кооперативного лесного хозяйства в целях сохранения лесов. Особое место в лесной политике принадлежит институту субвенций частным лесным предприятиям. Финансовая поддержка имеет существенное значение и оказывает влияние на экономические показатели частных лесных предприятий. Государство при этом решает задачи сохранения защитных лесов, содействия лесохозяйственному производству, сохранения условий труда и возможности сбыта готовой продукции. Однако большинство государственных предприятий убыточны. Средним нормальным результатом рентабельности для лесных предприятий считается 2–4% [4, с. 154].

Лесной кластер Финляндии является важнейшей структурой для пространственной организации экономики страны, относится к категории «сильных кластеров». Имея 0,5% мировых запасов лесных ресурсов, Финляндия обеспечивает более 10% мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25% мирового экспорта качественной бумаги.

Целлюлозно-бумажные и деревообрабатывающие компании лесного кластера уже давно реализуют глобальную стратегию развития, активно приобретая компании за рубежом, и имеют один из самых высоких уровней производительности труда по промышленности как внутри страны, так и в мире. Финляндия является безусловным лидером в производстве специализированного оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности, удерживая 40% мирового рынка оборудования для производства целлюлозы, и почти 30% рынка бумагоделательного оборудования.

Исследуя историю становления, а также важнейшие тенденции развития финских кластеров, можно выявить некоторые характерные черты. Во всех случаях важнейшим фактором современной конкурентоспособности кластеров является высокий уровень развития системы связанных институтов и отраслей, что, с одной стороны, явилось результатом

¹ Министерство передало свои полномочия Федеральному научно-исследовательскому институту лесной экологии.

² Ошибка расчёта для лесов Германии (11 млн га) составляет 0,7%.

³ Общий финансовый результат рассчитывается в евро на гектар и в евро на кубический метр.

рыночных отношений и эффективной конкуренции, а в части формирования национальной инновационной системы и притока квалифицированных кадров – безусловной заслугой государственной политики. Можно отметить интересный парадокс: эффективное развитие производства в направлении продуктов с высокой добавленной стоимостью и активные инновации происходили в секторах, испытывавших недостаток природных ресурсов. Недостаток собственных энергоресурсов сформировал спрос на энергоэффективные технологии; относительный недостаток лесных ресурсов (для экспортно-ориентированного производства), металлов, химикатов стимулировал углубление процессов переработки сырья; предпринимательский расчёт и грамотная промышленная политика обеспечили правильный выбор перспективных рыночных ниш и инвестиционных приоритетов.

Можно ожидать, что в ближайшем будущем основную роль в обеспечении устойчивой конкурентоспособности для большинства кластеров будет играть фактор качества корпоративной стратегии. В частности, ключевым аспектом стратегического развития таких кластеров, как лесной, будет являться глобализация операций, ориентация на потребителей конкретных региональных рынков, увеличение сервисной составляющей продукции, экспорт инжиниринговых услуг при сохранении лидерства в новых технологиях. Существенным моментом глобальной стратегии, на который обязательно будут делать ставку компании лесного кластера, останется экологичность готовой продукции и используемых технологий.

Опыт развития кластеров Финляндии может иметь особое значение для экономики Северо-Запада России. В этом регионе эволюционно сложились предпосылки для формирования аналогичных кластеров, которые по своим масштабам и потенциалу способны существенно превосходить финские. Можно уверенно говорить о наличии потенциальных кластеров на базе таких отраслей, как лесная промышленность (объединяющая лесное хозяйство, механическую и химическую деревообработку).

Очевидно влияние формы собственности на особенности лесопользования и лесопромышленности.

В Европе не более 50% лесных земель находится в частной собственности: доля общественных лесов варьирует от 15% в Исландии, до 99% в Турции. В Канаде общественные леса составляют 94%. Разделение по уровням государственной власти собственности и управления, следующее: федерации принадлежит около 1/10, а провинциям – около 9/10 лесов, находящихся в собственности государства. В США общественные леса составляют 39%. На долю федерации приходится 2/3 государственных лесов, на долю штатов и местных общественных образований – около 1/3 [6].

Следует заметить, что Россия не может перенять для себя полностью опыт какой-либо одной страны. Речь скорее идёт об использовании некоторого сочетания элементов лесопользования и лесопромышленности, получивших успешное развитие в отдельных странах. При этом любое применение зарубежного опыта требует учёта природных, исторических, экономических особенностей развития как страны в целом, так и отдельных её регионов.

Изучение опыта развитых лесопромышленных стран показывает, что основные достижения в их лесных секторах были обеспечены, во многом, благодаря активной роли государства. Оно являлось инициатором и организатором формирования государственных лесных политик. И в настоящее время в большинстве развитых лесопромышленных стран – США, Канаде, Швеции, Финляндии и других, приняты и реализуются национальные лесные программы.

Таким образом, развитие лесного потенциала в условиях рыночной экономики приводит к оценке зарубежного опыта не только с узкоэкономических позиций (сбалансирование спроса и предложения на ресурсы и услуги леса на каждом этапе экономического развития). Для принятия наиболее эффективных стратегических решений необходимо учитывать множество условий и факторов, что, в конечном итоге, составляет содержание понятия лесопромышленности. Система мер по лесопромышленности в каждой стране складывается с учётом своеобразия территорий: истории, традиций, культуры, опыта, знаний, менталитета народа. Важно подчеркнуть, что как бы ни учитывался зарубежный опыт, каждая страна будет иметь свою систему лесопромышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курбатов В. Опыт решения экологических проблем в Китае // Российский экономический журнал, 1996. – № 7.
2. Лобовиков М.А. Контрактная экономическая организация лесного хозяйства. – СПб.: ГЛТА, 1997.
3. Переход В.И. Теория лесного хозяйства / Курс лесной экономики со статистикой. – 20-е изд. – Минск: Белтрестпечат, 1924.
4. Петров В., Бемман А. Менеджмент лесного хозяйства Германии // Леспромформ, 2010. – №5 (71).
5. Пирс П. Владение лесом при общественной собственности на леса и частном предпринимательстве. Канадская перспектива. «Экономические и правовые аспекты управления лесами». – М.: Грамота, 1994.
6. Реализация прав собственности на природные ресурсы: Монография. – М.: Юристъ, 2007.
7. Файрстоун Т. Уголовное преследование в США по Закону Лейси // Материалы парламентских слушаний 20 мая 2010 г.

НАШИ АВТОРЫ

Грибанов Дмитрий Владимирович

кандидат юридических наук, доцент кафедры «Теория государства и права»
Уральской государственной юридической академии
dvgribanov@yandex.ru

Керимов Вагиф Эльдарович

доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учёт»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
vkerimov@mail.ru

Сорокина Рада Викторовна

главный специалист отдела магистратуры,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
RSorokina@fa.ru

Котляров Иван Дмитриевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика фирмы»
Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»
ivan.kotliarov@mail.ru

Брусов Пётр Никитович

доктор физико-математических наук, профессор кафедры «Прикладная математика»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
pnb1983@yahoo.com

Филатова Татьяна Васильевна

кандидат экономических наук, профессор кафедры «Финансовый менеджмент»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Чиркова Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы фирмы»
экономического факультета Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»
evchirkova@gmail.com

Ястребов Олег Александрович

доктор юридических наук, профессор Российского университета дружбы народов
yastrebov@deal-bank.ru

Орлов Леонид Феликсович

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Российского государственного социального университета
orlof.lf@rambler.ru

Перко Наталия Вячеславовна

аспирант Института прикладной экономики и менеджмента
Балтийской Государственной Академии Рыбопромышленного флота
perkominfin@mail.ru

Грудинова Ирина Авивовна

кандидат экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент» Института прикладной экономики
и менеджмента Балтийской Государственной Академии Рыбопромышленного флота

Смирнов Валерий Валерьевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учёт»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
valeryvsmirnov@rambler.ru

Бибичев Дмитрий Валерьевич

аспирант кафедры «Статистика»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
dmitry.bibichev@yandex.ru

Арзякова Ирина Владимировна

аспирант кафедры «Экономика и антикризисное управление»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
arzyak@yandex.ru

Макар Светлана Владимировна

кандидат географических наук, доцент кафедры «Региональная экономика»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
svetwn@mail.ru

Gribanov Dmitriy V.

PhD in Law, Associate Professor of the Department of State and Law, Ural State Law Academy
dvgribanov@yandex.ru

Kerimov Vagif E.

Doctor of Science, Economics, Professor of Accounting Department
in the Financial University under the Government of the Russian Federation
vkerimov@mail.ru

Sorokina Rada V.

Chief specialist of Master program Division
in the Financial University under the Government of the Russian Federation
RSorokina@fa.ru

Ivan Kotliarov D.

Ph.D. in Economics, Associate professor of the Department of Firm's Economy
in the National Research University «Highest School of Economics», St. Petersburg
ivan.kotliarov@mail.ru

Brusov Petr N.

Doctor of Science (Physics and Mathematics), professor of Department of Applied Mathematics
in the Financial University under the Government of the Russian Federation
pnb1983@yahoo.com

Filatova Tatiana V.

Ph.D. in Economics, professor of Department of the Financial Management
in the Financial University under the Government of the Russian Federation

Chirkova Elena V.

Ph.D. in Economics, associate professor of the Department of Economics and Corporate Finance,
the Faculty of Economics in the National Research University «Highest School of Economics»

Yastrebov Oleg A.

Doctor in Law, professor in Russian Peoples' Friendship University
yastrebov@deal-bank.ru

Orlov Leonid F.

Ph.D. in Economics, associate professor of the Department of Finance and Credit
in Russian State Social University
orlof.lf@rambler.ru

Perko Natalia V.

Post-graduate student in the Institute of Applied Economics and Management of Baltic State Fishing Fleet Academy
perkominfin@mail.ru

Grudinova Irina A.

Ph.D. in Economics, professor of Department of Management in the Institute of Applied Economics
and Management of Baltic State Fishing Fleet Academy

Smirnov Valery V.

Ph.D. in Economics, associate professor of the Department of Financial accounting,
in the Financial University under the Government of the Russian Federation
valeryvsmirnov@rambler.ru

Bibichev Dmitry V.

Postgraduate student of Statistics Department in Financial University under the Government of the Russian Federation
dmitry.bibichev@yandex.ru

Arzyakova Irina V.

Postgraduate student of the Department of Economics and Crisis Management
in the Financial University under the Government of the Russian Federation
arzyak@yandex.ru

Makar Svetlana V.

Ph.D in Geography, Associate Professor of the Department of Regional Economics
in the Financial University under the Government of the Russian Federation
svetwn@mail.ru

АННОТАЦИИ

Грибанов Дмитрий Владимирович

Государственная инновационная политика: понятие, уровни, принципы

В статье проведён анализ основных подходов к определению понятия государственной инновационной политики и предложен многоуровневый подход к исследованию государственной инновационной политики. Автором обозначены основные признаки государственной инновационной политики, рассмотрены её уровни, включающие принципы, программы и стратегии.

Ключевые слова: инновации; инновационное развитие; государственная инновационная политика; принципы; стратегия.

Керимов Вагиф Эльдарович, Сорокина Рада Викторовна

Современная концепция управленческого учёта

Статья посвящена целям, тактике и стратегии современного управленческого учёта. Управленческий учёт определяется как информационная система для обслуживания процессов управления. В связи с этим, целью построения системы управленческого учёта является удовлетворение информационных потребностей разных управленческих уровней для анализа эффективности, принятия текущих и стратегических решений. В статье рассматривается реализация основной задачи специалистов управленческого учёта по определению оптимальных форм, методов и технологий для конкретной компании.

Ключевые слова: управленческий учёт.

Котляров Иван Дмитриевич

Современные формы кредитования предприятий: опыт теоретического анализа

Статья содержит анализ экономической, финансово-кредитной и организационной сущности лизинга, факторинга и форфейтинга. Выявлено наличие аутсорсинговой составляющей у этих видов финансового предпринимательства. Введено понятие посреднического финансирования. Выполнен сравнительный анализ этих инструментов ведения бизнеса.

Ключевые слова: лизинг; факторинг; форфейтинг; аутсорсинг; банковский кредит; коммерческий кредит.

Брусов Петр Никитович, Филатова Татьяна Васильевна

Общая теория стоимости и структуры капитала компаний: выход за рамки теории Модильяни-Миллера

В работе исследовано влияние заёмного финансирования на эффективность инвестиционных проектов конечной продолжительности в рамках теории Брусова-Филатовой и получены первые реальные результаты. Эффективность инвестиционных проектов рассмотрена с двух различных точек зрения: владельцев собственного и заёмного капитала и владельцев только собственного капитала. Для каждого из этих случаев NPV вычислен двумя способами: с разделением кредитного и инвестиционного потоков (и, соответственно, дисконтированием платежей по двум различным ставкам) и без такого разделения.

Ключевые слова: эффективность инвестиционного проекта; собственный капитал; заёмный капитал; левверидж; чистый приведённый доход; налоговый щит; проекты конечной продолжительности.

Чиркова Елена Владимировна

Использование рыночных мультипликаторов для диагностирования наличия финансового пузыря на фондовом рынке

Статья посвящена анализу применимости рыночных мультипликаторов для оценки степени перегрева фондового рынка и диагностирования наличия на нём финансового пузыря. Разбираются достоинства и недостатки применяемых мультипликаторов, приводятся их исторические средние и примеры диагностирования переоценки с помощью мультипликаторов. В статье сделан вывод о том, что оптимальным мультипликатором для диагностирования переоценки фондового рынка является показатель «цена/прибыль», однако другие рыночные коэффициенты также могут использоваться с учётом их ограничений.

Ключевые слова: рыночные мультипликаторы; оценка; фондовый рынок; финансовый пузырь; гипотеза об эффективности рынка.

Ястребов Олег Александрович

Механизм реализации партнёрства в инвестиционно-строительных проектах

В статье рассмотрен механизм организации партнёрств при выполнении инвестиционно-строительных проектов в Великобритании и США, предложена классификация таких партнёрств и проанализирована возможность реализации этого механизма в Российской Федерации.

Ключевые слова: партнёрство; инвестиционно-строительный проект; механизм.

Орлов Леонид Феликсович

Финансовый механизм формирования бюджетов домохозяйствами

В статье рассматривается финансовый механизм формирования доходов и расходов бюджета домашних хозяйств, значимость бюджета для саморазвития домашних хозяйств и, в частности, воспроизводства человеческого ка-

питала, а также повышения ресурсного обеспечения инвестиционного процесса. Автор раскрывает структуру доходов и расходов бюджета домохозяйств и даёт их классификацию, обусловленную функционированием домохозяйств в условиях современной экономики, предлагает меры по созданию механизма, стимулирующего экономическую активность населения.

Ключевые слова: домохозяйство; финансы домохозяйств; финансовые ресурсы; бюджет домохозяйств; доходы домохозяйств; расходы домохозяйств; человеческий капитал.

Перко Наталия Вячеславовна, Грудинова Ирина Авивовна

Формирование бюджетной стратегии как важнейший элемент эффективного управления в сфере обеспечения финансово-бюджетной безопасности региона (муниципального образования)

В статье рассмотрены основные подходы к бюджетным стратегиям, определена взаимосвязь бюджетной стратегии и стратегии финансово-бюджетной безопасности, предложена модель формирования, анализа и контроля эффективности реализации бюджетной стратегии.

Ключевые слова: бюджетная стратегия; финансово-бюджетная безопасность; модель формирования бюджетной стратегии.

Смирнов Валерий Валерьевич

Минимизация рисков при разработке и реализации стратегии организации

Для того, чтобы стратегия была «качественной» и учитывала основные риски деятельности организации, необходимо использование ряда классических принципов при её разработке. Однако в современных условиях их перечень должен быть дополнен ещё двумя – принципом перспективного целеполагания, и принципом инновационного подхода к формированию и реализации стратегии организации. Кроме того, чтобы избежать различных рисков, возникающих в процессе создания стратегии организации, необходимо соблюдение определённой технологии оценки рисков в соответствии с предложенными в настоящей статье факторами, и разработки её по описанным этапам.

Ключевые слова: оценка рисков; принципы; риск; стратегия; фондовый риск.

Бибичев Дмитрий Валерьевич

Современное состояние и недостатки статистики рынка информационных технологий

В статье проведён анализ законодательной базы, а также российской и зарубежной практики статистического измерения рынка информационных технологий, выявлены ключевые особенности и недостатки проблемной области.

Ключевые слова: информационные технологии; инновации; статистика; опыт; законодательные меры; показатели.

Арзякова Ирина Владимировна

Определение зоны повышенного риска с целью выявления признаков преднамеренного банкротства

В статье предлагается новый подход к выявлению признаков преднамеренного банкротства, а именно: отказ от проведения коэффициентного анализа в пользу определения зон повышенного риска на основе исследования бухгалтерской (финансовой) отчётности. Под зоной повышенного риска понимаются существенно изменившиеся за анализируемый период статьи бухгалтерского баланса, отражающие экономическое содержание действий (бездействий), приведших к причинению вреда законным интересам организации.

Ключевые слова: преднамеренное банкротство; риск; методические рекомендации.

Макар Светлана Владимировна

Особенности зарубежного опыта с позиций стратегии развития лесного потенциала России

Актуальность развития лесного потенциала России в условиях рыночной экономики приводит к необходимости оценки зарубежного опыта. Система мер по лесопромышленности в каждой стране складывается с учётом своеобразия территорий: истории, традиций, культуры, опыта, знаний, менталитета народа. В статье отмечен положительный опыт как «лесных держав», так и некоторых других стран (США, Германия). Внимание сконцентрировано на тех аспектах, которые стратегически существенны для России (в частности, арендные отношения, кластерный подход, частно-государственное партнёрство, вопросы экономической безопасности и др.). Отмечены преимущества и недостатки отдельных инструментов лесопромышленности и лесопользования. Выделена главная тенденция современной лесной политики – содействовать общественному благосостоянию с социальных, природоохранных, культурных позиций.

Ключевые слова: освоение лесного потенциала; воспроизводство; охрана и защита лесов; обеспечение безопасности реализации и развития лесного потенциала; лесопромышленность; устойчивое развитие; лесная политика.

ABSTRACTS

Gribanov Dmitriy V.

State innovation policy: concept, levels, principles

The article analyzes the main approaches to the definition of the state innovation policy and proposes a multilevel (layered) approach to the study of the state innovation policy. The author outlines the key features of the state innovation policy, reviewed its rates, including principles, policies and strategies of the state innovation policy.

Key words: innovations; innovative development; State innovation policy; principles; strategy.

Kerimov Vagif E., Sorokina Rada V.

The modern conception of managerial accounting

The article dwells upon goals, tactics and strategies of modern managerial accounting. It defines managerial accounting as a system of informational support for servicing management processes.

In this regard the purpose of constructing a system of managerial accounting is to meet the information needs of different administrative levels to assess the effectiveness, acceptance of current and strategic decisions.

The article discusses the implementation of the basic tasks of management accounting professionals to determine the optimal forms, methods and technologies for a specific company.

Key words: managerial accounting.

Kotliarov Ivan D.

Modern forms of business credits: an attempt at a theoretical analysis

The present paper contains an analysis of economic, financial and credit and institutional nature of leasing, factoring and forfeiting. There is a presence of an outsourcing component in these types of financial business. The concept of mediation funding is proposed. A comparative analysis of these business tools has been made.

Key words: leasing; factoring; forfeiting; outsourcing; bank loans; commercial credit.

Brusov Petr N., Filatova Tatiana V.

General theory of company value and structure of capital: beyond Miller and Modigliani theory

The article analyzes the influence of debt financing on the efficiency of investment projects of finite duration within the Brusov-Filatova theory basing on which first real results have been obtained. The effectiveness of investment projects is considered from two different perspectives: owners of equity and debt capital and equity holders only. For each of these cases, the NPV is calculated in two ways: dividing credit and investment flows (and thus discounting the payments at two different rates), and without carrying out such a separation.

Key words: effectiveness of investment projects; equity; debt capital; leverage; net present value; tax shield; projects of finite duration.

Chirkova Elena V.

Utilization of market multipliers to diagnose the presence of a financial bubble on the stock market

The paper analyzes applicability of the market multipliers to estimate the degree of overheating of the stock market and diagnosing the formation of a financial bubble. The advantages and shortcomings of employed multipliers are discussed, given the historical averages of multipliers are provided. Examples are given of diagnosing the overvaluation by using the multipliers. The author concludes that the optimal multiplier for estimating the overvaluation of the stock market is the P/E coefficient, however other coefficients may also be used if their limitations are taken into account.

Key words: market multipliers; valuation (assessment); stock market; financial bubble; efficient market hypothesis.

Yastrebov Oleg A.

The mechanism of implementing partnership in investment and construction projects

The article describes the mechanism for organizing partnerships in the performance of investment and construction projects that take place in the UK and the USA, introduces a classification of that sort of partnerships and analyses the possibilities of implementing that mechanism in the Russian Federation.

Key words: partnership; investment and construction project; mechanism.

Orlov Leonid F.

Financial mechanism of the formation of the household budget

The article deals with the financial mechanism of the formation of budget revenues and expenditures of households, the importance of budgeting for self-development of households and, in particular, the reproduction of human capital, as well as increasing resources of the investment process. The author reveals the structure of budget revenues and expenditures of households and classify them, due to the functioning of households in the modern economy, proposing measures to establish a mechanism for stimulating the economic activity of the population.

Key words: household; household finances; financial resources; household budget; household income; household expenditures; human capital.

Perko Natalia V., Grudinova Irina A.

Formation of budget strategy as the most important element of efficient governance in ensuring fiscal security of the region (municipality)

This article examines the basic approaches to the budgetary strategies, determines the correlation between the budget strategy and the financial and the strategy of fiscal security, offers the model of formation, analysis and monitoring the effectiveness of the implementation of the budget strategy.

Key words: budget strategy; fiscal security; model of the budget strategy.

Smirnov Valery V.

Risk minimization in developing and implementing strategies for organizations

In order to work out useful strategy taking into account the main risks of entity's activity it is necessary to implement a set of classical principals of strategy creation (design). However in modern conditions this set have to be supplemented by two more – perspective aims detection and usage of innovation approach to strategy working out and caring out. In addition, to avoid different risks arising in the process of strategy creation (design) it is necessary to follow defined technology of risk valuation in accordance with suggested phases and factors described in the present article.

Key words: risk assessment; principles; risk; strategy; equity risk.

Bibichev Dmitry V.

Current condition and shortcomings of information technology market statistics

This article analyzes the legal framework, as well as Russian and international practices for measuring the information technology market, identifies key features and shortcomings of the problem area.

Key words: information technology; innovations; statistics; experience; legislative measures; indicators.

Arzyakova Irina V.

Defining high-risk areas to detect signs of deliberate bankruptcy

Actual methodical recommendations in the sphere of premeditated bankruptcy are incomplete. It's suggested a new approach of eliciting of premeditated bankruptcy signs in current research. This approach implies a replacement of coefficient analysis by eliciting of heightened risk zones. A heightened risk zone is a sphere in which item or items on a balance sheet reflecting the economic essence of actions (inactions) which harm company interests essentially changed.

Key words: premeditated bankruptcy; risk; methodical recommendations.

Makar Svetlana V.

The peculiarities of foreign experience from a position of strategy of development of Russian forestry potential

The urgency of development of Russian forestry potential in conditions of market economy leads to a necessity of evaluating foreign experience. The system of measures for forest management in each country develops taking into account the originality of territories: history, traditions, culture, experience, knowledge, mentality of people. In the article positive experience of «forest powers», and also some other countries (the USA, Germany) is mentioned. The attention is concentrated on those aspects which are strategically essential to Russia (in particular, rent relations, the cluster approach, the private-state partnership, questions of economic safety, etc.). Advantages and lacks of separate tools of forest management and forest usage are noted. The main tendency of a modern forest policy is allocated – to promote public welfare from social, nature protective, cultural positions.

Key words: development of forestry potential; reproduction; protection and defense of forests; ensuring the safety of realization and development of forest potential; forestry management; sustainable development; the forestry policy.

