

№ 5 (71) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

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

The edition is reregistered  
in the Federal Service  
for communication, informational  
technologies and media control:  
ПИ № ФС77–42557  
of November, 1, 2010.

**Периодичность издания — 6 номеров в год**

**Publication frequency — 6 issues per year**

**Учредитель:  
Финансовый университет**

**Founder:  
Financial University**

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

The journal is oriented towards scientific  
discussion of present-day topics in the sphere  
of **Economy, Finance and Law**

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

The journal is included into the list of periodicals  
recommended for publishing doctoral research results  
by the Higher Attestation Commission

Журнал включен в систему  
Российского индекса  
научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system  
of Russian Scientific  
Quotation Index

Журнал распространяется  
только по подписке.  
Подписной индекс 82140  
в объединенном каталоге  
«Пресса России»

The journal is distributed only  
by subscription  
Subscription index 82140  
in the consolidated catalogue  
«The Press of Russia»

---

№ 5 (71) 2012

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

№ 5 (71) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

Рукописи представляются  
в редакцию в электронном виде  
(диск или по электронной почте:  
**fin.jurnaly@yandex.ru**)

Manuscripts are to be submitted  
to the editorial office in electronic form  
(on CD or via E-mail:  
**fin.jurnaly@yandex.ru**)

Минимальный объем статьи:  
10 тыс. знаков, включая пробелы  
и сноски; оптимальный — 40 тыс. знаков.

Minimal size of the manuscript:  
10 ths characters, including spaces  
and footnotes; optimal — 40 ths characters.

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

The editorial makes a mandatory  
expertise (review, scientific and  
stylistic editing) of all the materials  
to be published in the journal

Более подробно об условиях публикации  
см: **<http://www.fa.ru>**

More information on publishing terms  
is at: **<http://www.fa.ru>**

Мнение редакции и членов редколлегии  
может не совпадать с точкой зрения  
авторов публикаций

Opinions of editorial staff and editorial board  
may not coincide with those of the  
authors of publications

Письменное согласие редакции  
при перепечатке, а также ссылки  
при цитировании на журнал «Вестник  
Финансового университета» обязательны

It is obligatory to get a written approval  
of the editorial on reprint, and to make  
references to the journal «Bulletin of  
Financial University» if quoting

---

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

№ 5 (71) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ: INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD:**

*В. АДАМОВ*, ректор Хозяйственной академии им.  
Д. А. Ценова;  
*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  
Блумбсбергского университета;  
*ЧАН ВЭЙ*, президент Ляонинского университета.

*V. ADAMOV*, rector, D. A. Tsenov Academy of  
Economics;  
*W. GILLES*, professor, 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, Faculty of Economics, Vienna  
University;  
*V. ZAPATERO*, rector, University of Alcalá;  
*T. HEIMER*, managing dean, Frankfurt School of Finance  
and Management / University;  
*S. KHAN*, head, Department of Economics, Bloomsburg  
University;  
*CHENG WEI*, president, Liaoning University.

**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)

**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)

---

BULLETIN of FINANCIAL  
UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

*М. А. ЭСКИНДАРОВ* — председатель совета, ректор Финансового университета;  
*Р. Е. АРТЮХИН*, руководитель Федерального казначейства (Казначейства России), заведующий кафедрой «Финансовое право» Финансового университета;  
*Т. Д. ВАЛОВАЯ*, член Коллегии (Министр) по основным направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии;  
*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;  
*А. Ю. ЖДАНОВ*, член Правления, заместитель Председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;  
*Г. Б. КЛЕЙНЕР*, член-корреспондент Российской академии наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;  
*Н. Г. КУЗНЕЦОВ*, ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ);  
*А. А. ЛИБЕТ*, заместитель генерального директора по развитию ОАО «Энергокомплекс»;  
*Д. Е. СОРОКИН*, член-корреспондент Российской академии наук, первый заместитель директора Института экономики РАН;  
*М. В. ФЕДОРОВ*, ректор Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);  
*А. Г. ХЛОПОНИН*, вице-премьер, заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

## EDITORIAL ADVISORY BOARD:

*M. A. ESKINDAROV* — chairman of the Board, rector, Financial University;  
*R. E. ARTUKHIN*, head of the Russian Federal Treasury, head of the chair «Financial Law», Financial University;  
*T. D. VALOVAYA*, member of Ministry Board (Minister) for principle directions of integration and macroeconomics, Eurasian Economic Committee;  
*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;  
*A. YU. ZHDANOV*, member of the Board, deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;  
*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);  
*A. A. LIBET*, deputy General Director for Development, ОАО «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, deputy of Chairman of the Government of the Russian Federation

---

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

*М. А. ФЕДОТОВА* — главный редактор,  
заслуженный экономист Российской Федерации,  
доктор экономических наук, профессор;

*В. И. АВДИЙСКИЙ* — заместитель главного редактора,  
доктор юридических наук, профессор;

*М. А. АБРАМОВА*, кандидат экономических наук, доцент;  
*В. А. БАРАНОВ*, кандидат юридических наук, доцент;  
*В. И. БАРИЛЕНКО*, доктор экономических наук, профессор;  
*В. Г. ГЕТЬМАН*, доктор экономических наук, профессор;  
*Л. И. ГОНЧАРЕНКО*, доктор экономических наук, профессор;  
*С. А. ИВАНОВА*, доктор юридических наук, профессор;  
*Н. Г. КОНДРАХИНА*, кандидат филологических наук,  
доцент;  
*Л. Н. КРАСАВИНА*, доктор экономических наук, профессор;  
*О. И. ЛАВРУШИН*, доктор экономических наук, профессор;  
*Е. В. МАРКИНА*, кандидат экономических наук, профессор;  
*М. В. МЕЛЬНИК*, доктор экономических наук, профессор;  
*Н. П. МЕЛЬНИКОВА*, кандидат экономических наук,  
профессор;  
*Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ*, доктор экономических  
наук, профессор;  
*Л. П. ПАВЛОВА*, доктор экономических наук, профессор;  
*М. А. ПИВОВАРОВА*, доктор экономических наук, профессор;  
*Б. Б. РУБЦОВ*, доктор экономических наук, профессор;  
*А. Н. РЯХОВСКАЯ*, доктор экономических наук, профессор;  
*В. Н. САЛИН*, кандидат экономических наук, профессор;  
*Т. В. СЕДОВА*, кандидат педагогических наук, доцент;  
*Е. Д. СОРОКИН*, доктор экономических наук, профессор;  
*А. А. ФАТЬЯНОВ*, доктор юридических наук, профессор;  
*Ю. М. ЦЫГАЛОВ*, доктор экономических наук, доцент;  
*Д. В. ЧИСТОВ*, доктор экономических наук, профессор;  
*И. З. ЯРЫГИНА*, доктор экономических наук, профессор.

**EDITORIAL BOARD:**

*M. A. FEDOTOVA* — editor-in-chief,  
Honored Economist of the Russian Federation,  
PhD in Economics, professor;

*V. I. AVDIYSKY* — deputy editor-in-chief,  
PhD in Law, professor;

*M. A. ABRAMOVA*, candidate of science in Economics, docent;  
*V. A. BARANOV*, candidate of science in Law, docent;  
*V. I. BARILENKO*, PhD in Economics, professor;  
*V. G. GETIMAN*, PhD in Economics, professor;  
*L. I. GONCHRENKO*, PhD in Economics, professor;  
*S. A. IVANOVA*, PhD in Law, professor;  
*N. G. KONDRAKHINA*, candidate of science in Philology,  
docent;  
*L. N. KRASAVINA*, PhD in Economics, professor;  
*O. I. LAVROUSHIN*, PhD in Economics, professor ;  
*E. V. MARKINA*, candidate of science in Economics, professor;  
*M. V. MELNIK*, PhD in Economics, professor;  
*N. P. MELNIKOVA*, candidate of science in Economics,  
professor;  
*L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA*, PhD in Economics,  
professor;  
*L. P. PAVLOVA*, PhD in Economics, professor;  
*M. A. PIVOVAROVA*, PhD in Economics, professor;  
*B. B. RUBTSOV*, PhD in Economics, professor;  
*A. N. RYAKHOVSKAYA*, PhD in Economics, professor;  
*V. N. SALIN*, candidate of science in Economics, professor;  
*T. V. SEDOVA*, candidate of science in Pedagogics, docent;  
*E. D. SOROKIN*, PhD in Economics, professor;  
*A. A. FATIANOV*, PhD in Law, professor;  
*YU. M. TSYGALOV*, PhD in Economics, docent;  
*D. V. CHISTOV*, PhD in Economics, professor;  
*I. Z. YARIGINA*, PhD in Economics, professor.

---

BULLETIN of FINANCIAL  
UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal

# СОДЕРЖАНИЕ

## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

*Г. В. Курляндская*

Оптимизация сети государственных (муниципальных) учреждений и модернизация процесса оказания публичных услуг ..... 8

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

*С. В. Расторгуев*

Программы социально-экономического развития регионов как механизм достижения политических целей..... 19

*О. В. Лосева*

Концепция оценки человеческого капитала в инновационной экономике ..... 27

*А. В. Турков*

Моногорода России: трансформация подхода к государственной поддержке ..... 39

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

*Н. Э. Соколинская*

Подходы к разработке и внедрению стандартов оценки эффективности системы управления валютными рисками в банках ..... 48

*Ш. Мухамедина*

Уроки реформ: министр финансов Е. Ф. Канкрин и его оппоненты ..... 62

*Н. Е. Бровкина*

Объективные основы функционирования кредитного рынка в России ..... 72

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

*П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова, И. Г. Акперов, П. П. Брусов, А. П. Брусова,*

*С. О. Крамаров, Д. М. Долгов*

Однолетние компании: анализ финансовой деятельности ..... 84

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*П. С. Селезнев*

Инновационная политика США: борьба за глобальное лидерство ..... 91

*В. М. Николенко*

Суммарный инновационный индекс — показатель конкурентоспособности международной инновационной системы ..... 102

## ПРАВОВОЙ КУРЬЕР

*Р. С. Рыжов*

Административно-правовой анализ кредитной истории как важнейшего элемента накопления информации в кредитной сфере ..... 112

## ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

*Е. А. Мамонтова, Н. В. Степанова*

Создание и развитие государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»..... 118

*В. М. Зарипов*

Блеск и нищета симметричной корректировки..... 125

## ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

*В. В. Литвинова*

Правовые основы и неоднозначные положения реформы бюджетных учреждений ..... 128

*Р. А. Пузиков*

Эффективность моделей организации экономической безопасности: сравнительная характеристика..... 136

НАШИ АВТОРЫ ..... 142



# CONTENTS

## TOPIC OF THE DAY

*G. V. Kurlyandskaya*

Finding optimal scale for public sector network and new approaches to public sector provision ..... 8

## ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

*S. V. Rastorguev*

Regional socio-economic development programs as a mechanism for achieving political goals ..... 19

*O. V. Loseva*

The concept of human capital evaluation in innovative economy ..... 27

*A. V. Turkov*

One industry towns in Russia: transformation of approach to government support ..... 39

## FINANCE, CURRENCY AND CREDIT

*N. E. Sokolinskaja*

Approaches to the development of standards and performance evaluation system of currency risk in banks ..... 48

*Sh. Mukhamedina*

Russian minister of finance Egor Frantsevich Kankrin and his opponents ..... 62

*N. E. Brovkina*

Objective basis of the credit market functioning in Russia ..... 72

## MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS IN ECONOMICS

*P. N. Brusov, T. V. Filatova, N. P. Orekhova, I. G. Akperov, P. P. Brusov, A. P. Brusova, S. O. Kramarov, D. M. Dolgov*

One-year companies: analysis of financial activities ..... 84

## WORLD ECONOMY

*P. S. Seleznev*

Innovation policy of the USA: battle for the global leadership ..... 91

*V. M. Nikolenko*

Summary innovation index — competitiveness indicator for international innovation system ..... 102

## LEGAL MESSENGER

*R. S. Ryzhov*

Administrative and legal analysis of the credit history as an important element of accumulation of information in the credit sphere ..... 112

## ISSUES AND OPINIONS

*E. A. Mamontova, N. V. Stepanova*

Creation and progress of the state integrated information control system by the public finance “The electronic budget” ..... 118

*V. M. Zaripov*

The “splendours and miseries” of the corresponding adjustment ..... 125

## PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

*V. V. Litvinova*

Legal framework and contradictory aspects of the budget organizations reform ..... 128

*R. A. Puzikov*

The efficiency of implementing economic security models: comparing aspects ..... 136

OUR AUTHORS ..... 144



# АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 338.465.4

Г. В. КУРЛЯНДСКАЯ  
G. V. KURLYANDSKAYA

## ОПТИМИЗАЦИЯ СЕТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ ПУБЛИЧНЫХ УСЛУГ

### FINDING OPTIMAL SCALE FOR PUBLIC SECTOR NETWORK AND NEW APPROACHES TO PUBLIC GOODS PROVISION

**Аннотация.** В статье анализируются возможные пути повышения эффективности оказания государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере. Рассматриваются возможности оптимизации сети государственных (муниципальных) учреждений, а также альтернативные способы предоставления услуг в сферах здравоохранения, образования, культуры и социальной защиты. При этом отмечается, что оптимизация масштабов и форм организации государственных (муниципальных) учреждений должна рассматриваться не как самоцель, а как способ обеспечить равный доступ населения к качественным социальным услугам.

**Ключевые слова:** государственные (муниципальные) учреждения; публичные услуги; общественный сектор; альтернативный способ оказания услуг; модернизация; здравоохранение; образование; культура; социальная защита.

**Abstract.** The article explores the ways to improve the delivery of public services in the social sector. The possibilities for the optimization of public (municipal) institutions as well as alternative ways of providing services in the health care, education, culture and social protection sectors are reviewed. It is pointed out that finding the optimal scale and forms of public institutions should not be viewed as an end in itself but as a way to ensure fair public access to quality social services.

**Keywords:** public institutions; public services; social sector; alternative way of providing services; modernization; health care; education; culture; social protection.

**Оценка целесообразности масштабов действующей сети государственных (муниципальных) учреждений.** По данным на 1 января 2009 г. общее количество бюджетных учреждений в Российской Федерации составляло 328 002, в том числе:

- федеральных бюджетных учреждений — 25 287;
- региональных и муниципальных бюджетных учреждений — 302 715.

Простой расчет показывает, что на одно федеральное учреждение приходилось около 5500 граждан РФ, а на одно региональное или муниципальное учреждение — порядка 500 граждан. Эти данные сложно сравнивать с аналогичными показателями зарубежных стран, поскольку в этих странах не существует прямых аналогов

российских «бюджетных» или «государственных (муниципальных)» учреждений. Тем не менее такое сопоставление можно сделать по косвенным данным (см. табл. 1).

Данные табл. 1 опосредованно свидетельствуют о более высоком количестве российских организаций, предоставляющих публичные услуги, в расчете на одного жителя страны по сравнению с западноевропейскими странами и США. Если принять во внимание, что доля негосударственных организаций в общей численности организаций, оказывающих социальные услуги населению в Западной Европе, не говоря о США, существенно превышает соответствующую долю в РФ, то можно констатировать, что количество государственных (муниципальных) учреждений в расчете на душу населения в РФ



Таблица 1

Международные сопоставления в общественном секторе (по данным за 2006 г.)

Город	Число больничных коек, на 10 тыс. чел.	Численность врачей (без стоматологов), на 10 тыс. чел.	Охват детей соответствующего возраста дошкольными учреждениями, %	Количество общедоступных (публичных) библиотек на 100 тыс. чел.
Красноярск	118	73	66	6
Новосибирск	142	86	60	6
Омск	143	84	56	5
Пермь	148	91	71	6
Кемерово	153	106	70	7
Томск	163	101	68	7
Иркутск	202	105	68	7
Мюнхен	103	26	49	4
Кёльн	73	19	42	2
Турин	59	41	51	3
Глазго	88	57	68	2
Чикаго	32	33	40	3
Детройт	27	22	40	3

Источник: расчеты Центра фискальной политики на основе данных национальных и международных статистических агентств.

существенно превышает подушевое количество аналогичных государственных (муниципальных) организаций в странах Западной Европы. Причем, поскольку данные вышеприведенной таблицы относятся к крупным городам, такое превышение не может объясняться привычной отговоркой о более низкой плотности населения в РФ. Сопоставляя данные таблицы с показателями качества социальных услуг населению в вышеобозначенных странах, однозначно можно сделать вывод о более низкой эффективности деятельности российской социальной сферы.

Однако соотношение количества негосударственных (немуниципальных) и государственных (муниципальных) организаций, предоставляющих услуги в социальной сфере, значительно различается даже в достаточно однородных по своим характеристикам западноевропейских странах. Поэтому однозначно определить оптимальный или целесообразный размер бюджетной сферы в той или иной социальной отрасли (тем более для такого уникального по размерам территории, климатическим зонам, национальным традициям, уровню экономического развития отдельных регионов государства, как Россия) не представляется возможным.

Для принятия решений по вопросу воз-

можных и целесообразных масштабов и форм организации сети государственных (муниципальных) учреждений, очевидно, необходимо исходить из конечной цели, которую ставит перед собой государство. Оптимизация масштабов и форм организации государственных (муниципальных) учреждений не может быть самоцелью для органов публичной власти, также как не может быть самоцелью сокращение бюджетных расходов на содержание сети государственных (муниципальных) учреждений. И оптимизацию сети учреждений, и сокращение бюджетных расходов необходимо рассматривать как результат курса на реальное **повышение эффективности бюджетных расходов**, то есть достижение желаемых результатов предоставления публичных услуг при сокращении расходов бюджета или достижение более высоких результатов при том же объеме бюджетных расходов.

Таким образом, оптимизация как масштабов государственных (муниципальных) учреждений, так и форм их организации должна рассматриваться лишь как опосредованный (или побочный) результат процесса, имеющего своей целью повышение эффективности государственной политики в сфере предоставления публичных услуг населению.

### Возможные пути оптимизации сети государственных (муниципальных) учреждений в краткосрочной перспективе.

1. Сокращение бюджетной сети за счет ликвидации государственных (муниципальных) учреждений, не выполняющих работы (не оказывающих услуги), непосредственно направленные на реализацию полномочий органов исполнительной государственной власти и органов местного самоуправления.

Согласно теории общественных финансов сфера предоставления услуг публичными органами власти ограничивается:

- предоставлением услуг коллективного пользования (общественных благ);
- предоставлением услуг в секторах, где наблюдаются «провалы рынка»;
- предоставлением услуг, направленных на снижение негативных внешних эффектов — экстерналий.

В целом полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления (вопросы местного значения) в Российской Федерации направлены на предоставление услуг именно в вышеозначенных областях.

В то же время анализ сферы основной дея-

тельности действующих государственных и муниципальных учреждений показывает наличие значительного числа учреждений, деятельность которых не относится к полномочиям органов государственной власти и вопросам местного значения. К их числу относятся, прежде всего, такие учреждения, как ведомственные столовые, гаражи и автобазы, аптеки, единые (централизованные) бухгалтерии и ряд других.

Функционирование таких организаций в качестве государственных (муниципальных) учреждений ставит их в привилегированное положение по сравнению с аналогичными частными организациями. Налоговый кодекс Российской Федерации (пп. 4.1 п. 2 ст. 146) устанавливает, что объектом обложения НДС не признается «выполнение работ (оказание услуг) казенными учреждениями, а также бюджетными и автономными учреждениями в рамках государственного (муниципального) задания, источником финансового обеспечения которого является субсидия из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации». Таким образом, получение государственного (муниципального) задания такими учреждениями существенно сокраща-

### ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Законодательство Российской Федерации практически не ограничивает сферу деятельности казенных и бюджетных учреждений. В соответствии со ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации «казенное учреждение — государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций **в целях обеспечения реализации** предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы».

В соответствии с п. 1 ст. 9.2 Федерального закона № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» «бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг **в целях обеспечения реализации** предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах».

Термин «обеспечение реализации полномочий» может быть применен практически к любым услугам (работам), в том числе вспомогательного характера. Открытый перечень сфер оказания услуг (выполнения работ) для бюджетных учреждений лишь подкрепляет законность существования подобных учреждений.

ет их издержки по сравнению с аналогичными негосударственными (немуниципальными) организациями и нарушает конкуренцию в сфере оказания таких услуг.

В целях оптимизации сети государственных (муниципальных) учреждений необходимо, прежде всего, внести поправки в определение казенного и бюджетного учреждения по аналогии с определением автономного учреждения, установленным п. 1 ст. 2 Федерального закона № 7-ФЗ:

«Автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг **в целях осуществления** предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления...».

В дополнение к этому целесообразно рассмотреть как вариант установление закрытого перечня сфер основной деятельности казенных и бюджетных учреждений.

*2. Оптимизация структуры бюджетной сети за счет ликвидации государственных (муниципальных) учреждений, деятельность которых не соответствует полномочиям, возложенным на уровень власти, к которому принадлежит его учредитель, а также не соответствует профилю учредителя.*

Несмотря на осуществленное разграничение полномочий между уровнями власти, установленное федеральными законами № 184-ФЗ<sup>1</sup> и № 131-ФЗ<sup>2</sup>, профиль (сфера основной деятельности) значительного количества государственных учреждений не соответствует полномочиям, возложенным на уровень власти, к которому принадлежат их учредители. Прежде всего, это относится к федеральным исполнительным органам власти. Так, например, целый ряд общеобразовательных и детских дошкольных учреждений существует в форме федеральных бюджетных учреждений.

Другой проблемой бюджетной сети является непрофильный характер учреждений по отношению к своему учредителю. В ка-

честве примеров выступают поликлиники, учебные заведения среднего и высшего профессионального образования и другие учреждения, подведомственные федеральным и региональным органам исполнительной власти, отличным от, соответственно, органов здравоохранения и образования.

Такое положение вещей не только размывает ответственность органов власти за возложенные на них полномочия, но и нарушает принцип обеспечения равного доступа граждан к получению услуг гарантированного качества, поскольку эти учреждения отличаются от аналогичных учреждений, финансируемых из бюджета субъекта РФ (муниципалитета), на территории которых они расположены, как по уровню нормативов финансирования, так и по количеству и качеству предоставляемых ими за счет бюджетных средств услуг.

*3. Оптимизация размеров учреждений, предоставляющих государственные (муниципальные) услуги населению.*

Размер государственного (муниципального) учреждения может существенно влиять как на качество предоставления государственных (муниципальных) услуг, так и на экономическую эффективность такой деятельности. Малокомплектное учреждение, находящееся на отдаленной малозаселенной территории, безусловно, будет характеризоваться более высокими (по сравнению с городскими стандартными учреждениями) расходами в расчете на одного потребителя, прежде всего, более высокими накладными расходами. В то же время при сравнимой квалификации персонала и обеспеченности необходимым оборудованием потребитель в таком учреждении будет получать по совокупности параметров услугу более высокого качества. Типичным примером могут служить частные школы, где наполняемость классов существенно ниже нормативной, или небольшие частные лечебные учреждения и дома престарелых.

Однако, как правило, малокомплектное учреждение (в силу своей территориальной оторванности от центра экономического развития) оказывается или неукomплектованным необхо-

<sup>1</sup> Федеральный закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».

<sup>2</sup> Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

димыми специалистами (материалами, оборудованием), или укомплектованным специалистом низкой квалификации (или и то, и другое).

Казалось бы, такие учреждения должны стать безусловными кандидатами на ликвидацию (соотношение цены и качества оказываемых ими услуг не выдерживают никакой критики). Действительно, такие учреждения целесообразно ликвидировать, **но** только в том случае, если у потребителей оказываемых ими услуг есть адекватная альтернатива получения более качественных (и более дешевых для бюджета) публичных услуг в другом месте. В отсутствие такой альтернативы соответствующий учредитель должен взять на себя решение двуединой задачи повышения качества и снижения стоимости услуг, оказываемых малокомплектным учреждением.

Решение этой задачи может быть осуществлено с помощью:

- оснащения учреждения современным оборудованием и, прежде всего, оборудованием, позволяющим осваивать дистанционные технологии оказания услуг;

- преобразованием учреждения в филиал более крупного учреждения — ресурсного центра\*.

**Модернизация процесса предоставления государственных (муниципальных) услуг.** Одной из основных причин снижения эффективности предоставления публичных услуг, а также их доступности в последние два десятилетия явилось изменение системы расселения в связи с переходом экономики на рыночные принципы.

Для принятия решения о применении тех или иных мер, направленных на повышение эффективности предоставления публичных ус-

луг и их доступности на той или иной территории, необходимо провести оценку потенциала этих территорий по следующим критериям:

- 1) характер миграционных потоков (положительный, отрицательный, нейтральный);

- 2) обеспеченность социальной инфраструктурой в расчете на потребителя;

- 3) уровень заработной платы в бюджетной сфере по сравнению со стоимостью потребительской корзины на данной территории, а также с уровнем заработной платы в конкурентных отраслях.

Наименее проблемной, с точки зрения уровня доступности социальных услуг, является территория, характеризующаяся: а) стабильной численностью населения, б) оптимальным уровнем обеспеченности социальной инфраструктурой, в) соответствием заработной платы в бюджетной сфере стоимости потребительской корзины и ее конкурентоспособностью по отношению к другим отраслям.

Наиболее проблемными являются территории, характеризующиеся: а) убывающей численностью населения, б) избытком социальной инфраструктуры, в) более высоким уровнем заработной платы в бюджетной сфере по отношению к средней по экономике региона. Отток населения из таких территорий в относительно более развитые регионы, как правило, не сопровождается соответствующим сокращением числа бюджетных учреждений и количества их сотрудников. Очевидно, что занятость в бюджетной сфере в депрессивных регионах спасает регион от катастрофического роста безработицы. В то же время уровень бюджетной обеспеченности регионов начиная с 2000 года стал

#### \* CASE STUDY

Именно по такому пути пошла администрация Смоленской области, которая вместо ликвидации малокомплектных школ создала так называемые «ресурсные центры», которые взяли на себя дистанционное обучение детей в отдаленных сельских малокомплектных школах высококвалифицированными учителями. В случае, если такая школа становится филиалом ресурсного центра, помимо повышения качества обучения, происходит сокращение как основного персонала (остающийся учитель играет роль модератора и технического администратора сеансов дистанционного обучения), так и административно-управленческого персонала (директор, завучи, бухгалтерия «уходят» в головной ресурсный центр). Передача такой школы в управление эффективному менеджеру будет способствовать повышению эффективности работы такой школы и по другим параметрам.



все в большей степени зависеть от численности постоянного населения. В результате уровень финансирования каждого отдельного учреждения снижался, соответственно снижалось и качество предоставления услуг населению.

Проблемы с доступностью публичных услуг возникают и на территориях, характеризующихся ростом численности населения и, как следствие, нехваткой мощностей социальной инфраструктуры.

Взятый правительством курс на повышение заработной платы бюджетным работникам, безусловно, будет способствовать повышению качества и доступности социальных услуг, однако он неминуемо приведет к общему росту бюджетных расходов в социальной сфере, если одновременно не будут приняты меры по оптимизации бюджетной сети. Проблема доступности социальных услуг не должна решаться традиционным способом, то есть посредством укомплектования полным штатом сотрудников существующих малокомплектных государственных (муниципальных) учреждений, расположенных на малонаселенных территориях, и посредством строительства новых учреждений на территориях с растущей численностью населения. Та же цель может быть достигнута с помощью использования **альтернативных способов предоставления социальных услуг**.

*В сфере здравоохранения.* Основной формой предоставления услуг здравоохранения на малонаселенных сельских территориях должны стать так называемые «семейно-врачебные амбулатории», в которых будут задействованы специалисты, владеющие основными диагностическими и лечебными навыками по 3–8 смежным специальностям («врачи общей/семейной практики») и оказывающие базовые медицинские услуги всем возрастным группам населения. Для принятия решения о создании таких амбулаторий на конкретной территории необходимо провести предварительный сравнительный анализ издержек на обеспечение существующих и вновь создаваемых семейно-врачебных амбулаторий современным диагностическим оборудованием и издержек на доставку пациентов в более крупный медицинский центр в столице региона. При этом необходимо принимать во внимание, что для экстренных вызовов специалистов или для экстренной транспортировки

больных в сельской местности должны быть созданы оборудованные вертолетные площадки для санитарной авиации.

Лечение более сложной и редкой патологии должно проводиться в многопрофильных областных больницах и клиничко-диагностических центрах (КДЦ). Создание КДЦ, связанных с сетью поликлиник и семейно-врачебных амбулаторий при помощи телемедицинских технологий, позволит решить проблему повышения доступности и качества оказания первичной амбулаторно-поликлинической помощи населению. Соответствующие медицинские учреждения должны обслуживать пациентов, доставляемых в том числе из отдаленных мест.

Для комплексного решения проблемы доступности медицинской помощи и повышения ее эффективности необходимо перенести акцент с лечения на профилактику и раннее выявление заболеваний путем полного охвата населения профилактическими осмотрами. Для этого опять-таки вместо повсеместного строительства и комплектации стационарных диагностических центров персоналом и оборудованием достаточно оснастить в необходимом количестве передвижные диагностические лаборатории, а также сформировать выездные бригады врачей в целях профилактических осмотров населения, что обеспечит доступность медицинских услуг в тех населенных пунктах, где отсутствуют профильные специалисты.

*В сфере образования.* Обеспечение доступности услуг дошкольного и общего школьного образования в малонаселенной (сельской) местности также не обязательно должно основываться на содержании существующих или строительстве новых учреждений образования. Разделение услуг в детских дошкольных учреждениях на услуги воспитания и содержания, с одной стороны, и услуги дошкольного образования, с другой, обеспечит обоснование разделения формы предоставления этих услуг, как во времени, так и в пространстве. Альтернативой созданию полноценных мест в дошкольных учреждениях (четырёхразовое питание, дневной сон и т. п.) может стать организация дошкольного образования в группах краткосрочного пребывания, размещаемых в действующих бюджетных учреждениях (общеобразовательных школах, библиотеках, клубах







и т. п.) в часы, свободные от нагрузки по основному профилю учреждения (включая проведение занятий в выходные дни). Для подготовки детей к школе могут быть задействованы и их родители посредством предоставления им методических рекомендаций или возможности прослушать краткий курс по дошкольной педагогике, выплаты зарплаты преподавателям семейного детского сада, организации посещения семьи специалистами для контроля за учебным процессом, оценки достигнутого и при необходимости корректировки программы обучения. При наличии экономической целесообразности содержание и воспитание детей в дошкольных учреждениях (требующих содержания здания, а также штата педагогов, воспитателей и обслуживающего персонала) может быть заменено выплатой денежных субсидий родителям, которые при прочих равных условиях позволят кому-нибудь из них отказаться от работы до достижения ребенком школьного возраста.

Для повышения качества и доступности общего образования на малонаселенных территориях альтернативой организации доставки школьников в полнокомплектную школу на школьных автобусах может стать развитие крупных базовых школ (по примеру опыта Смоленской области), имеющих сеть малокомплектных школ-филиалов. В рамках таких школьных сетей можно организовать как выезд «вахтовым методом» бригад учителей или отдельных учителей в малокомплектные школы для интенсивного обучения предметам за ограниченный период времени.

Также в малонаселенной сельской местности целесообразно развивать предоставление дистанционного образования, когда ученики малокомплектной школы получают основную информацию при помощи новых телекоммуникационных технологий (сети Интернет, телевидения) или в записи. Проверку качества знаний и выполнения необходимых заданий осуществляет «тьютор» в дистанционном режиме или при выезде на место. В то же время преподаватель, постоянно работающий в школе-филиале, должен, подобно «семейному врачу», освоить несколько предметов и, главное, методику организации заочного учебного процесса на месте. При этом необходимо повышение материально-технического обеспечения школ, в том чис-

ле оснащение сети базовых школ необходимым лабораторным оборудованием, а сети школ-филиалов — оборудованием, необходимым для получения дистанционного образования.

*В сфере социальной защиты детей.* Сложившаяся в России система интернатного воспитания детей, оставшихся без попечения родителей, отличается крайней неэффективностью. Стоимость содержания детей в интернатных учреждениях составляет более 30 тыс. руб. в месяц на одного ребенка (данные 2009 года), что намного превышает расходы бюджета на поддержку семейных форм воспитания и стоимость альтернативных услуг, не связанных с помещением ребенка в интернатное учреждение. Кроме того, общество несет существенные потери из-за низкой производительности выпускников детских интернатных учреждений, многие из которых продолжают зависеть от государственной поддержки и после достижения трудоспособного возраста.

Очевидно, что проблему социального сиротства невозможно решить ни увеличением денежных пособий замещающим семьям, ни новыми кампаниями по сокращению числа детских интернатных учреждений. Необходима комплексная стратегия, направленная в первую очередь на поддержку кровной семьи. Такая стратегия должна предусматривать:

- развитие профилактических услуг для кровных семей с детьми, относящихся к группе риска;
- развитие семейных форм устройства детей, лишенных родительского попечения, включая развитие услуг по сопровождению и поддержке замещающих семей;
- план по реструктуризации, перепрофилированию и ликвидации существующих интернатных учреждений;
- реформирование системы управления и финансового обеспечения услуг в сфере защиты детства.

В сфере социальной защиты детства необходимо разработать и внедрить новые принципы бюджетирования и финансирования услуг. Существующая система бюджетирования интернатных учреждений создает у них заинтересованность в сохранении и даже увеличении численности воспитанников. Эту проблему невозможно решить без перепрофилирования существующих интернатных учреждений, пре-

вращения их в центры по подготовке воспитанников к самостоятельной жизни, жизни в семье, центры поиска и подготовки замещающих семей для воспитанников и сопровождения замещающих семей. В среднесрочном аспекте необходимо предусмотреть:

- переход на региональном и местном уровнях на программные принципы финансирования в сфере социальной защиты детства (бюджетирование, ориентированное на результат);
- обеспечение возможности использования экономии, достигнутой в результате сокращения финансирования детских интернатных учреждений, для финансирования альтернативных услуг в сфере социальной защиты детства;
- отказ от сметного финансирования интернатных учреждений, переход на финансирование на основании государственного задания и на систему аутсорсинга услуг социально ориентированным некоммерческим организациям.

*В сфере социальной защиты граждан пожилого возраста.* Альтернативой предоставлению услуг социального обслуживания гражданам пожилого возраста в домах престарелых должен стать рост предоставления подобных услуг на дому и обслуживания в центрах дневного пребывания. Повышение качества обслуживания этой категории потребителей будет обеспечено как за счет развития сети социальных центров обслуживания на дому, так и стационарных центров и центров дневного пребывания пожилых граждан. Такие центры возьмут на себя предоставление качественного питания, оказание услуг психологической помощи, дадут возможность социально адаптироваться, а также получать досуговые услуги.

*В сфере культуры.* Мировой опыт показывает, что на смену разрозненным учреждениям культуры, особенно в удаленных от центра страны территориях, приходят так называемые культурно-досуговые центры (в английском эквиваленте — convention centers). Эти центры предназначены для проведения не только различных культурно-зрелищных мероприятий (концертов, спектаклей, демонстраций кинофильмов, выставок), но и социально-политических мероприятий (съездов, собраний и т. п.). Наличие такого центра в каждом небольшом городе и в каждом микрорайоне крупного города значительно оживляет общественную и

культурную жизнь. Такие центры, оснащенные современным оборудованием, позволят провинциальным территориям устраивать гастрели и организовывать передвижные выставки самого высокого уровня как по российским, так и мировым стандартам.

В настоящий момент приступить к исполнению такой роли могли бы существующие клубы или библиотеки. Так, в клубах вместо демонстрации старых боевиков можно начать транслировать лучшие спутниковые телеканалы (при условии оснащения соответствующим не слишком дорогим оборудованием). Библиотеки на современном этапе развития должны стать не только местом, где можно получить книгу, но и публичным центром, предоставляющим правовую, деловую и социально значимую информацию. В малонаселенных пунктах сельские библиотеки должны взять на себя функцию обеспечения доступа населения к сети Интернет, поэтому качество библиотечных услуг будет зависеть не только от укомплектованности учреждения печатными изданиями, но и от оснащенности компьютерами, подключенными к Интернету. Для повышения эффективности своих услуг библиотеки должны стать передвижными или предоставлять свои услуги по Интернету.

Модернизации предоставления публичных услуг в социальной сфере должен способствовать переход на программно-целевой принцип функционирования исполнительных органов власти, сутью которого является выбор наиболее эффективных способов достижения целей, сформулированных в рамках государственных (муниципальных) программ.

*Использование информационных технологий.* В эпоху развития информационных технологий появляется возможность расширить число услуг, предоставляемых в электронной форме, и обеспечить доступность электронных услуг для населения, проживающего в отдаленных малонаселенных территориях. Альтернативные способы предоставления доступа населения к социальным услугам предполагают расширение пропускной способности проводной инфраструктуры в городах, организацию беспроводного широкополосного доступа в Интернет без привязки к проводной инфраструктуре, создание точек временного коллективного доступа в Интернет в общественных местах

(почта, библиотеки, школы) и т. д. Расширение доступа населения к электронным услугам и телекоммуникационным каналам будет способствовать и обеспечению единого социального пространства, расширит возможности для занятости населения на удаленных территориях. Кроме того, развитие телекоммуникаций обеспечит приток инвестиций в этот сектор инновационной экономики и будет способствовать экономическому развитию страны.

Вышеперечисленные альтернативные способы предоставления государственных социальных услуг потребуют на начальном этапе дополнительного вложения бюджетных средств (как инвестиционного характера — на осна-

щение современным оборудованием, так и текущего характера — на переподготовку или повышение квалификации бюджетных работников). Кроме того, для внедрения альтернативных способов предоставления социальных услуг необходимо будет усовершенствовать систему государственного и муниципального управления в отраслях социальной сферы. Однако данные вложения уже через несколько лет обернутся экономией текущих бюджетных расходов и повышением доступности и качества предоставления государственных социальных услуг, ростом качества человеческого капитала и в конечном итоге — ускорением экономического развития регионов России.

#### ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

Использование альтернативных способов предоставления социальных услуг в регионах с растущей численностью населения и все возрастающей плотностью его проживания, имеет свою специфику. Несмотря на то, что в таких регионах традиционные способы предоставления услуг (на базе в полномасштабных учреждений образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты) могут оказаться не менее эффективными, сложившаяся социальная инфраструктура этих мест не способна охватить быстрорастущее население. Поэтому в таких регионах проблема доступа населения к социальным услугам должна решаться и за счет строительства новых учреждений, и за счет освоения альтернативных способов предоставления социальных услуг, и за счет привлечения к оказанию государственных (муниципальных) услуг организаций негосударственного сектора. Выбор в пользу того или иного подхода должен быть основан на сопоставлении эффективности оказания услуг тем или иным способом с точки зрения конечного результата. Так, например, деинституционализация системы социальной защиты детей и перенос акцента на профилактику социального сиротства является более эффективным способом с точки зрения формирования человеческого капитала как на малонаселенных территориях, так и в крупных агломерациях. В то же время, на густонаселенных территориях не будет иметь смысла развитие дистанционного обучения, если в пешей доступности будет находиться полномасштабная общеобразовательная школа.



# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 334.021

С. В. РАСТОРГУЕВ  
S. V. RASTORGUEV

## ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАК МЕХАНИЗМ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

### REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT PROGRAMS AS A MECHANISM FOR ACHIEVING POLITICAL GOALS

**Аннотация.** В статье проведен SWOT-анализ программ социально-экономического развития Белгородской и Липецкой областей в период 2004–2008 гг. (далее — программы). Рассчитаны реальные результаты реализации программ с учетом дефлятора. Исследована взаимосвязь экономических и политических процессов в регионах. Проанализировано влияние удачной экономической политики на переизбрание инкубентов в областные парламенты и голосование за партию власти.

**Ключевые слова:** программа социально-экономического развития; регионы; SWOT-анализ; инкубент; областные думы; партия власти.

**Abstract.** With the help of the SWOT-analysis socio-economic development program of Belgorod and Lipetsk region in the period of 2004–2008 years were analyzed. The actual results of the program were calculated taking into account the deflator. Economic and political interrelation processes in the regions were studied. The effect of successful economic policy in the incumbent's re-election to the regional parliaments, and vote for the party in power was analyzed.

**Keywords:** regional socio-economic development program; SWOT-analysis; incumbent; regional council; party in power.

Цель данной статьи — проанализировать программы социально-экономического развития двух регионов Центрального федерального округа (Белгородской и Липецкой областей), действовавшие в период 2004–2008 гг., с помощью методики SWOT-анализа и определить, связаны ли результаты реализации программ с уровнем поддержки партии власти на выборах (президентских, в Государственную Думу, в областной парламент).

Объекты исследования — две области Центрального федерального округа (ЦФО) — были определены по следующей методике. На основе данных о результатах выборов в областные парламенты 2004–2007 гг., Государственную Думу 2007 г., Президента Российской Федерации 2008 г. по субъектам ЦФО (кроме Москвы) выведен среднестатистический показатель поддержки избирателями партии власти в лице

«Единой России» и Д. А. Медведева. Данный показатель является частным от деления суммы процентов набранных «Единой Россией» на федеральных и областных выборах и Д. А. Медведевым на три выборные компании.

В табл. 1 представлены данные по итогам голосования и средний процент поддержки партии и кандидатов партии власти на выборах 2004–2008 гг.

Таким образом, в качестве объекта исследования взяты две области ЦФО с максимальной электоральной поддержкой партии власти и ее политики на федеральном и региональном уровне. Предмет исследования — социально-экономическая политика областной власти, отраженная в программах социально-экономического развития.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: структурировать содержа-



## Оценка управления валютным риском

Область	Процент голосов «Единой России» на выборах в областной парламент 2004гг.	Процент голосов «Единой России» на выборах в Государственную Думу РФ 2007 г.	Процент голосов Д. А. Медведева на выборах 2008 г.	Средний процент голосов за партию власти
Белгородская	52,7	65,3	68,9	<b>62,3</b>
Брянская	34,0	61,7	61,8	52,5
Владимирская	20,5	56,7	64,0	47,1
Воронежская	31,0	56,9	66,2	51,4
Ивановская	32,0	60,7	64,9	52,5
Калужская	40,0	61,6	65,5	55,7
Костромская	30,0	56,3	62,4	49,6
Курская	37,6	62,7	64,2	54,8
Липецкая	50,6	62,3	65,8	<b>59,6</b>
Московская	47,2	59,7	70,4	59,1
Орловская	39,0	59,8	66,3	55,0
Рязанская	22,2	57,1	60,8	46,7
Смоленская	51,2	54,8	59,2	55,1
Тамбовская	40,5	59,7	72,5	57,6
Тверская	33,2	59,7	67,5	53,5
Тульская	22,3	56,9	67,8	49,0
Ярославская	26,0	53,1	63,5	47,5
Среднее значение	<b>35,9</b>	<b>59,1</b>	<b>65,4</b>	<b>53,5</b>

Источник: рассчитано автором по данным [www.cikrf.ru](http://www.cikrf.ru), [www.vibory.ru](http://www.vibory.ru)

ние программ; применить к структурированным элементам статистические и логические методы исследования; применить методику SWOT-анализа к обработанному материалу; сравнить заявленные в программах цели с конечным результатом. В качестве гипотезы рассматривается предположение о взаимосвязи высокой электоральной поддержки партии власти с удачной региональной социально-экономической политикой. Программы социально-экономического развития рассматриваются в качестве механизма, направленного на достижение не только экономических, но и политических целей.

Основными источниками информации являются тексты областных законов двух регионов ЦФО. Закон Белгородской области от 12.05.2005 № 194 «Об утверждении программы экономического и социального развития Белгородской области на период до 2007 года» (принят Белгородской областной Думой 27.04.2005), Закон Липецкой области от 22.12.2004 № 147-ОЗ «О

программе социально-экономического развития Липецкой области на 2005 г. и на период до 2008 года» (принят Липецким областным Советом народных депутатов 09.12.2004). Заказчиком программ выступала администрация (Правительство) области, а разработчиком программ — соответствующее ведомство (Управление экономики администрации Липецкой области и Правительство Белгородской области).

Проверка реализации намеченных результатов программ осуществлена на основе данных Федеральной службы государственной статистики, которые содержатся в сборнике «Регионы России. Социально-экономические показатели»<sup>1</sup>. Также использованы сведения портала «Открытый бюджет. Регионы России»<sup>2</sup>, Закон Белгородской области от 21.07.2008 № 219 «Об исполнении областного бюджета за 2007 год» (принят Белгородской областной Думой 08.07.2008), Закон Липецкой области от 20.05.2009 № 265-ОЗ «Об исполнении област-

<sup>1</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели 2009 / Под ред. Гохберга Л. М., Гельвановского М. И., Горячевой И. П., Ульянова И. С., Кевеша А. Л., Барганджи Б. А. Госкомстат РФ, РОССТАТ, 2009.

<sup>2</sup> Открытый бюджет. Регионы России. URL: [www.openbudget/karelia.ru](http://www.openbudget/karelia.ru) (дата обращения: 05.04.2012).



ного бюджета за 2008 год» (принят 14.05.2009)<sup>3</sup>. При анализе оттоков налогов в федеральный центр использованы статистические данные Управления ФНС по Белгородской области<sup>4</sup>.

Методика SWOT-анализа представляет собой инструмент исследования полей «сил» – «слабостей» – «возможностей» – «угроз» фирмы в условиях конкурентной среды с целью выработки стратегии<sup>5</sup>. В представленном исследовании на месте фирмы находится региональная экономика. В качестве внутренней среды с силами и слабостями анализируется социально-экономическое положение региона по тексту программы, внешняя среда с возможностями и угрозами представлена потенциалом области и опасностями для региона. Стратегия, отраженная в программе социально-экономического развития, формируется на основе сочетания основных «сил» и «возможностей» при нейтрализации основных «угроз» и «слабостей».

**Белгородская область.** В качестве стратегической цели определено улучшение качества жизни населения, увеличение за 2004–2007 гг. реально располагаемых доходов населения в 1,37 раза. Для достижения цели были определены задачи, которые можно рассматривать как средства и методы достижения цели. Они сгруппированы в три блока.

*Первый блок* — создание условий и среды для ускоренного развития отраслей, модернизации, обеспечения занятости и роста доходов населения, роста ВРП в 1,28 раза, платежей в бюджет всех уровней в 1,8 раза. Далее идет детализация задач первого блока, которая включает пять достаточно общих и абстрактных пунктов. Они касаются содействия по развитию межрегиональных связей, достижению устойчивого экономического роста, созданию благоприятного инвестиционного климата, ресурсосберегающих технологий, развитию транспортной инфраструктуры, села, поддержке малого бизнеса.

*Второй блок* — развитие социальной сферы на основе укрепления и расширения налогового потенциала области. Детализация второго блока включает совершенствование медицин-

ского обслуживания, создание благоприятной среды для развития личности, адресную социальную помощь, развитие кадрового потенциала, жилищное строительство, обеспечение надежности жилищно-коммунального хозяйства (далее — ЖКХ), повышение экологической безопасности.

*Третий блок задач* — совершенствование организационной и нормативной законодательной деятельности. Он включает следующие пункты: совершенствование системы управления государственным имуществом, реформу местного самоуправления, повышение эффективности управления бюджетным процессом, совершенствование нормативно-правовой базы в экономической и социальной сферах.

Белгородская область характеризуется ростом основных социально-экономических показателей. Развитие отдельных типов организаций (экспортеры, малый бизнес) опережает общероссийские темпы. По ряду параметров имеется отставание от среднероссийского уровня — рост денежных доходов населения, темпы роста экономики в целом. Отмечается недостаточное финансирование со стороны федерального центра.

Ожидаемые результаты реализации программы представлены в оцифрованном виде и дают возможность сравнить план и факт. Из раздела «Социально-экономическое положение Белгородской области» можно извлечь «силы» и «слабости». В качестве основных конкурентных преимуществ («сил») региона выделены: географическое положение (приграничное положение, густая сеть дорог); наличие уникальных минеральных ресурсов (железная руда, строительные материалы, плодородная почва и климат); наличие высококвалифицированных кадров. К основным слабостям региона относятся недостаток собственных финансовых ресурсов, высокая степень износа основных фондов, энергодефицитность области, зависимость от конъюнктуры мировых рынков черных металлов и аграрной продукции, слабая материально-техническая база социальной сферы.

<sup>3</sup> Белгородская областная дума. URL: [www.belduma.ru](http://www.belduma.ru). Официальный сайт Администрации Липецкой области.

URL: [www.admlr.lipetsk.ru](http://www.admlr.lipetsk.ru) (дата обращения: 05.04.2012).

<sup>4</sup> Управление ФНС России по Белгородской области. URL: [www.r31.nalog.ru](http://www.r31.nalog.ru) (дата обращения: 05.04.2012).

<sup>5</sup> См.: Аакер Д. А. Бизнес-стратегия. От изучения рыночной среды до выработки беспроблемных решений. М., Эксмо, 2007. Грант Р. Современный стратегический анализ. СПб.: Питер, 2008.

«Возможности» региона представлены конкретными приоритетами развития на период до 2007 г. В качестве базового года сравнения взят 2003 г. К возможностям отнесены — рост ВРП на 28 %, увеличение поступлений платежей в бюджет в 2007 г. в 1,8 раз, рост реально располагаемых денежных доходов населения в 2007 г. в 1,37 раз, снижение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума не менее чем в 1,8 раз, рост ввода в эксплуатацию жилых домов в 1,7 раз. «Угрозы» реализации программы заключаются в сокращении налоговых поступлений в областной бюджет от основных налогоплательщиков, зависящих от конъюнктуры мировых рынков, недостаточности трансфертов из федерального бюджета и возложения на областную власть недофинансированных федеральных мандатов, снижении инвестиционной активности, росте износа основных фондов.

Таким образом, SWOT-анализ по программе принимает следующий вид (см. рис. 1).

Для превращения сил в возможности и для предотвращения угроз программа содержит перечень мероприятий и инвестиционных программ на сумму 93,7 млрд руб. Из них на долю областного бюджета приходится 22 %, федерального бюджета — 11 %, средств предприятий — 24,5 %, банковских кредитов — 23,4 %. Таким образом, областная власть определила суммарные бюджетные обязательства для достижения стратегической цели — улучшить

качество жизни населения — в размере 1/3 от суммы финансирования программных мероприятий. Остальное должны инвестировать предприятия и банки. Расчет отношения уплаченных областью федеральных налогов к доходам областного бюджета и сумме трансфертов из федерального бюджета показывает, что Белгородская область в рассматриваемый период выступала «нетто-кредитором» федерального центра. В 2007 г. ФНС по Белгородской области собрала федеральных налогов в размере 59 % от доходной части бюджета. А федеральными трансфертами в область было возмещено 22 % от доходной части бюджета.

Эффективность реализации мероприятий и инвестиционных программ можно проследить по сравнению данных плана и факта (см. табл. 2)<sup>6</sup>.

Большинство показателей, запланированных в ценах 2003 г., на 2007 г. оказались выполненными (за исключением ввода в эксплуатацию жилых домов).

Насколько соотносятся относительно успешные результаты реализации Закона Белгородской области от 12.05.2005 № 194 «Об утверждении программы экономического и социального развития Белгородской области на период до 2007 года» с поддержкой областных властей населением Белгородской области? Хорошим критерием определения поддержки являются результаты выборов, которые показывают уровень поддержки/оппозиционности электората.

<p><b>Силы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выгодное географическое положение;</li> <li>- наличие уникальных минеральных ресурсов;</li> <li>- высококвалифицированные кадры</li> </ul>	<p><b>Слабости:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- недостаток собственных финансов;</li> <li>- высокий износ основных фондов;</li> <li>- энергодефицитность;</li> <li>- зависимость от конъюнктуры цен мировых рынков;</li> <li>- слабая материально-техническая база социальной сферы</li> </ul>
<p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рост ВРП;</li> <li>- увеличение поступлений платежей в бюджет;</li> <li>- рост реально располагаемых денежных доходов населения;</li> <li>- снижение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума;</li> <li>- рост ввода в эксплуатацию жилых домов</li> </ul>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сокращение налоговых поступлений в областной бюджет от основных налогоплательщиков;</li> <li>- недостаточности трансфертов из федерального бюджета;</li> <li>- снижение инвестиционной активности;</li> <li>- выход из строя основных фондов</li> </ul>

Рис. 1. SWOT-анализ по программе Белгородской области

<sup>6</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели 2009 / Под ред. Гохберга Л. М., Гельвановского М. И., Горячевой И. П., Ульянова И. С., Кевеша А. Л., Барганджи Б. А. Госкомстат РФ, РОССТАТ, 2009.

Таблица 2

Реализация основных целей программы в Белгородской области

Показатель	План	Факт
ВРП	рост в 1,28 раза	рост в 2,1 раза
Платежи в бюджет	рост в 1,8 раза	рост в 3,3 раза
Реально располагаемые доходы населения	рост в 1,37 раза	рост в 1,86 раза
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	снижение в 1,8 раза	снижение в 2,2 раза
Ввод в эксплуатацию жилых домов.	рост в 1,7 раза	рост в 1,59 раза

Источник: рассчитано автором по статистическому сборнику «Регионы России. Социально-экономические показатели».

Программа была принята Белгородской областной Думой III созыва за полгода до перевыборов. Условно можно рассматривать данную программу как предвыборное обещание законодателей. Из 34 депутатов IV созыва 10 были депутатами III созыва — процент инкубентов 29,4%. Из них 7 прошли в IV Областную Думу по одномандатным округам со средним процентом голосов 61,2% и со средним голосом против всех 11,7%. Остальные депутаты-одномандатники получили в среднем 58,3% голосов при среднем проценте против всех 15,3%<sup>7</sup>. Конечно, на избрание инкубентов влияет несколько переменных, однако нельзя не учитывать такой фактор, как выполнение политических обещаний.

Также показательно, что до настоящего времени сохранили свои позиции и представители исполнительной власти, являвшиеся заказчиками и разработчиками программы: губернатор, первый заместитель губернатора — руководитель Администрации губернатора, заместитель губернатора Белгородской области — начальник департамента финансов и бюджетной политики области.

Экономический эффект увеличения ВРП, роста налоговых платежей и увеличения доходов граждан напрямую зависит от положения крупнейших предприятий области. В рейтинге журнала «Эксперт» за 2004 г. в списке четырехсот крупнейших компаний РФ было четыре представителя области: Оскольский электрометаллургический комбинат, Лебединский и Стойлен-

ский горно-обогатительные комбинаты (ГОК), аграрно-промышленная компания «ЭФКО». В 2007 г. лишь последняя сохранила региональную прописку, выручка компании с 2003 г по 2007 г. с учетом инфляции выросла в 1,73 раз.

Оскольский электрометаллургический комбинат и Лебединский ГОК вошли в холдинг «Металлоинвест». ОЭМК увеличил выручку в 1,93 раз, балансовую прибыль в 20 раз, чистую прибыль в 13,5 раз. Только в консолидированный бюджет области он принес (с учетом дефлятора) 1,6 млрд руб. Лебединский ГОК увеличил выручку в 2,6 раз, балансовую прибыль в 19 раз, чистую прибыль в 21 раз и принес в бюджет области 3,8 млрд руб. Стойленский ГОК вошел в структуру Новолипецкого металлургического комбината. За период 2003–2007 гг. его выручка выросла в 2,5 раза, чистая прибыль — почти в 50 раз. Также в списке фигурируют холдинги, имеющие агропромышленные активы в Белгородской области: «Продимекс-холдинг», «Стойленская нива», «Русагро»<sup>8</sup>.

Можно констатировать, что Белгородская область в ходе реализации программы 2004–2007 гг. максимально использовала свои сильные стороны: природные ресурсы для черной металлургии, транспортные артерии и плодородную почву.

**Липецкая область.** *Стратегические цели программы:* преодоление бедности, рост благосостояния и улучшение качества жизни, политическая и социальная стабильность, общественная безопасность. *Задачи программы:*

<sup>7</sup> Избирательная комиссия Белгородской области. URL: www.belgorod.izbirkom.ru (дата обращения: 05.04.2012).

<sup>8</sup> Рассчитано по данным Рейтингового агентства «Эксперт» – www.raexpert.ru – и годовых отчетов компаний.

создать условия для повышения уровня жизни населения на основе обеспечения высоких и устойчивых темпов экономического роста во всех отраслях, укрепить материально-техническую базу социальной сферы, рационально использовать природные ресурсы, повысить эффективность управления государственной собственностью и финансами.

«Силы» и «слабости» региона изучены с помощью контент-анализа раздела документа о текущем положении дел. Каждый абзац классифицировался по трем возможным вариантам: нейтральный (констатирующий факты), позитивный (несущий информацию о развитии объекта), негативный (несущий информацию о проблеме и плохом состоянии объекта). Подсчитывались только позитивные и негативные суждения. По 27 позициям, охватывающим все сферы социально-экономической жизни, выделено 111 (76 %) позитивных суждений и 34 (24 %) негативных суждений. Наиболее позитивно представлены следующие позиции: образование, здравоохранение, культура, промышленность, торговля. Наибольший процент негативных суждений концентрируется в позициях ЖКХ, сельское хозяйство, транспорт.

Также информация для поля «силы» содержится в разделе о потенциале развития региона. В нем сформулированы положения о наличии сырья для строительной индустрии, 200 крупных предприятий, резервных конкурентоспособных мощностей, развитой инфраструктуры коммуникаций, высокого трудового и научного потенциала.

«Возможности» области в цифровом выражении выглядят так: к 2008 г. увеличение объема

промышленного и сельскохозяйственного производства на 19 %; объема инвестиций на 50 %; товарооборота на 32 %; реально располагаемых денежных доходов населения на 6 % каждый год. Рост ВРП области на 26 %, ввод 800 тыс. кв. м. жилой площади, рост объема внешней торговли на 12 %, стабилизация инфляции на уровне 6 % в год. Рост номинальных денежных доходов населения в 1,8 раза, номинальной начисленной зарплаты в 1,9 раза. «Угрозы» в явном виде в документе не указаны, они выведены на основе анализа «слабостей» и «возможностей».

В документе представлены механизмы, которые позволяют областной власти оказывать влияние на достижение целей программы. К ним относятся: бюджетные расходы (областные целевые программы, инвестиции, дотации, субсидии, трансферты); управление государственным долгом; конкурсное размещение государственного заказа; финансовое оздоровление предприятий; стимулирование инвестиционной деятельности налоговыми льготами; получение инвестиционных рейтингов; устройство выставок и ярмарок; открытие таможенных постов; отсрочки, рассрочки и списание налогов; лицензирование; регулирование тарифов; создание бизнес-инкубаторов и особых экономических зон.

На финансирование программы определена сумма в размере 406,8 млрд руб. Из них на долю предприятий приходится 244 млрд руб. (60 %), областного и местных бюджетов — 84,4 млрд руб. (20,7 %), государственных внебюджетных фондов — 12,6 %, федерального бюджета — 27,3 млрд. руб. (6,7 %). Фактически к источникам финансирования за счет областной части относится весь бюджет области в номиналь-

<p><b>Силы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- материально-техническая, кадровая база социальной сферы;</li> <li>- 200 крупных предприятий с резервом мощностей;</li> <li>- развитая инфраструктура коммуникаций;</li> <li>- сырьевая база для пищевой и строительной отрасли</li> </ul>	<p><b>Слабости:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- кризисные явления в химической и легкой промышленности;</li> <li>- финансовые, кадровые проблемы в сельском хозяйстве;</li> <li>- высокий износ основных фондов ЖКХ и сельского хозяйства;</li> <li>- зависимость от конъюнктуры цен мировых рынков черных металлов</li> </ul>
<p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рост ВРП;</li> <li>- рост реально располагаемых денежных доходов населения;</li> <li>- снижение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума;</li> <li>- рост ввода в эксплуатацию жилых домов;</li> <li>- создание особых экономических зон для активизации инвестиций</li> </ul>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рост инфляции и снижение уровня жизни;</li> <li>- неблагоприятная конъюнктура мировых цен на черные металлы;</li> <li>- рост аварийности в ЖКХ и на транспорте из-за высокого износа основных фондов</li> </ul>

Рис. 2. SWOT-анализ по программе Липецкой области



ных цифрах за 2005–2008 гг. в размере 90,4 млрд руб.<sup>9</sup> Что касается оттоков и притоков налогов и трансфертов, то из-за специфики работы главного налогоплательщика (Новолипецкого металлургического комбината) в 2008 г. объем средств, подлежащих возврату из федерального бюджета, превысил сумму налоговых перечислений в федеральный бюджет<sup>10</sup>. При этом в доходной части регионального бюджета 18,5 % средств приходится на трансферты федерального центра.

Итак, каковы же результаты выполнения программы (см. табл. 3)?

Таким образом, можно констатировать выполнение большинства прогнозируемых показателей с учетом коэффициента-дефлятора, равного для Липецкой области за период 2005–2008 гг. 1,59. Из-за заниженного прогноза инфляции не удалось достичь цели по ВРП, но инфляция в регионе является по большей степени внешним фактором, на который региональная власть имеет весьма ограниченное влияние.

В рейтинге «Эксперт РА» за 2004 г. присут-

ствуют четыре предприятия Липецкой области: Новолипецкий металлургический комбинат, «Стинол», холдинг «Лебединский», Липецкий металлургический завод «Свободный сокол». При сравнении результатов хозяйственной деятельности в 2004 и 2008 гг. следует учесть два фактора: кризис четвертого квартала 2008 г. и смена собственников бизнеса вследствие продажи активов. Если первый фактор приводит к серьезным корректировкам финансовых результатов, то из-за второго иногда невозможно проследить отчетность предприятия в рамках нового холдинга. Новолипецкий металлургический комбинат (без дочерних предприятий холдинга) в 2008 г. с учетом поправки на инфляцию получил примерно такую же выручку, как в 2004 г.; его балансовая прибыль сократилась на 20 %, чистая прибыль — на 12 %. Одновременно основной налогоплательщик области снизил налоговую нагрузку (отношение уплаченных налогов к выручке) с 13,2 % до 9,2 %.

Компания «Стинол» (в 2008 г. «Индезит») показала в 2008 г. с учетом инфляции пример-

Таблица 3

**Результаты выполнения программы социально-экономического развития Липецкой области 2005–2008 гг.**

Показатель	План	Факт
ВРП	рост на 26 %	рост на 14,4 % (с учетом инфляции)
Объем внешней торговли	рост на 112 % к 2004 г.	рост в 1,9 раз
Номинальная начисленная зарплата	рост в 1,9 раз (без учета инфляции)	рост в 2,5 раза (без учета инфляции); реальный рост на 35 %
Номинальные денежные доходы населения	рост в 1,8 раз (без учета инфляции)	рост в 2,7 раз (без учета инфляции)
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	12 %	10,3 %
Доля безработных от экономически активного населения	0,7 %	1 %
Оборот розничной торговли	54,5 млрд руб. (с учетом прогнозируемой инфляции)	58,7 млрд руб. (с учетом инфляции)
Инвестиции в основной капитал	рост в 1,5 раза	рост в 1,9 раз (с учетом инфляции)
Ввод в эксплуатацию жилых домов	800 тыс. кв. м.	721 тыс. кв. м.
Число малых предприятий	6600	6600

*Примечание:* все данные 2008 г. рассчитаны с учетом инфляции в период 2005–2008 гг. (в ценах 2004 г.) по сборнику «Регионы России. Социально-экономические показатели 2009»<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Рассчитано по данным сайта «Открытый бюджет. Регионы России». URL: [www.openbudget/karelia.ru](http://www.openbudget/karelia.ru) (дата обращения: 06.04.2012).

<sup>10</sup> Официальный сайт Центрального федерального округа. URL: [www.cfo.gov.ru](http://www.cfo.gov.ru) (дата обращения: 06.04.2012).

<sup>11</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели 2009 / Под ред. Гохберга Л. М., Гельвановского М. И., Горячевой И. П., Ульянова И. С., Кевеша А. Л., Барганджи Б. А. Госкомстат РФ, РОССТАТ, 2009.

но такую же выручку, как в 2004 г., но балансовая прибыль уменьшилась на 36 %, а чистая прибыль на 37 %. Холдинг «Лебедянский» в 2008 г. сменил собственника и из рук местной бизнес-элиты перешел в состав транснациональной компании PepsiCo. Если посмотреть на докризисную отчетность 2007 г., то наблюдается рост выручки в 1,6 раз при сохранении чистой прибыли на уровне 2004 г. Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» в 2008 г. до последнего квартала показывал неплохие результаты, но из-за кризиса закончил год с небольшим убытком при росте выручки с учетом инфляции в 1,2 раза<sup>12</sup>.

Программа социально-экономического развития была принята депутатами Липецкого областного Совета III созыва. Выборы в парламент IV созыва состоялись в октябре 2006 г. 12 депутатов III созыва (33,3 %) переизбрались в IV созыв. Причем 10 инкубентов прошли по одномандатным округам и лишь двое по списку «Единой России». Это показывает достаточно высокий уровень доверия к инкубентам. Из 12 инкубентов 9 представляют бизнес, двое — социальную сферу<sup>13</sup>, один — политическую сферу. Стабильна позиция губернатора области — он занимает свой пост с 1998 г. по настоящее время.

В результате проведенного исследования можно **сделать следующие выводы**.

Во-первых, относительно удачная социально-экономическая политика в двух областях в 2004–2008 гг. может рассматриваться как один из факторов, обуславливающих высокий процент поддержки партии власти на выборах.

Во-вторых, удачная социально-экономическая политика и обеспечение высокого уровня лояльности партии власти на федеральном уровне, очевидно, укрепляют позиции губернатора. Вместе с тем не прослеживается тенденция преимущественного переизбрания инкубентов в Белгородской и Липецкой области по сравнению с областями, где зарегистрирован наименьший процент поддержки партии власти. Если в Белгородском областном парламенте в изучаемый период было 29,4 % инкубентов, в Липецком — 33,3 %, то в областях с наименьшей поддержкой партии власти этот процент был значительно выше. Так во Владимирском областном Совете было 46 % инкубентов, в Рязанской областной Думе — 50 % инкубентов<sup>14</sup>.

В-третьих, методика SWOT-анализа применима не только для анализа фирмы или региона, но и отдельной программы развития региона. С ее помощью вскрывается «понимание» авторами программы проблем, перспектив и механизмов развития региона.

В-четвертых, анализ деятельности крупнейших предприятий, оттоков и притоков налогов и трансфертов характеризует взаимодействие локальных экономических и политических субъектов с внешней средой в лице федерального центра, компаний других регионов РФ и зарубежных стран. Анализ годовых отчетов крупнейших предприятий, областных бюджетов, статистики налоговой службы позволяет установить тесную связь интересов экономических субъектов с региональными политическими процессами.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер Д. А. Бизнес-стратегия. От изучения рыночной среды до выработки беспроблемных решений. – М.: Эксмо, 2007. – 464 с.
2. Грант Р. Современный стратегический анализ». – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели 2009 / Под ред. Гохберга Л. М., Гельвановского М. И., Горячевой И. П., Ульянова И. С., Кевеша А. Л., Барганджи Б. А. – Госкомстат РФ, Росстат, 2009.

<sup>12</sup> Рассчитано по данным Рейтингового агентства «Эксперт» – [www.gaexpert.ru](http://www.gaexpert.ru) – и годовых отчетов компаний.

<sup>13</sup> Рассчитано по данным сайта [www.lipetsk.izbirkom.ru](http://www.lipetsk.izbirkom.ru) (дата обращения: 06.04.2012).

<sup>14</sup> Рассчитано по данным сайтов [www.db.irena.org.ru](http://www.db.irena.org.ru), [www.zsvo.ru](http://www.zsvo.ru) (дата обращения: 06.04.2012).



УДК 33.338.24

О. В. ЛОСЕВА  
O. V. LOSEVAКОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА  
В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕTHE CONCEPT OF HUMAN CAPITAL EVALUATION  
IN INNOVATIVE ECONOMY

**Аннотация.** В рамках статьи рассматриваются особенности концептуальных подходов к оценке человеческого капитала как составной части интеллектуального капитала в условиях перехода к инновационной экономике. Выделены базовые положения концепции оценки человеческого интеллектуального капитала, определены объекты, субъекты, принципы оценки. Дано описание подходов к оценке человеческого интеллектуального капитала на уровне организации и региона.

**Ключевые слова:** человеческий капитал; человеческий интеллектуальный капитал; концепция; оценка; инновационная экономика.

**Abstract.** The article discusses features of the conceptual approaches to the human capital estimation as an integral part of intellectual capital in the transition to an innovation economy. Identified the basic concepts of human intellectual capital evaluation, objects, entities, principles of assessment. The description of the approaches to the human intellectual capital assessment at the organizational level and region.

**Keywords:** human capital; human intellectual capital; concept; evaluation; innovative economy.

В условиях перехода страны к инновационной экономике особую актуальность приобретает формирование и развитие человеческого капитала, которое обеспечит переориентацию российской инновационной системы с имитационного типа поведения на создание радикальных инноваций и передовых технологий. Инновационную экономику можно построить только на высокой добавленной стоимости человеческого интеллекта. Следовательно, возрастает значимость разработки методов измерения и оценки интеллектуальной компоненты человеческого капитала как составной части интеллектуального капитала, что дает основание для рассмотрения категории «человеческий интеллектуальный капитал».

При этом в основе управления формированием и развитием человеческого интеллектуального капитала должна лежать соответствующая концепция его оценки.

Концептуальные подходы к оценке человеческого интеллектуального капитала во многом

определяются **качественными особенностями инновационной экономики**, характеризующими ее как способ общественного производства.

Первая особенность состоит в существенном опережении темпов и масштабов научно-технического прогресса по сравнению со скоростью изменений качества трудовых ресурсов.

Техника, технология и человек со своими способностями к интеллектуальной деятельности и труду — две стороны одного и того же процесса развития производительных сил общества. Поэтому можно обоснованно предположить, что смена технологических укладов и качественные изменения уровня и содержания знаний, умений и навыков работников находятся в корреляционной взаимосвязи. В частности, если в структуре совокупного работника индустриальной экономики (1–3 технологические уклады) ведущее положение занимал работник средней квалификации, то в совокупной структуре работника экономики информационного типа (4-й технологические уклады) доминиру-

ющим является высококвалифицированный труд. При переходе к 5-му, а затем к 6-му технологическому укладу в условиях инновационной экономики (экономики знаний) формируется и начинает доминировать качественно новое поколение работников — работники знаний, меритократы<sup>1</sup>. Они не просто являются высококвалифицированными профессионалами, но и обладают развитым креативным интеллектом, адаптируемостью к любым условиям труда и их изменениям, а также способностями к быстрой смене профессии, культурной и общественной среды, к самопознанию и самосовершенствованию. Как подчеркивается в Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года<sup>2</sup>, для инновационной экономики нужен «инновационный человек», обладающий такими компетенциями инновационной деятельности, как способность к самообучению, творчеству, предпринимательству, умение работать в команде, стремление к новому.

Со сменой технологических укладов изменяется и само содержание труда, который становится в большей степени интеллектуальным, новаторским, творческим. Так, по данным В. Иноземцева<sup>3</sup>, уже в начале XXI века доля работников интеллектуального труда в США составляла 70 % всей рабочей силы, причем объектом применения знаний становятся сами знания.

Но если до начала XX века базовой характеристикой, основой развития общества выступал технологический уклад, и за один и тот же технологический период происходила смена нескольких циклов поколений работников, то в XX–XXI вв. в рамках одного технологического уклада происходит смена четырех-пяти поколений техники. В результате периоды жизненного цикла поколения работников как более длительные накладываются на более высокую частоту смены технологий. Следовательно, ключевым компонентом оценки развития общества становится человек как главная производительная сила социально-экономического прогресса. Исходя из этого, концепция оцен-

ки человеческого интеллектуального капитала в инновационной экономике должна быть личностно ориентированной и прогрессивно-развивающей, то есть опираться на оценку интеллектуального капитала индивида и формировать работника нового генезисного типа, который будет способен осваивать технологии в короткий срок, адаптивно приспосабливаться к научно-техническим новшествам, обладать высоким уровнем инновационной культуры.

*Вторая особенность*, вытекающая из первой, заключается, в том, что в условиях постоянного обновления знаний, инновационных преобразований и жесткой конкуренции работники оказываются перед необходимостью постоянного обучения в течение всей жизни. Так, к началу XXI века в американской экономике в частном секторе<sup>4</sup>:

- создано в новых организациях 5,8 млн рабочих мест, уничтожено в процессе ликвидации организаций, не выдержавших конкуренции, 4,5 млн рабочих мест;

- добавлено при реорганизации фирм 10,6 млн рабочих мест, ликвидировано в действующих компаниях 8,2 млн рабочих мест.

#### ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

Фактически 30 % всех рабочих мест ежегодно находятся в процессе движения (с соответствующими последствиями для людей, вынужденных постоянно обучаться). Национальный научный фонд США, в частности, рекомендует специалистам выделять 10 часов в неделю на изучение литературы по специальности и 40–80 часов в год на участие в какой-либо форме непрерывного образования.

С другой стороны, вместе со сменой типов экономики происходит переориентация потребностей человека: от материальных потребностей в условиях индустриальной экономики

<sup>1</sup> Меритократия (от лат. *meritus* - достойный и греч. *kratos* - власть) — власть наиболее одаренных. Термин введен английским социологом М. Янгом в книге «Возвышение меритократии: 1870–2033» (1958).

<sup>2</sup> URL: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016) (дата обращения: 30.05.2012).

<sup>3</sup> Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000. С. 24

<sup>4</sup> Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества. СПб.: ИВЭСЭП, «Знание», 2002. С. 57.

к потребностям в социальных гарантиях (образование, здравоохранение и др.) в постиндустриальной экономике и к потребностям в творческом, новаторском труде, всестороннем развитии и социальном признании в экономике знаний (инновационной экономике). Новая система социальных ориентиров получила название «постэкономической», что соответствует осознанию все более значительной частью работников своих интересов не столько в сфере материальных благ, сколько с точки зрения внутреннего развития и интеллектуального роста.

Таким образом, концепция оценки человеческого интеллектуального капитала в инновационной экономике должна стать базой для овладения приемами успешного и эффективного обучения новым знаниям в любом возрасте, а также предложить работнику инструменты для своей самооценки с целью последующего развития и полноценной реализации своего интеллектуального потенциала.

*Третья особенность* заключается в том, что в инновационной экономике, основанной на знаниях, растет наукоемкость производимой продукции и рынок интеллектуальных товаров и услуг. Все более наукоемкими становятся потребительские товары (автомобилестроение, бытовая техника и электроника и др.). Так, до 70 % стоимости современного легкового автомобиля образуют затраты на дизайн, электронике и другие интеллектуальные компоненты. Даже в таких доиндустриальных отраслях, как добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство, научные разработки, по оценкам Т. Стюарта, образуют соответственно 50 % стоимости нефти и 75 % стоимости зерна<sup>5</sup>. По экспертным данным, мировой рынок интеллектуальных товаров и услуг сегодня растет в пять раз быстрее, чем традиционные рынки. Как следствие, инновационная деятельность, связанная с производством, коммерциализацией и использованием новых знаний, приобретает все более существенное значение. Оценка способностей работника к ее осуществлению выходит на первый план в управлении персоналом организации одновременно с увеличением доли работников интеллектуального труда и значимостью

работника в организационной системе, что находит отражение в смене концепций управления персоналом.

Безусловно, содержание деятельности по управлению персоналом, в том числе оценки работника, в каждой конкретной организации во многом детерминировано внешними и внутренними факторами, задачами, решаемыми на разных этапах ее развития и в разных экономических условиях. В то же время можно обобщенно утверждать, что концепция использования трудовых ресурсов господствовала в индустриальном обществе вместе с оценкой трудовой функции работника (прежде всего, производительности).

При переходе к постиндустриальному типу доминирующей стала концепция управления персоналом, и значимость приобрела оценка профессиональных умений и навыков работника в силу требований научно-технического прогресса и нового технологического уклада. В период информационного общества расцвет приходится на концепцию управления человеческими ресурсами, причем оценка профессиональных компетенций дополняется оценкой личностных характеристик и социально-трудовых отношений работника, влияющих на эффективность его трудовой деятельности. Наконец, развитие пятого технологического уклада и переход развитых стран к экономике знаний выдвинули на первый план носителя интеллектуальных (творческих) способностей к инновационной деятельности и потребовали создания в организации такой социальной среды и условий, которые способствуют максимально полному использованию его знаний и интеллектуально-творческого потенциала. В результате возникла концепция управления человеком и появилась необходимость сделать акцент в оценке человеческого капитала на интеллектуальную составляющую. Взаимосвязь технологических укладов, типов работника и концепций управления персоналом представлена на *рис. 1*.

Исходя из доминирования в условиях инновационной экономики работников, занятых производством, передачей и использованием знаний, в общей численности занятых, концеп-

<sup>5</sup> Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997. P. 32.

Технологический уклад	Тип экономики, возникший в результате НТР	Соответствующий тип работника	Концепции управления персоналом
1785-1835	Первый энергия воды; новые технологии в текстильной промышленности	Индустриальный тип работника (пролетариат) преобладает шаблонный труд, основанный на механическом использовании информации и знаний и требующий низкой или средней квалификации; доминируют материальные потребности	Эксплуатация труда (Д. Смил) Максимизация прибыли работодателя, минимальная зарплата при максимальной затрате рабочего времени
1830-1890	Второй энергия парового двигателя; механическое производство; развитие транспорта	Индустриальный тип работника (пролетариат) преобладает шаблонный труд, основанный на механическом использовании информации и знаний и требующий низкой или средней квалификации; доминируют материальные потребности	Рационализация и социализация труда (Р. Оуэн, Ч. Бэббидж) сокращение живого труда, попытки мотивации и регулирования конфликтов, необходимость системы воспитания и обучения трудящихся)
1880-1940	Третий электрическая энергия; тяжелое машиностроение, электротехническая промышленность, появление автомобиля		Использование трудовых ресурсов (Ф. Тейлор, А. Файоль, Л. Урвик, Ф. Гилбрет) Человек как носитель функции труда; жесткая организация и нормирование труда, управление кадрами, первичное обучение работников
1930-1990	Четвертый нефтеугольная и атомная энергия; массовое производство автомобилей, самолетов, вооружения, появление компьютера	Постиндустриальный тип работника (когнитариат) преобладает интеллектуально-инновационный труд, основанный на творческой деятельности и извлечении новых знаний	Управление персоналом (М. Вебер, Э. Мейо) Человек как элемент формальной структуры; поиск и подбор работников, подготовка и повышение квалификации
1985-2035	Пятый нефтегазовая и атомная энергия; микроэлектроника, генная инженерия, биотехнология, информатика, Интернет, освоение космоса, спутниковая связь, появление нанотехнологий	Постиндустриальный тип работника (когнитариат) преобладает высококвалиф. специалисты; потребности в соц. гарантиях	Управление человеческими ресурсами (Ф. Херцберг, Д. Мак-Грегор) Человек как элемент соц. организации; мотивация на творчество, рост органа. культуры, непрерывное профессиональное образование
2020-2050	Шестой альтернативные виды энергии (водородная), нанотехнологии, нанобионика, робототехника, системы искусственного интеллекта, глобальные компьютерные сети, космические технологии	Постиндустриальный тип работника (когнитариат) преобладает преобладают работники знаний, меритократы; потребности в пазнати	Управление человеком (человеческим капиталом) (У. Оучи, Х. Йосукура, К. Мацусита, П. Друкер) Организация для человека; мотивация на саморазвитие и самоуправление, высокая организационная культура, человеческий капитал и его оценка, удовлетворенность качеством трудовой жизни
	Промышленная революция	Индустриальная экономика основана на машинном производстве, капиталоемких технологиях, использовании внешних источников энергии, требует длительного обучения квалификации	
	научно-техническая революция	Постиндустриальная экономика основана на наукоемких технологиях, информации и знаниях, широким использованием инноваций, требует повышения квалиф. и непрерывного обучения	
	экономике знаний		
	гуманистическая революция		

Рис. 1.



ция оценки работников должна опираться на оценку их интеллекта и интеллектуальных способностей, являющихся залогом эффективной инновационной деятельности. При этом необходимо выделить содержательные компоненты интеллекта и особенности мыслительных технологий, непосредственно связанные с инновационной деятельностью.

Четвертая особенность инновационной экономики заключается в появлении гиперконкуренции, выходящей за границы национальных рынков в условиях растущей глобализации мировой экономики. В основе обеспечения конкурентоспособности социально-экономических систем (организаций, регионов) лежит их инновационная активность.

Жесткая конкуренция не только породила нарастающую волну инноваций, значительно увеличила число и разнообразие высокотехнологичных товаров и услуг, но и существенно сократила продолжительность жизненного цикла инновации. Стратегия ускоренной замены товаров и услуг становится типичной для многих производств. В некоторых секторах, например в секторе информационных технологий, фирмы должны постоянно обновлять продукцию только для того, чтобы сохранить свои рыночные позиции. По данным исследований, проведенных в США, с 2000 по 2005 год средняя продолжительность разработки нового изделия сократилась с 21 до 13 месяцев<sup>6</sup>.

Специалисты *General Electric* считают, например, что перемены происходят настолько быстро, что прогнозирование будущего становится практически невозможным. Поэтому в инновационной экономике вместо долгосрочного планирования на первый план выходит скорость реакции компании на вызовы рынка, способности быстрой адаптации к меняющимся условиям деятельности. На уровне региона ключевой стратегией обеспечения конкурентоспособного развития территории является создание собственных цепочек стоимости на основе уникальных продуктовых брендов, полученных путем реализации региональных инновационных проектов. Главным фактором конкурентоспособности становится интеллектуальный капитал и его составляющая — чело-

веческий интеллектуальный капитал. Эффективное управление нематериальными формами капитала стимулирует инновационную активность организаций (регионов), обеспечивая тем самым успешность конкурентной борьбы. Ошибки же в управлении интеллектуальными ресурсами имеют серьезные последствия, которые зачастую приводят к росту бюджетных рисков регионов, банкротству или уходу компаний с рынка.

### CASE STUDY

Так, например, произошло с фирмой *Xerox*, которая первой в мире разработала графический интерфейс для персональных компьютеров с использованием окон, иконок, кнопок и т. д., но не предприняла ничего, чтобы закрепить и развить свой успех. Принципы графического интерфейса подхватил сначала *Apple*, а затем *Microsoft*. Компания *Xerox* фактически покинула рынок программного обеспечения.

Таким образом, в инновационной экономике управленческое знание, менеджмент интеллектуальных ресурсов и инноваций играют ключевую роль в достижении устойчивой конкурентоспособности. Соответственно, концепция оценки человеческого интеллектуального капитала должна опираться на концепцию интеллектуального капитала и служить базой для разработки механизмов управления инновационной активностью организаций (регионов) в условиях обострения конкурентной борьбы и роста кризисных явлений в экономике.

Обобщая вышесказанное, отметим, что необходимость оценки человеческого интеллектуального капитала вытекает из объективных закономерностей и ключевых особенностей инновационной экономики, которые приводят к изменению внутренних потребностей развития социально-экономической системы (организации, региона) и самого работника как личности и, соответственно, к появлению новых научных концепций управления, без которых невозможно удовлетворение данных потребностей (управление интеллектуальным капи-

<sup>6</sup> *Иноземцев В. Л.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000. С. 85.



талом, человеческими ресурсами и инновациями). Опираясь на них, сформулируем базовые **положения концепции оценки человеческого интеллектуального капитала** в инноватике.

*Первое положение* касается терминологии и содержательной характеристики понятия «человеческий интеллектуальный капитал». Эволюция общественных социально-экономических отношений вывела категорию «капитал» за пределы сугубо экономического предмета исследования за счет расширения круга анализируемых форм капитала, участвующих в хозяйственной деятельности.

Признано, что капитал может иметь не только овеществленную, но также нематериальную форму, то есть воплощаться в отдельных людях и отношениях между ними, в частности в виде знаний, интеллектуальных продуктов, инноваций и культуры, которые имеют приоритетное значение в условиях инновационной экономики. Для обозначения данных форм капитала были введены термины «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал», «социальный капитал», «культурный капитал» и т. д.

Целесообразность введения понятия «человеческий интеллектуальный капитал» в инноватику (то есть науку о сущности инновационной деятельности, ее организации и управлении инновационными процессами, обеспечивающими трансформацию новых знаний в востребованные обществом новшества), на наш взгляд, определяется следующими соображениями.

Первоначально человеческий капитал определялся как совокупность затрат (инвестиций) в обучение и жизнеобеспечение человека (Г. Беккер<sup>7</sup>), то есть считался социальным фактором развития (затратным). Позже он стал рассматриваться в более широком смысле — как интенсивный производительный фактор экономического развития, как мера воплощенной в человеке способности приносить доход (Дж. Кендрик<sup>8</sup>, С. Фишер<sup>9</sup>). При этом человеческий капитал включает в себя такие характеристики, как интеллект, знания, здоровье, способность

к труду, уровень образования, приобретенная квалификация, качество жизни человека<sup>10</sup>.

Обобщенно на основе анализа зарубежных и отечественных источников можно выделить три базовые составляющие человеческого капитала:

- физиологическую, связанную с природным здоровьем человека, его телесно-биологической сущностью;

- трудовую, которая проявляется как способность человека к производительному труду, его трудовая мотивация, продуктивное отношение к трудовой деятельности, принятие и соблюдение принятых правил и норм культуры труда;

- интеллектуальную, включающую интеллект, приобретенные знания, умения, навыки, опыт, способности, неотделимые от человека.

С точки зрения инноватики наиболее важным фактором, обеспечивающим эффективность инновационных процессов, является интеллектуальная составляющая человеческого капитала. В той трактовке, которая приведена выше, она входит в состав интеллектуального капитала организации и, в частности, в состав инновационного продукта. Однако интеллектуальная составляющая человеческого капитала, на наш взгляд, это не только интеллект, приобретенные знания, умения, навыки индивида (неотчуждаемый капитал), но и продукты его интеллектуально-инновационной деятельности, а также продуктивные отношения, формирующие благоприятную социально-экономическую среду жизнедеятельности (отчуждаемый капитал). С таких позиций инновационный продукт может рассматриваться как результат функционирования человеческого интеллектуального капитала и включаться в его состав.

Такой подход обеспечит более точную качественную и стоимостную оценку человеческого интеллектуального капитала и, как следствие, более эффективное управление инновационной деятельностью (ее стимулирование, контроллинг).

Что касается терминологии, то можно предложить использовать следующие понятия, исходя из акцента на носителе:

<sup>7</sup> Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 256 с.

<sup>8</sup> См.: Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его функционирование. М.: Прогресс, 1976. 170 с.

<sup>9</sup> См.: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономическая теория. М., Юнити, 2002. 420 с.

<sup>10</sup> См.: Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1994. 60 с.

1. **Человеческий интеллектуальный капитал** (интеллектуальный человеческий капитал), носителем которого является персонал организации или трудовые ресурсы региона. Данное понятие, с одной стороны, указывает на то, что в структуре интеллектуального капитала имеются различные виды, в том числе человеческий капитал. С другой стороны, его можно рассматривать как компоненту человеческого капитала наряду с капиталом здоровья (вitalным) и трудовым капиталом.

2. **Индивидуальный интеллектуальный капитал, носителем и собственником которого является человек** (работник). Упор здесь делается на индивидуальные личностные характеристики (интеллектуальный потенциал) и достигнутые результаты индивида, прежде всего, в интеллектуально-инновационной деятельности. Результаты трудовой деятельности предполагается учитывать в виде аттестационных характеристик, опосредовано влияющих на результативность инновационной деятельности (стаж работы, уровень квалификации, трудовая мотивация и т. п.).

Таким образом, в инноватике понятие «человеческий интеллектуальный капитал» идентифицирует ту часть интеллектуального капитала, которая относится непосредственно к человеку (его интеллектуальному потенциалу и результатам интеллектуально-инновационной деятельности). В интересах инновационного развития социально-экономических систем (организа-

ций, регионов) этот вид капитала целесообразно рассматривать как самостоятельный.

*Второе положение* концепции тесно связано с первым и основано на необходимости определить соотношение понятий «человеческий интеллектуальный капитал», «человеческий капитал» и «интеллектуальный капитал», чтобы избежать путаницы при оценке экономического эффекта.

Мы разделяем точку зрения многих ученых, согласно которой понятие интеллектуального капитала шире человеческого капитала, поскольку включает в себя не только интеллектуальный потенциал работников, но и объекты интеллектуальной собственности, которые могут быть как внутренними (созданными самой организацией), так и внешними — привлеченными со стороны. Наиболее широко используемая структура интеллектуального капитала по Л. Эдвинссону<sup>11</sup> представлена на *рис. 2*.

Человеческий капитал Л. Эдвинссон рассматривал как компетенции и интеллектуальные способности персонала организации. Структурный капитал — это то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников (например, базы данных, документация). Потребительский, или клиентский, капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами, а также с другими субъектами маркетинговой среды организации — партнерами, конкурентами, администрацией, СМИ, общественными орга-

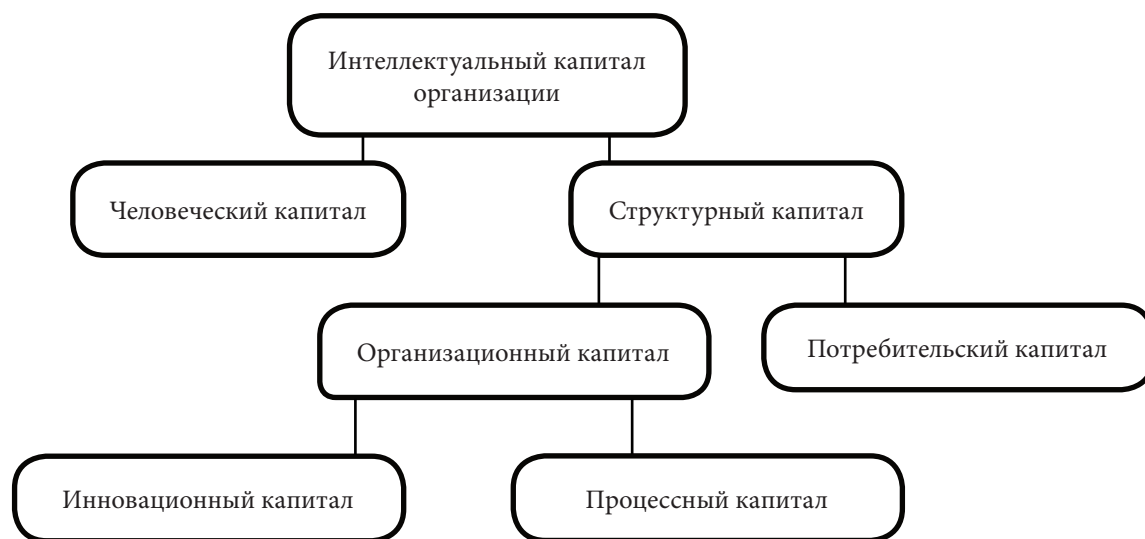


Рис. 2. Структура интеллектуального капитала по Л. Эдвинссону

<sup>11</sup> См.: Эдвинсон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М. : ИНФРА-М, 2005. 180 с.

низациями. Таким образом, его целесообразно определять как маркетинговый капитал или капитал маркетинговой среды. Организационный капитал делится в свою очередь на инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит из различного вида инноваций (процессных, продуктовых, управленческих, социально-культурных). Сюда также включаются объекты авторского и промышленного права, принадлежащие организации. Процессный капитал включает в себя наиболее эффективные процессуальные (процедурные, технологические) знания.

Анализируя представленную структуру интеллектуального капитала, можно сделать вывод, что из состава элементов индивидуального человеческого капитала исключены результаты интеллектуальной деятельности — изобретения, рационализаторские и новаторские предложения, ноу-хау, а также реализованные лично работником или в составе группы инновации, сделанный им индивидуальный вклад в развитие продуктивных отношений с субъектами маркетинговой среды. При таком понимании не учитывается вклад работников в интеллектуальный капитал организации, ее инновационное развитие. Это может привести к тому, что интеллектуальный потенциал работников может так и остаться нереализованным и невостребованным, а организация будет решать проблему накопления знаний лишь за счет привлечения внешних интеллектуальных активов, заимствования готовых технологий.

Следовательно, для стимулирования инновационной активности работников и максимально полного использования их знаний в организации целесообразно при управлении интеллектуальным капиталом учитывать принадлежность результатов интеллектуально-инновационной деятельности индивиду (группе) и включать их в состав человеческого интеллектуального капитала. Тогда к структурному интеллектуальному капиталу будут относиться нематериальные активы внешние, то есть привлеченные со стороны, и внутренние, прошедшие процедуры юридического оформления и числящиеся на балансе предприятия.

С позиций функционирования социально-экономической системы (организации, региона) человеческий капитал и интеллектуальный

капитал, взаимодействуя в инновационной среде, порождают в процессе интеллектуально-инновационной деятельности человеческий интеллектуальный капитал (см. рис. 3).

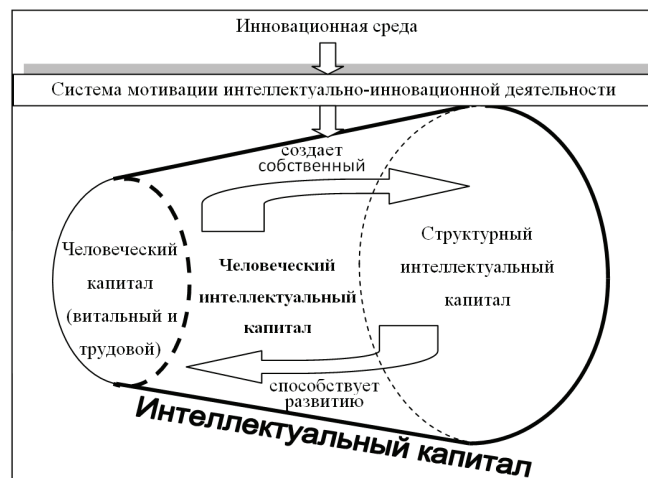


Рис. 3. Мультипликативная модель взаимосвязи и функционирования человеческого и интеллектуального капитала в инновационной среде

Именно в инновационной среде возможно осуществление эффективного управления интеллектуально-инновационной деятельностью персонала (трудовых ресурсов) через систему мотивации. В результате этой деятельности формируется собственный, а не привлеченный интеллектуальный капитал, способствующий инновационному обновлению всей организации (региона), что в свою очередь с мультипликативным эффектом отражается на формировании и развитии человеческого интеллектуального капитала в процессе применения новых интеллектуальных продуктов и технологий. В ходе такого взаимодействия и создается общее социально-экономическое благо (достижение социальной миссии, конкурентных преимуществ, дохода от инновационной деятельности), которое и определяет эффективность функционирования и использования человеческого интеллектуального капитала.

Таким образом, человеческий интеллектуальный капитал, с одной стороны, является частью человеческого капитала (интеллектуальная составляющая наряду с физиологической и трудовой составляющей). С другой стороны, это часть интеллектуального капитала наряду с организационным и потребительским капита-

лом. Общей частью человеческого и интеллектуального капитала является интеллектуальный потенциал персонала (трудовых ресурсов). Интеллектуальный потенциал и результаты интеллектуально-инновационной деятельности персонала (трудовых ресурсов) образуют человеческий интеллектуальный капитал организации (региона). При этом под интеллектуально-инновационной деятельностью понимается совокупность действий участников не только инновационного процесса, но и любого процесса в интересах инновационного развития социально-экономической системы (например, процесса обучения основам предпринимательства, маркетинговым исследованиям и пр.).

*Третье положение* разрабатываемой концепции заключается в том, что при оценке человеческого интеллектуального капитала необходимо использовать системный подход и учитывать взаимосвязь четырех иерархических уровней: индивида (работника), группы (команды), организации (персонала), региона (трудовых ресурсов). При движении снизу вверх осуществляется интеграция капиталов с учетом синергетических эффектов взаимодействия субъектов интеллектуально-инновационной деятельности. В свою очередь, каждый капитал верхнего уровня иерархии влияет на качественные и количественные характеристики капитала нижнего уровня, на условия его формирования и развития.

*Четвертое положение* концепции исходит из сложности измерения человеческого интеллектуального капитала, что требует применения как финансовых, так и нефинансовых методов оценки, причем методики оценки должны иметь вариативную интерпретацию в целях лучшей адаптации к конкретным условиям и соответствия выдвигаемым требованиям и задачам оценки согласно потребностям организации (региона).

Выделенные положения должны найти отражение в разработке концептуальной модели оценки, которая включает в себя:

- 1) объекты и субъекты оценки человеческого интеллектуального капитала;
- 2) множество принципов, являющихся исходными положениями оценки человеческого интеллектуального капитала;
- 3) подходы к оценке человеческого интел-

лектуального капитала на уровне организации и региона, определяющие методологию оценки.

*Объектами оценки* являются работник, обладающий индивидуальным интеллектуальным капиталом, организация и регион как социально-экономические системы, обладающие человеческим интеллектуальным капиталом. Причем носителем человеческого интеллектуального капитала в организации является персонал, а в регионе — трудовые ресурсы.

Субъектами оценки являются:

- 1) на индивидуальном уровне — сам работник как интеллектуальная личность, имеющая потребности в самопознании и саморазвитии;
- 2) на уровне организации — менеджер по персоналу, педагог-наставник, психолог, руководство организации, заинтересованное в ее устойчивом инновационном развитии;
- 3) на уровне региона — органы государственной власти, ориентированные на достижение конкурентоспособности региона в условиях перехода к инновационной экономике.

Выделим *две группы принципов оценки человеческого интеллектуального капитала* (далее — ИК), которыми необходимо руководствоваться в дальнейшем при разработке методологии оценки.

**Первая группа** — принципы, характеризующие требования к оценке человеческого ИК:

1) *принцип иерархичности и наследственности* предполагает, что оценка осуществляется на различных уровнях иерархии (работник, организация, регион), причем должна обеспечиваться наследственная взаимосвязь методик оценки;

2) *принцип релевантности функций оценки* текущим и стратегическим целями объекта оценки предполагает, что мотивационная, контролирующая, управляющая, развивающая, экономическая и другие функции оценки формируются не произвольно, а в соответствии с насущными потребностями и целями инновационного развития социально-экономического субъекта (работника, организации, региона);

3) *принцип объективности и научности* означает, что оценка человеческого ИК должна опираться на достижения науки в области психологии; управления персоналом, интеллектуальным капиталом, инновационной деятельностью, инновационным развитием соци-



ально-экономических систем, а сами методики оценки должны давать объективную характеристику уровня развития человеческого ИК и его структурных составляющих;

4) *принципы эмерджентности и синергии*, которые заключаются в появлении нового свойства (качества) системы и приумножении эффекта по сравнению с действиями отдельных элементов, должны учитываться при оценке человеческого ИК группы работников и социально-экономических систем (организации, региона);

5) *принцип системности и комплексности* предполагает использование системы финансовых и нефинансовых (социально-психологических, экспертных) показателей, позволяющих комплексно оценить уровень и качество человеческого интеллектуального капитала с учетом потенциала, качественных характеристик, рисков и эффектов синергии интеллектуально-инновационной деятельности объекта оценки;

6) *принцип оптимальности и экономичности* означает, что алгоритм оценки должен быть наиболее рациональным с точки зрения минимизации различных затрат (финансовых, трудовых, временных), но без ущерба для достижения целей оценки;

7) *принцип динамичности и сопоставимости* означает, что оценка должна проводиться в динамике и обеспечивать возможность сравнительной характеристики человеческих интеллектуальных капиталов объектов оценки.

**Вторая группа** — принципы, характеризующие организацию и направления совершенствования оценки человеческого ИК:

1) *принцип адаптивности* — приспособляемость методик оценки к изменяющимся целям, потребностям и условиям жизнедеятельности объекта оценки;

2) *принцип преемственности* предполагает общую научно-методическую базу проведения оценочных процедур для работника, организации и региона;

3) *принцип непрерывности* — непрерывное совершенствование методологии оценки человеческого ИК во времени с учетом законов экономического и общественного инновационного развития;

4) *принцип концентрации* предполагает формирование на постоянной основе центра оценки человеческого ИК с привлечением всех

заинтересованных субъектов оценки;

5) *принцип специализации* означает разделение труда в системе оценки человеческого ИК и привлечение при необходимости внешних специалистов для организации и проведения оценочных процедур;

6) *принцип практической доступности* предполагает, что разрабатываемая методология оценки должна быть обеспечена соответствующими инструментами для ее практической реализации;

7) *принцип стандартизации и автоматизации* предполагает разработку системы стандартов проведения оценочных процедур и их автоматизацию на основе разработки соответствующих информационных моделей.

Рассмотрим возможные *подходы к оценке человеческого интеллектуального капитала* в организации.

1. *Производственно-экономический* (технократический) подход. В этом случае организацию интересуют, прежде всего, результаты интеллектуальной деятельности работника или структурных подразделений, которые могут принести доход и повысить ее конкурентоспособность. Другими словами, работник (группа работников) рассматривается как своеобразная «машина» по производству интеллектуальных продуктов (новых знаний). Соответственно, оценивается, прежде всего, креативный, предпринимательский коллективный интеллект организации, проявляющийся через функционирование соответствующих подсистем управления инновационной деятельностью. Подход применим в сферах деятельности, имеющих сокращенный экономический цикл развития, который связан с быстрым устареванием, а также с частой сменой потребительских предпочтений — сфера информационных технологий, бытовой техники, моды и др.

2. *Личностно ориентированный подход* предполагает соблюдение принципа «организация для работника». Соответственно, в данном случае организация реализует концепцию управления человеком. При этом она заинтересована в развитии работника, поскольку сама является самообучающейся и инновационно развивающейся социально-экономической системой. Оценка человеческого интеллектуального капитала осуществляется комплексно с целью



повышения эффективности текущей деятельности организации и самого работника, а также с учетом их стратегических целей и потребностей развития. Безусловно, данный подход является более затратным, но, как показывает опыт зарубежных компаний, он позволяет обеспечить качественный прорыв в инновационном развитии и дает в перспективе неоспоримые конкурентные преимущества. При этом акцент на психофизиологическую (природную) или экономическую (искусственную) составляющие человеческого интеллектуального капитала возможен на отдельных этапах жизненного цикла конкретных инноваций или самой организации в целом.

На уровне региона возможны следующие два подхода к оценке человеческого интеллектуального капитала:

1. *Корпоративно-отраслевой подход* предполагает, что оценка человеческого ИК региона должна осуществляться на основе оценки человеческого интеллектуального капитала организаций, которые составляют производственно-отраслевые или научно-технические кластеры (так называемое интеллектуальное ядро) и вносят существенный вклад в формирование валового регионального продукта, инновационное развитие региона в целом. Данный подход применим для регионов, имеющих градообразующие предприятия, сложившиеся производственные кластеры и (или) характерные природно-географические и климатические условия, которые определяют преобладание тех или иных видов деятельности.

2. *Статистический подход* предполагает формирование системы статистических показателей-индикаторов, характеризующих потенциал (условия) и результаты функционирования человеческого интеллектуального капитала, прежде всего, в инновационно-предпринимательской, научно-исследовательской и культурно-образовательной сферах, оказывающих наиболее существенное влияние на инновационное развитие региона. На основе данной системы возможно построение интегрального показателя качества человеческого интеллектуального капитала, представляющего собой рейтинговую оценку в системе других регионов с учетом энтропии индивидуальных индикаторов.

Данный подход является более универсальным, но не всегда учитывает специфику того или иного региона.

В заключение сформулируем **основные характеристики** разрабатываемой концепции оценки человеческого интеллектуального капитала.

1. Концепция является одним из направлений реализации новой парадигмы общественного развития — общества знаний, характеризующегося появлением работника нового типа («работника знаний»), а также тем, что уровень и качество человеческого интеллектуального капитала определяют эффективность инновационного развития социально-экономической системы (организации, региона, страны в целом).

2. Разрабатываемая концепция является развитием концепции «Управление человеческими ресурсами» и дополнением концепции «Управление человеком», поскольку рассматривает работника не только как основной ресурс, но и как главную производительную силу, способную повысить конкурентоспособность организации на основе создания радикальных инноваций.

3. Концепция исходит из того, что доминирующими потребностями работника нового типа являются нематериальные потребности в реализации его интеллектуального потенциала и, следовательно, работник активно участвует в оценочных процедурах и использует их результаты для самопознания и последующего самосовершенствования, что предполагает использование рефлексии.

4. Концепция ориентирована на системный подход к оценке человеческого интеллектуального капитала, что предполагает, во-первых, выделение уровней оценки (работник, организация, регион), во-вторых, разработку взаимосвязанных методик оценки социальных субъектов разных уровней, в-третьих, применение как финансовых, так и нефинансовых подходов к оценке.

Основное назначение предлагаемой концепции оценки — создание на ее основе системы формирования, совершенствования и развития человеческого интеллектуального капитала как главного фактора эффективной инновационной деятельности социально-экономических систем.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход // Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 256 с.
2. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1994. – 160 с.
3. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы – М.: Логос, 2000. – 304 с.
4. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его функционирование. – М.: Прогресс, 1976. – 170 с.
5. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, «Знание», 2002. – 199 с.
6. Корчагин Ю. А. Человеческий капитал как интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. – Москва, ВШЭ, 2011. – 230 с.
7. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономическая теория. — М., Юнити, 2002. – 420 с.
8. Эдвинсон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанная на знаниях. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 180 с.
9. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997.

**МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА**

Безусловно, в инновационной экономике возрастает внимание к человеку и его интеллектуальному потенциалу, который становится непосредственной производительной силой. В этой связи интересной мне показалась информация о том, что специалистам рекомендуется выделять 10 часов в неделю на изучение литературы по специальности и 40–80 часов в год на участие в какой-либо форме непрерывного образования.

Такой формой образования может стать, в том числе, изучение иностранного языка, причем именно с носителем иностранного языка, которое в 2,5 раза эффективнее, чем в группах или с соотечественником.

Занимаясь с носителем языка, вы подсознательно запоминаете правильное английское произношение и интонации. Это позволит не теряться на деловой встрече и уверенно общаться с англоязычными партнерами. Английский язык воспринимается естественно, поэтому процесс обучения значительно ускоряется (при интенсивном обучении уже за 6–12 месяцев можно достигнуть уровня Advanced). Однако развивать свои навыки лучше на индивидуальном занятии, даже небольшая группа сильно тормозит развитие каждого из ее членов.

*Алекс Гласби*  
*Руководитель компании Frame Star English*

УДК 332.1:332.025

А. В. ТУРКОВ  
A. V. TURKOV**МОНОГОРОДА РОССИИ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДА  
К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ****ONE INDUSTRY TOWNS IN RUSSIA: TRANSFORMATION OF APPROACH  
TO GOVERNMENT SUPPORT**

*Аннотация.* В статье проведен анализ сформировавшейся системы государственной поддержки монопрофильных населенных пунктов, а также основных направлений такой поддержки. На примере городского поселения Никель Мурманской области предложен альтернативный подход к диверсификации экономики малых моногородов с учетом выявленных рисков создания и развития кластеров и реализации крупных инвестиционных проектов.

*Ключевые слова:* моногорода; государственная поддержка; инвестиционные проекты; диверсификация экономики; муниципальные образования; малые города.

*Abstract.* The article contains analysis of the system of government support of one-industry towns and the main directions of the support. Alternative approach to economy of small towns diversification is suggested on the example of urban settlement Nickel in Murmansk region. This approach takes into account risks of creation and development of and implementation of large-scale investment projects.

*Keywords:* one-industry towns; government support; investment projects; diversification of economic activity; municipality; small towns.

Вследствие масштабного финансового кризиса, приведшего к частичной или к абсолютной приостановке работы градообразующих предприятий в 2008–2009 гг., была нарушена жизнедеятельность множества монопрофильных населенных пунктов, в которых в настоящий момент сосредоточено 24% населения страны. Масштаб проблемы показывает, что вопрос поддержки моногородов является во многом «поворотным» для всей государственной политики и от выбора направления зависит не только успех борьбы с кризисными явлениями и безработицей, но и в более широком смысле — успех промышленной и региональной политики. Монопрофильные города составляют 14% всех городов страны, в них проживают порядка 35 млн человек. По данным Института

регионального развития, около 500 моногородам требуется поддержка, при этом есть города, которые формально не подходят под этот статус, но находятся в той же зоне риска. Во многом при решении данной проблемы у государственных органов и общества нет «права на ошибку», поскольку большая часть промышленного производства и населения страны сосредоточена в моногородах и от их будущего в значительной степени зависит социально-экономическое развитие страны.

В условиях финансово-экономического кризиса, повлиявшего на деятельность многих градообразующих предприятий, Правительство Российской Федерации приняло решение оказать дополнительные меры поддержки монопрофильным населенным пунктам. При этом

Таблица 1

## Дополнительные меры государственной поддержки моногородов

<b>Инвестиционная поддержка</b>	Государственно-частное партнерство (дополнительные средства Инвестиционного фонда РФ и Внешэкономбанка)
<b>Дотации</b>	На поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ
<b>Субсидии</b>	- Бюджетам субъектов РФ на софинансирование расходных обязательств - На государственную поддержку малого и среднего бизнеса, реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда и др.
<b>Бюджетные кредиты</b>	Кредиты бюджетам субъектов РФ на развитие инфраструктуры — в 2010 г. предусмотрено 10 млрд руб. из федерального бюджета
<b>Другие виды поддержки</b>	Государственные гарантии для привлечения средств государственных корпораций и коммерческих банков с государственным участием (Внешэкономбанк, Сбербанк, ВТБ), а также иные финансово-кредитные институты

до 2010 г., когда было принято решение об оказании дополнительных мер поддержки моногородам, федеральный бюджет оказывал поддержку муниципальным образованиям через действующие бюджетные механизмы, такие как федеральные целевые программы, Федеральная адресная инвестиционная программа, Инвестиционный фонд Российской Федерации и прочие.

Предмет настоящей статьи — анализ эффективности дополнительных мер государственной поддержки моногородов. Основными целями предоставления дополнительных мер государственной поддержки моногородам являются:

1. Создание новых рабочих мест для преодоления негативных социальных последствий кризиса.

2. Диверсификация экономики моногородов для снижения рисков негативных последствий неблагоприятной конъюнктуры внешних сырьевых и товарных рынков.

Наиболее значимые дополнительные меры государственной поддержки моногородов представлены в *табл. 1*.

По итогам 2010 г. всего профинансировано мероприятий на 22,7 млрд руб., 10 млрд из ко-

торых — дотации и еще 5,7 млрд — льготные бюджетные кредиты для запуска новых инвестиционных проектов; 5 млрд — в виде субсидий направлено на ремонт домов и переселение из аварийного жилого фонда и 2 млрд руб. — на поддержку малого и среднего бизнеса<sup>1</sup>. Кроме того, в 2010 г. выделены целевые средства на программы по снижению напряженности на рынках труда моногородов.

Наряду с этим в 2010 г. по линии моногородов была оказана дополнительная поддержка федеральным органам исполнительной власти: Минсельхозом России — в объеме 125,5 млн; Минспорттуризмом России — 199,8 млн; Минпромторгом России — 1,2 млрд и субсидии на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам; Минэнерго России — 1,5 млрд руб.<sup>2</sup>

В 2011 г. выделенные дополнительные средства на помощь моногородам были распределены следующим образом:

- Минсельхоз России выделил средства из федерального бюджета — 47,5 млн руб.;
- Минэнерго России — 2,8 млн руб.;
- Минэкономразвития России — 538,7 млн руб.;

<sup>1</sup> Из материалов к заседанию Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2010 г. URL: <http://government.ru/docs/13233/> (дата обращения: 20.05.2012).

<sup>2</sup> Пономаренко Н. Минрегион подвел итоги реализации мер по поддержке моногородов за два года. URL: <http://www.gosbook.ru/node/42088> (дата обращения: 15.05.2012).

- Минкомсвязь России — 368,4 млн руб.;
- Минздравсоцразвития России — 244,9 млн руб.;
- Минспорттуризм России — 178,4 млн руб.;
- Минпромторг России предоставил субсидии на возмещение затрат на уплату процентов по ранее выданным кредитам.

Следует отметить, что если в 2010 г. моногорода отбирались по признаку наиболее сложного социально-экономического положения, то в 2011 г. критерии отбора претерпели ряд изменений, а именно: необходимым стало наличие в Комплексном инвестиционном плане (КИП) моногорода не менее одного крупного инвестиционного проекта стоимостью более 2 млрд руб. или проектов, предусматривающих создание индустриальных и промышленных парков (с обязательным наличием не менее двух «якорных» инвесторов, софинансирование со стороны которых составляет не менее 20 % от стоимости проектов), а также высокая степень проработанности инвестиционных проектов.

Деятельность федеральных и региональных органов власти в сфере поддержки моногородов координирует Министерство регионального развития Российской Федерации. Работа по координации состояла из четырех этапов

1. *Первый этап* характеризуется созданием Межведомственной рабочей группы при Министерстве регионального развития РФ. Началось работы по моногородам пришлось на июль 2009 г. В этот период были сформулированы критерии отбора моногородов и по предложениям субъектов РФ был сформирован список монопрофильных населенных пунктов.

2. На *втором этапе* была разработана методология подготовки комплексных инвестиционных планов модернизации моногородов. С использованием данного инструмента местными властями впервые была проведена столь

комплексная и всесторонняя диагностика социально-экономического положения городов и создана система, увязывающая все формы государственной поддержки развития с его целями.

3. На *третьем этапе* была создана организационная структура для вынесения решения о государственной поддержке, в первую очередь основанная на Межведомственной рабочей группе по модернизации моногородов при Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции под руководством заместителя председателя правления Внешэкономбанка И. В. Макиевой. В настоящее время Рабочей группой рассмотрены

КИПы всех моногородов (335), которые изначально входили в такой перечень. Продолжается работа по выявлению монопрофильных населенных пунктов на территории России.

4. С первого квартала 2011 г. начался *четвертый этап* — регулярный мониторинг социально-экономического положения моногородов и актуализация КИПов. Одновременно продолжается работа по согласованию и утверждению комплексных инвестиционных планов модернизации оставшихся моногородов.

Результатом первых двух этапов работы по модернизации экономики моногородов стало создание свыше 300 тыс. временных рабочих мест, включая общественные работы. Следует отметить, что в рамках данной работы были также трудоустроены 482 человека с ограниченными возможностями.

По итогам десяти месяцев 2010 г. наблюдалось снижение на треть числа безработных. Уровень безработицы в 183 моногородах (55 %) не превышал среднероссийский, и лишь в 26 он был выше 5 %. Кроме того, согласно опросу общественного мнения жителей моногородов, проведенному Спецсвязью ФСО России<sup>3</sup>, социально-экономическая ситуация в моногородах стабилизируется, отмечается рост предпринимательской актив-

Результатом первых двух этапов работы по модернизации экономики моногородов стало создание свыше 300 тыс. временных рабочих мест, включая общественные работы. Следует отметить, что в рамках данной работы были также трудоустроены 482 человека с ограниченными возможностями

<sup>3</sup> Доклад министра регионального развития Российской Федерации В. Ф. Басаргина «Об итогах государственной поддержки моногородов» на заседании Правительства Российской Федерации 7 декабря 2010 г.  
URL: [http://www.minregion.ru/press\\_office/terms/945.html](http://www.minregion.ru/press_office/terms/945.html) (дата обращения: 30.08.2011).



ности, 63 % опрошенных считают, что уровень безработицы в их городе значительно снизился, появилась возможность самостоятельного трудоустройства.

В 2011 г., в рамках формирования КИПов моногородов, был впервые разработан КИП субъекта Федерации (Нижегородская область) не как антикризисный документ, а как инструмент развития территории с применением новых инвестиционных подходов для развития региональной экономики. Такой подход был предложен компанией *IMC Montan* и специалистами Финансового университета. В его рамках были расставлены приоритеты развития и определены центры конкуренции и инвестиционной активности, что позволило создать предпосылки к образованию пяти наиболее перспективных для региональной экономики высокоэффективных «точек роста» — мощных кластеров, в частности, таких как автомобильный, нефтехимический, атомный, фармацевтический, инновационный.

Поскольку для анализа опыта реализации КИПа субъекта РФ в настоящее время недостаточно эмпирического материала, более подробному анализу в части направлений государственной поддержки подвергнем КИПы моногородов. С этой целью рассмотрим 11 мо-

нопрофильных населенных пунктов, комплексные инвестиционные планы модернизации которых согласованы на федеральном уровне и утверждены на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальном уровне. Среди них города: Сокол, Байкальск, Вятские Поляны, Гуково, Каменск-Уральский, Ленинск-Кузнецкий, Гаврилов-Ям, Прокопьевск, Тутаев, Усть-Илимск и Чусовой. Указанные моногорода вошли в список муниципальных образований, в которых во внеочередном порядке должны были быть реализованы мероприятия по снижению уровня социальной напряженности и монозависимости.

Объемы и направления государственной поддержки оцениваются суммами средств, выделяемыми из федерального и региональных бюджетов на финансирование мероприятий, предусмотренных КИПами (см. табл. 2).

Структура источников финансирования КИПов анализируемых городов представлена на рис. 1 и в табл. 3. Как следует из диаграммы и таблицы, наибольшую часть в структуре источников финансирования КИПов занимают внебюджетные средства, то есть собственные и заемные средства предприятий, реализующих инвестиционные проекты на территории моногородов.

Таблица 2

**Источники финансирования комплексных инвестиционных планов модернизации некоторых моногородов<sup>4</sup>**

	Прокопьевск	Сокол	Тутаев	Усть-Илимск	Чусовой
<b>Объем финансирования, всего, млн руб. в том числе:</b>	124 634,77	51 481,9	13 475	8960	18 126,3
<b>из федерального бюджета</b>	23 197,3	1567,7	1796	510	988,1
<b>из регионального бюджета</b>	268,1 <sup>5</sup>	942,3	531	20	134,8

<sup>4</sup> Здесь и далее информация о КИПах моногородов представлена в соответствии со следующими документами: Постановление Правительства Вологодской области от 18.08.2010 № 957 «О Комплексном инвестиционном плане модернизации города Сокола Вологодской области»; Распоряжение Правительства Иркутской области от 07.10.2010 № 216-рп «О Комплексном инвестиционном плане модернизации города Байкальска Иркутской области»; Постановление Правительства Ярославской области от 02.11.2010 № 821-п «Об Областной целевой программе “Комплексный инвестиционный план модернизации городского поселения Гаврилов-Ям” на 2010–2015 годы»; Решение Совета народных депутатов г. Прокопьевска от 28.12.2009 № 315 «О Комплексном инвестиционном плане модернизации города Прокопьевска»; Постановление Правительства Ярославской области от 25.06.2010 № 427-п «Об утверждении Комплексного инвестиционного плана модернизации городского поселения Тутаев Ярославской области»; Распоряжение Правительства Иркутской области от 18.10.2010 № 241-рп «Об одобрении Комплексного инвестиционного плана модернизации моногорода Усть-Илимска Иркутской области на 2010–2014 годы»; Постановление Правительства Пермского края от 08.12.2010 № 1009-п «Об утверждении долгосрочной целевой программы “Комплексный инвестиционный план модернизации города Чусового Пермского края на 2010–2015 годы”».

<sup>5</sup> Региональный бюджет г. Прокопьевска представлен консолидированным бюджетом области, то есть включает в себя средства местного бюджета.

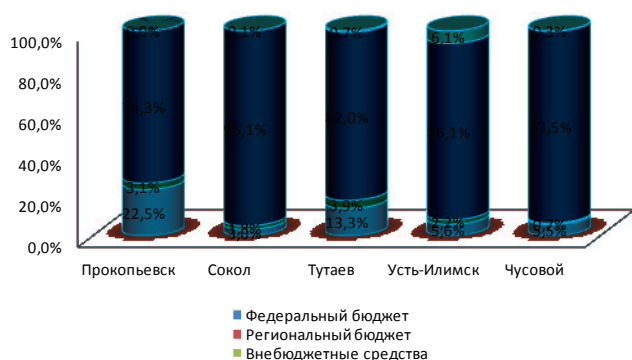
Таблица 3

**Структура источников финансирования КИПов гг. Байкальск, Вятские Поляны, Каменск-Уральский, Ленинск-Кузнецкий, Гаврилов-Ям**

	Доля федерального бюджета, %	Доля регионального бюджета, %	Доля внебюджетных средств, %	Доля муниципального бюджета, %
Байкальск	24,5	8,2	66,7	1,0
Вятские Поляны	44,1	2,8	53,1	0,0
Каменск-Уральский	23,5	2,1	65,4	9,0
Ленинск-Кузнецкий	18,2	0,4	81,7	0,0
Гаврилов Ям	24,7	4,4	70,5	0,4

На долю внебюджетных средств приходится от 53,1 до 95,1 % общего объема финансирования. Как правило, одними из ключевых инвесторов в моногородах являются градообразующие предприятия, модернизирующие и (или) расширяющие собственное производство.

Следующим по значимости источником финансирования КИПов является федеральный бюджет, на который приходится от 3 до 22,5 % всего объема финансирования мероприятий в КИПе. При этом средства федерального бюджета учитывают как дополнительные меры государственной поддержки, так и меры, действовавшие до кризиса. На региональные бюджеты приходится от 0,7 до 3,9 % общего объема финансирования КИПов, что обусловлено в первую очередь степенью дотационности бюджетов субъектов Российской Федерации. За счет местных бюджетов финансируется от 0,1 до 6,1 % мероприятий.



**Рис. 1.** Структура источников финансирования КИПов городов Прокопьевск, Сокол, Тутаев, Усть-Илимск и Чусовой.

Отраслевые направления государственной поддержки КИПов анализируемых моногородов представлены на рис. 2.

Как видно, основными направлениями государственной поддержки анализируемых моногородов выступают такие мероприятия, как реформирование ЖКХ и жилищное строительство, развитие социальной, транспортной, инженерной инфраструктуры, диверсификация экономики моногородов (диверсификация градообразующего предприятия и создание новых малых и средних предприятий), поддержка малого и среднего предпринимательства. При этом в КИПы вошли не только дополнительные меры государственной поддержки моногородов, но и основные, которые действовали и действуют как в отношении моногородов, так и в отношении других муниципальных образований. Во многом сложившаяся отраслевая направленность государственной поддержки, по мнению некоторых ученых<sup>6</sup>, обусловлена идеологией КИПа, которая предполагает в краткосрочном периоде нацеленность на решение острых социальных проблем (обеспечение занятости, в том числе и посредством создания временных рабочих мест и организации общественных работ), а в средне- и долгосрочной перспективе — диверсификацию экономики моногорода и развитие человеческого потенциала.

При оказании государственной поддержки моногородам федеральные органы власти столкнулись со следующими проблемами:

1. Отсутствие «якорных проектов», которые могут быть реализованы на данной территории (для развития которых у муниципального об-

<sup>6</sup> См., например: Модернизация России: территориальное измерение / Под ред. А. А. Нецадина, Г. Л. Тульчинского. СПб.: Алетейя, 2011. С. 168.

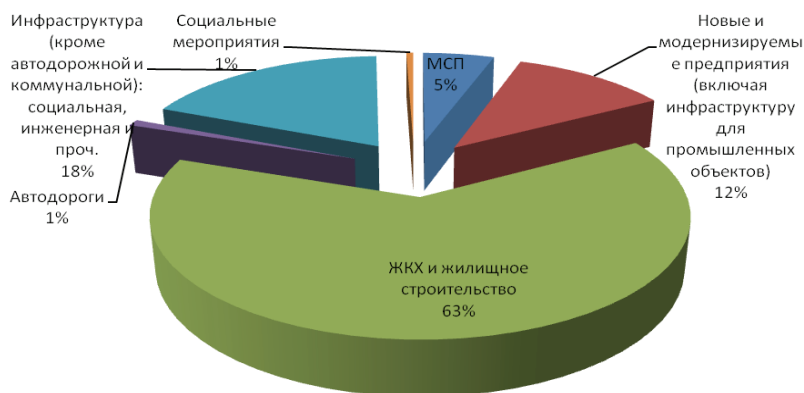


Рис. 2. Отраслевая структура государственного финансирования мероприятий КИПов городов Прокопьевск, Сокол, Тутаев, Усть-Илимск и Чусовой

разования есть соответствующие конкурентные преимущества). В некоторых КИПах выбор был сделан в пользу создания новой для данной территории отрасли экономики, что привело к колоссальным затратам бюджетных и внебюджетных средств.

2. Низкая квалификация сотрудников органов местного самоуправления, занимающихся разработкой и реализацией КИПов. Местные бюджеты не позволяют привлечь для этой работы соответствующих специалистов.

3. Отсутствие активной позиции органов местного самоуправления в части развития малого предпринимательства, на которое в небольших моногородах сделана одна из основных ставок.

4. Невозможность в некоторых случаях наладить рабочие контакты с градообразующим предприятием, в то время как именно оно является основным действующим лицом любого КИПа и именно от него зависит будущее состояние экономики моногорода, даже в случае успешной реализации мероприятий КИПа.

Ряд ценных практических выводов для выработки предложений по совершенствованию государственной политики в области управления моногородами позволил сделать анализ моногородов на примере Мурманской области. В федеральный список моногородов включены такие населенные пункты Мурманской области, как Ковдор, Ревда, Заполярный, Мончегорск, Никель и Туманный.

Анализ разработанных КИПов моногородов показывает, что сложились два основных подхода к их разработке: в первом (он превалирует и является приоритетным для государства) делается ставка на крупные «якорные» инвести-

ционные проекты, являющиеся системными интеграторами будущего развития моногорода, остальные проекты являются сопутствующими; во втором подходе упор делается на повышение инвестиционной привлекательности территории для малого бизнеса, задача которого — постепенно вовлекать высвобождаемых с градообразующего предприятия работников в свой оборот. Первый подход условно назовем «промышленно ориентированным», второй — «человекоориентированным». Название второго подхода обусловлено тем, что повышение инвестиционной привлекательности и развитие малого бизнеса в моногороде целиком и полностью основаны на человеческом факторе — конкретных людях и структурах, которые будут реализовывать проект развития малого бизнеса на территории поселения.

*Промышленно ориентированный подход* имеет две особенности. Во-первых, он трудно реализуем в малых городах, где для крупных инвестиционных проектов отсутствуют необходимая инфраструктура и, за редким исключением, особые конкурентные преимущества. Во-вторых, такой подход часто не имеет прямого влияния на диверсификацию экономики. Действительно, государственная политика в данной сфере сегодня имеет разнонаправленный вектор. С одной стороны, значительное внимание уделяется диверсификации экономики моногородов, с другой — активная поддержка оказывается развитию кластерных проектов в различных отраслях экономики ряда регионов Российской Федерации.

Несмотря на то, что в рамках кластера создается множество предприятий, принадлежащих различным компаниям, все они являются ча-

стями одной производственной цепочки, включающей в себя как производство основного товара, так и смежные производства. Падение спроса на основную продукцию кластера приведет к общему спаду в отрасли и к возникновению негативных последствий для экономики регионов и расположенных на их территории моногородов. Фактически разница между моногородами и кластерами состоит в том, на какой стадии жизненного цикла находится базовая для кластера (моногорода) отрасль и какие механизмы воспроизводства конкурентоспособности заложены в проект (при их наличии).

Однако необходимо отметить, что монопрофильность сама по себе не является негативным фактором, определяющим понижение тренда развития, она лишь повышает риски функционирования населенного пункта и региона в целом, их зависимость от стадии жизненного цикла градообразующей отрасли. Отметим, что значительное количество монопрофильных населенных пунктов не обладают характеристиками кризисных и вопросы об их перепрофилировании, диверсификации их экономики не являются первоочередными.

В качестве наглядного и характерного примера реализации *человекоориентированного подхода* рассмотрим городское поселение (далее — г.п.) Никель Печенгского района Мурманской области. Характерность проблем и принципиальных путей их решения для Никеля связана с масштабом этого моногорода, численность населения которого на начало 2012 г. составляет чуть более 12,5 тыс. человек. Структура моногородов по численности населения показывает (см. табл. 4), что наряду с крупными городами, такими как Тольятти, Набережные Челны, Липецк, Новокузнецк, где

численность населения превышает 500 тыс. человек, основную массу (110 городов) составляют города с численностью от 5000 до 20 000 человек. А в целом на моногорода численностью населения менее 100 тыс. человек приходится более 85 % их общего количества. Это означает, что основную массу моногородов России составляют малые города. Поэтому распределение монопрофильных населенных пунктов по размеру города и масштабам социально-экономической деятельности требует выделения в отдельную группу наиболее крупных и наименьших по размерам и степени сложности экономической и общественной среды монопрофильных населенных пунктов, так как к ним следует применять особые методы управления и механизмы реализации государственной политики в соответствующей области.

Городское поселение Никель Печенгского района Мурманской области располагается в непосредственной близости от государственной границы РФ с Норвегией и Финляндией. В него входят пять населенных пунктов, самое крупное из которых — поселок городского типа Никель. Из 12,7 тыс. человек, населяющих Никель, около 5 тыс. — пенсионеры. Весомую часть населения составляют сотрудники ФСБ России (погрануправление), занятые охраной границы. Градообразующим предприятием для г.п. Никель является ОАО «Кольская ГМК», северный филиал которой расположен на двух промплощадках: в городе Заполярном и в г.п. Никель. В состав комбината входят два подземных рудника, два карьера, обогатительная фабрика и ряд производственных и обслуживающих объектов. В г.п. Никель располагается плавильный цех и сернокислотный цех, что оказывает высочайшее антропогенное воздей-

Таблица 4

Структура моногородов по численности населения <sup>7</sup>

Моногорода по численности населения								
Градация	500–1000 тыс. чел.	300–500 тыс. чел.	100–300 тыс. чел.	50–100 тыс. чел.	20–50 тыс. чел.	5–20 тыс. чел.	до 5 тыс. чел.	Итого
Количество городов, ед.	5	3	24	49	96	110	48	335
Совокупное количество жителей, тыс. чел.	2779,36	1192,0	3851,61	3398,89	3203,74	1288,53	142,88	15857,2

<sup>7</sup> Модернизация России: территориальное измерение / Под ред. А. А. Нещадина, Г. Л. Тульчинского. СПб.: Алетей, 2011. С. 164.



ствие на экосреду. При этом практически безжизненную картину можно наблюдать только в направлении России, в то время как до границы с Норвегией (около 20 км) природа девственно чиста. ОАО «Кольская ГМК» входит в состав ОАО ГМК «Норильский никель». Половозрастная структура населения г.п. Никель представлена в табл. 5.

Среди конкурентных преимуществ г.п. Никель можно выделить: приграничное положение (в настоящее время заканчивается процедура согласования безвизового пересечения границы Россия — Норвегия для жителей 30-ти километровой зоны каждой из стран); низкая стоимость бензина, бытовых, медицинских и туристических услуг в сравнении с Норвегией и Финляндией; источники недорогой электроэнергии; квалифицированные молодые сотрудники администрации поселения; удовлетворительное состояние жилфонда; наличие природного парка «Пасвик» на границе с Норвегией и Финляндией; чистая экология с приграничной стороны городского поселения; потенциально привлекательные туристические объекты; пахотные земли и инфраструктура сельского хозяйства (ранее в районе действовали два совхоза). К туристическим объектам относятся располагающиеся в непосредственной близости поселение Лиинахамари (бывшая немецкая база подводных лодок, а впоследствии — база ВМФ РФ, в настоящее время расформированная) с соответствующей инфраструктурой, а также полуостров Рыбачий, являющийся объектом массового экологического внутреннего туризма.

Полное закрытие плавильного цеха в г.п. Никель планируется осуществить к 2025 г. с одновременным созданием современного плавцеха

в Заполярном (30 км от г.п. Никель). «Якорным» проектом, который будет реализован до 2019 г., является реконструкция действующего плавцеха. В то же время за основу необходимо принять человекоориентированный вариант развития поселения, так как реализация рассматриваемого промышленно ориентированного подхода лишь усилит монозависимость муниципального образования.

«Точками роста» экономики г.п. Никель уже в краткосрочной перспективе могут стать:

1. Создание туристического кластера, ориентированного на обслуживание в первую очередь туристов из Норвегии, Финляндии и массы туристов, посещающих г. Киркинес в рамках паромных круизов (до 200 тыс. в год), а также российских туристов. Привлекательность туристического кластера обеспечат: объединение в единый туристический маршрут Кольской сверхглубокой скважины (самая глубокая в мире), базы в Лиинахамари, экзотических видов пейзажей промышленных отвалов шлака и полуострова Рыбачий (в летний и осенний периоды он является местом массового неорганизованного посещения).

2. Создание в г.п. Никель комплекса предприятий, оказывающих бытовые услуги, в том числе: салона красоты (включая SPA-центр), химчистки, металлоремонта и т. д. Предприятия будут обслуживать жителей: самого Никеля (12,7 тыс. человек), города Заполярного (более 15 тыс.), безвизовой 30-ти километровой территории Норвегии (более 10 тыс.) и Финляндии.

3. Создание медицинского центра, ориентированного на обслуживание жителей Норвегии и Финляндии и оказывающего такие услуги, как стоматология, офтальмология и др. Современное оборудование и высокая квалификация

Таблица 5

**Половозрастная структура населения г.п. Никель**

Возрастные группы	Количество, чел.	%	В том числе:			
			Мужчин, чел.	%	Женщин, чел.	%
Младше трудоспособного	2080	13,6	1092	7,2	988	6,5
Трудоспособный	10 691	70,1	6120	40,1	4571	30,0
Старше трудоспособного	2488	16,3	562	3,7	1926	12,6
<b>ИТОГО</b>	<b>15 259</b>	<b>100</b>	<b>7774</b>	<b>50,9</b>	<b>7485</b>	<b>49,1</b>



персонала в дополнение к созданию объектов туристической инфраструктуры (гостиниц, SPA-центра, визит-центра национального парка «Пасвик») позволят организовывать медицинские туры для жителей Норвегии и Финляндии. Средняя стоимость стоматологических услуг в этих странах в два раза выше стоимости аналогичных услуг, оказываемых на самом современном уровне, в районах Крайнего Севера на территории Мурманской области. На сегодняшний день существующие стоматологические кабинеты в г.п. Никель характеризуются высокой степенью загрузки даже без проведения PR-мероприятий.

4. Создание нового механизма межотраслевого взаимодействия малых сельхозпроизводителей и торговых сетей. Ключевым звеном такого механизма является управляющая компания. Основа ее деятельности — аккумуляция продукции производителей различных масштабов, ее первичная обработка, хранение и реализация. Для российской экономики такие компании важны по нескольким причинам: они позволят фермерским хозяйствам и мелким производителям сократить издержки на организацию сбыта; увеличат оборотный капитал производителей; благотворно повлияют на обеспечение продовольственной безопасности<sup>8</sup>. Преимуществами такого инструмента для г.п. Никель являются вовлечение отдельных высвобождаемых с градообразующего предприятия работников за счет стимулирования их предпринимательской деятельности с помощью региональных и муниципальных средств поддержки малого бизнеса, а также уставного капитала компании, сформированного за счет средств региональ-

ного и муниципального бюджетов и средств ОАО «Кольская ГМК».

Управление реализацией человекоориентированного подхода целесообразно возложить на специализированную негосударственную организацию — Корпорацию развития г.п. Никель (далее — КР). Предполагается, что данная организация будет выполнять задачи по оперативному управлению процессом реализации бизнес-проектов КИП, а также содействовать общему развитию экономики муниципального образования. КР должна выполнять функции поиска инвесторов для реализации проектов КИП и формировать механизмы финансирования и запуска проектов. Создание КР предполагается с участием в качестве соучредителей Администрации г.п. Никель, Правительства Мурманской области, а также ОАО «Кольская ГМК». КР позволят преодолеть основные препятствия для развития малого бизнеса на муниципальном уровне — административные барьеры при регистрации и функционировании предприятия, получении государственной и муниципальной поддержки, интеграции в приоритеты развития муниципального образования.

Таким образом, в качестве инструмента диверсификации экономики малых моногородов предлагается использовать различные механизмы развития малого бизнеса в конкурентных для муниципального образования отраслях. При этом следует учитывать, что одной из основных функций малого бизнеса является социальная функция, обеспечивающая занятость населения. Ключевым звеном реализации такого подхода являются негосударственные компании, выполняющие в том числе и окологосударственные и муниципальные функции.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Модернизация России: территориальное измерение / Под ред. А. А. Нецадина, Г. Л. Тульчинского. — СПб.: Алетейя, 2011. — 328 с.
2. Пономаренко Н. Минрегион подвел итоги реализации мер по поддержке моногородов за два года. URL: <http://www.gosbook.ru/node/42088> (дата обращения: 15.05.2012).
3. Сурова Д. Д., Турков А. В. Механизм межотраслевого взаимодействия в сфере торговли и сельского хозяйства // Региональная экономика: теория и практика. — № 42 (225). — 2011. — С. 36–41.

<sup>8</sup> Более подробно данный механизм описан в статье: Сурова Д. Д., Турков А. В. Механизм межотраслевого взаимодействия в сфере торговли и сельского хозяйства // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 42 (225). С. 39, 40.



# ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.717

Н. Э. СОКОЛИНСКАЯ  
N. E. SOKOLINSKAJA

## ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ И ВНЕДРЕНИЮ СТАНДАРТОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ В БАНКАХ

### APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF STANDARDS AND PERFORMANCE EVALUATION SYSTEM OF CURRENCY RISK IN BANKS

**Аннотация.** В статье рассматриваются разные подходы к разработке и внедрению стандартов оценки эффективности системы управления валютными рисками в банках. Особое внимание при этом уделяется анализу следующих подходов: 1) разрабатываемого Ассоциацией российских банков, обсуждаемого с ЦБ РФ и банковским сообществом и связанного с разработкой общих стандартов или модели управления рисками; 2) основанного на изучении международной практики и рекомендаций Базельского комитета; 3) подход по комплексной оценке банковских рисков, разработанный ЦБ РФ; 4) оценке в соответствии с внутренними стандартами кредитной организации. Автором предлагаются общая схема определения эффективности системы управления валютным риском, а также круг вопросов для оценки уровня зрелости бизнес-процесса по управлению валютными рисками.

**Ключевые слова:** стандарты оценки эффективности; система управления валютными рисками; модели управления рисками; зрелость бизнес-процесса.

**Abstract.** Within the limits of article different lines of thought to working out are considered and to introduction of standards of an estimation of system effectiveness of management by currency risks in Banks. The special attention is thus given to the analysis: the approach of BULLOCK CARTS and discussed with the Central Bank the Russian Federation and the bank community, connected with working out of the general standards or models Managements of risks; the approach based on studying of the international practice and Recommendations of Basel committee, and also to the approach by a complex estimation of the bank, the risks, the developed Central Bank of the Russian Federation; to the approach according to internal standards the credit organization. By the author are offered the general scheme of definition of efficiency control systems of currency risk, and also a circle of questions for a level estimation maturity process business on management of currency risks.

**Keywords:** efficiency estimation standards; control system of the currency risks; models of risk management; maturity process business.

Эффективная система управления валютным риском представляет собой совокупность блоков: фундаментального (субъекты, объекты, политика, принципы), организационного (выявление риска, оценка, мониторинг, прогнозирование, контроль), регулирующего (государственное регулирование, документы Банка России и внутренние документы, разра-

ботанные банком), обеспечивающих принятие оптимальных управленческих решений по минимизации величины принимаемого банком валютного риска<sup>1</sup>.

Исходя из этого понятия, оценку эффективности системы управления валютными рисками можно определять разнообразными методами. Существенную роль в этом игра-

<sup>1</sup> Соколинская Н. Э. Эффективная система управления валютными рисками в кредитных организациях. М.: Социально-политическая мысль, 2008.



Рис. 1. Подходы к оценке эффективности системы управления валютным риском

Источник: составлено автором.

ют различные уровни оценки: на уровне Центрального банка РФ, аудиторских организаций, рейтинговых агентств, Ассоциации российских банков (далее — АРБ), банков-корреспондентов, банковских аналитиков и служб внутреннего контроля кредитной организации. Разница в полученных результатах будет зависеть от применяемых методик оценки. Однако общая схема определения эффективности системы управления валютным риском с точки зрения методологии, на наш взгляд, выглядит одинаково (см. рис. 1).

Признаками неэффективности системы управления банковскими рисками могут являться:

- невыполнение функций, присущих системе;
- несостоятельность элементов системы;
- ненадежная банковская практика;
- отсутствие или разрыв целостности системы;
- ухудшение количественных и качественных показателей валютных рисков;

- неспособность выполнять отдельные валютные операции;
- нарушение пруденциальных норм деятельности, например лимита открытой валютной позиции;
- недостаточная система контроля; неадекватная валютная политика;
- неправильный выбор стратегии управления валютными рисками;
- ошибки руководства и злоупотребления.

В настоящее время сложились следующие подходы к оценке систем управления банковскими рисками, куда органично вписывается и система управления валютным риском:

1. Основанный на изучении международной практики и рекомендаций Базельского комитета;
2. По комплексной оценке банковских рисков, разработанный ЦБ РФ;
3. Разрабатываемый АРБ, обсуждаемый с ЦБ РФ и банковским сообществом и связанный с разработкой общих стандартов или модели управления рисками;

4. В соответствии с внутренними стандартами кредитной организации.

**1. Подход, основанный на изучении международной практики и рекомендаций Базельского комитета.** В материалах Базельского комитета (Базель-3) банкам присоединившихся стран предлагается ввести обязательное стресс-тестирование по всем видам рисков и одинаковую оценку риска, с изменениями в стандартах бухгалтерского учета, основанные на модели «ожидаемых потерь»  $EL = LGD$  (уровень потерь от дефолта)  $\times PD$  (вероятность дефолта)  $\times EAD$  (абсолютное значение потерь от дефолта). Кроме того, предложения Базеля-3 сводятся к повышению требований к капиталу банков для покрытия рисков, в том числе при операциях с производными финансовыми инструментами (деривативами), операциями РЕПО и финансовыми операциями с ценными бумагами, номинированными в иностранной валюте, а также стимулированию передачи сделок с внебиржевыми производными финансовыми инструментами, номинированными в иностранной валюте, специальным контрагентам (клиринговым палатам). Предполагается создание дополнительных резервов по рискам, усиление политики, направленной на снижение влияния цикличности экономики с помощью создания специального антициклического резерва, и поощрение использования банками риск-менеджмента. Однако конкретных стандартов по управлению валютными рисками не предлагается.

**Оценка системы управления валютными рисками в банках США.** Оценка системы управления рисками в США используется с 1995 г. (Supervisory Letter SR 95-51 (SUP), 14 ноября 1995 г.) при определении рейтинга качества управления рисками в банках и банковских холдингах, являющихся членами Федеральной резервной системы США. В соответствии с этим документом, к основным критериям для оценки эффективности и адекватности системы управления валютными рисками в кредитных организациях США относятся:

- активный надзор со стороны совета директоров и правления;
- адекватность валютной политики, про-

цедур и лимитов;

- правильность расчета величины валютных рисков, мониторинга и управленческих информационных систем;
- пристальный внутренний контроль за валютными рисками.

Системы по управлению валютными рисками могут значительно отличаться друг от друга в зависимости от размера и сложности банковской организации, а также уровня принимаемых банком рисков.

Процессы управления валютными рисками в крупных банковских организациях обычно включают в себя подробные положения, устанавливающие конкретные лимиты на основные виды валютных рисков, относящиеся к их деятельности в различных странах мира, а также адекватный комплект отчетов, обеспечивающий соответствующий уровень данных о подверженности валютным рискам, имеющим отношение к обязанностям, исполняемым отдельными менеджерами и директорами.

В таких организациях системы или подразделения по управлению валютными рисками должны быть независимыми от бизнес-подразделений для обеспечения адекватного разделения обязанностей и избежания конфликтов интересов.

В результате оценки деятельности совета директоров и правления кредитной организации, адекватности валютной политики, процедур и системы валютных лимитов, правильности функционирования управленческих информационных систем, тщательности мониторинга, расчета прогнозных и фактических величин валютного риска кредитным организациям присваивается рейтинговая оценка.

*Рейтинг 1 (хорошо)*<sup>2</sup> указывает на то, что руководство эффективно выявляет и контролирует основные виды рисков, создаваемых в результате деятельности организации, включая те, которые вытекают из новых продуктов и изменения рыночных условий. Совет директоров и руководство банка активно участвуют в управлении рисками и обеспечивают наличие соответствующей политики и лимитов, кроме того, совет директоров принимает их, анализирует и утверждает. Политика и лимиты под-

<sup>2</sup>Соколинская Н. Э., Ларионова И. В., Валеницева Н. И., Морозова Т. В. Построение системы риск-менеджмента в коммерческом банке. М.: ФА, ИДАБ, 2005. Ч. 3. С. 15.



держиваются процедурами по мониторингу рисков, отчетами и системами управленческой информации, которые обеспечивают руководство и директоров необходимой информацией для своевременной и соответствующей реакции на изменяющиеся условия.

Процедуры внутреннего контроля и аудита комплексные и соответствуют размеру и деятельности организации. Отмечено несколько исключений от установленных в организации политики и процедур, но ни одно из них не является существенным. Руководство эффективно и аккуратно контролирует состояние организации в соответствии со стандартами безопасной и надежной работы, а также своей внутренней политикой и практикой в области контроля. Управление рисками считается в полной мере эффективным для выявления, мониторинга и контроля рисков организации.

*Рейтинг 2 (удовлетворительно)* указывает на то, что управление рисками эффективно во многих отношениях, но имеет незначительные пробелы. Организация способна реагировать и успешно справляться с существующими и предсказуемыми рисками, которые могут возникать при выполнении бизнес-плана. Хотя управление рисками в организации может иметь некоторые недостатки, эти проблемы признаются и решаются. Совет директоров и правление осуществляют контроль, имеют политику, лимиты, процедуры по управлению рисками; отчеты и управленческие информационные системы считаются удовлетворительными и эффективными для поддержания безопасной и надежной работы организации. В целом риски контролируются таким образом, что не требуется дополнительного внимания надзорного органа.

В системе внутреннего контроля могут быть некоторые проблемы или недостатки, но они исправимы в рабочем порядке. Инспектор может иметь рекомендации по совершенствованию работы, но отмеченные недостатки не должны приводить к значительным последствиям для поддержания безопасной и надежной работы организации.

*Рейтинг 3 (приемлемо)* означает, что практика управления рисками имеет отдельные значительные пробелы и, следовательно, является причиной для более чем обычного внимания со стороны надзорного органа. Один (или

несколько) из четырех элементов надежного управления рисками считается приемлемым, но не позволяющим организации полностью решить проблемы со значительными рисками в своей деятельности. Некоторые аспекты практики управления рисками нуждаются в совершенствовании для обеспечения способности руководства и совета директоров выявлять все значительные риски, имеющиеся в организации, осуществлять мониторинг и контролировать их адекватным образом. Среди недостатков могут быть постоянные исключения из установленных правил контроля или неспособность выполнять письменную политику и процедуры, что может иметь неблагоприятные последствия для организации.

В системе внутреннего контроля могут отсутствовать некоторые важные аспекты, в частности, как уже указывалось, постоянные исключения из установленных правил контроля или неспособность выполнять письменную политику и процедуры. Риски, связанные с системой внутреннего контроля, могли бы привести к неблагоприятным последствиям для безопасной и надежной работы организации, если бы руководство не осуществило коррективные мероприятия.

*Рейтинг 4 (маргинальный)* указывает на то, что практика по управлению рисками в целом не способствует выявлению, мониторингу и контролю значительных рисков во многих существенных аспектах. В целом такая ситуация отражает отсутствие адекватного направления деятельности и контроля за ней со стороны руководства банка и совета директоров. Один (или несколько) из четырех элементов надежного управления рисками считается маргинальным и требует незамедлительного осуществления согласованных коррективных мероприятий со стороны директоров и руководства банка. Ряд значительных рисков, имеющих в организации, не получает адекватного контроля, а недостатки в системе управления рисками требуют очень большого внимания со стороны надзорного органа.

Организация может иметь серьезные недостатки, такие как неадекватное разделение обязанностей, что требует существенного совершенствования системы внутреннего контроля, или процедур учета, или способности организа-



ции выполнять нормативы и требования, установленные надзорным органом. Если эти недостатки не будут должным образом устранены, такие условия могут привести к недостоверности финансового учета или к операционным убыткам, которые могут серьезно повлиять на безопасность и надежность организации.

*Рейтинг 5 (неудовлетворительно)* указывает на то, что в организации нет эффективной практики по управлению рисками для выявления, мониторинга и контроля значительных рисков. Один (или несколько) из четырех элементов надежного управления рисками считается полностью непригодным, а руководство и совет директоров не продемонстрировали своей способности разрешить имеющиеся проблемы. Внутренний контроль может быть настолько слабым, что может серьезно угрожать жизнеспособности организации. Имеется озабоченность, пока еще не очевидная, относительно достоверности бухгалтерского учета и отчетов для регулирующих органов, а также относительно потенциальных убытков, с которыми организация может столкнуться, если не будут незамедлительно осуществлены коррективные мероприятия. Недостатки в процедурах по управлению рисками и в системе внутреннего контроля требуют оперативного и пристального внимания со стороны надзорного органа.

Оправданность такого подхода доказывалась эффективным его использованием Федеральной резервной системой США.

Как показал анализ оценки систем управления валютными рисками в кредитных организациях США, выработка стандартов АРБ базируется на тех же критериях и различается большей процессной направленностью и большим количеством уровней оценки зрелости (эффективности функционирования) системы управления рисками.

**2. Подход по комплексной оценке банковских рисков, разработанный ЦБ РФ.** Банк России рекомендует своим работникам в Инструкции от 25.08.2003 № 106-И «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями Центрального банка Российской Федерации» проводить оценку системы управления рисками в аспектах проверки:

- соблюдения внутренних документов кре-

дитных организаций, определяющих функции управления рисками, в том числе с учетом рекомендаций Базельского комитета «Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях»;

- адекватности системы информационного обеспечения, а также процедур принятия управленческих решений;

- наличия политики по привлечению и размещению средств, а также по применению различных механизмов защиты от риска (в том числе страхования, резервирования, хеджирования, лимитирования, залогового обеспечения);

- наличия и соблюдения документов, определяющих процедуры количественной оценки рисков и используемые при этом показатели, а также методы их математической обработки;

- результатов проводимой кредитными организациями аналитической работы в отношении рисков и вырабатываемых по ее результатам рекомендаций;

- качества корпоративного управления, организационной структуры и квалификации работников кредитных организаций.

Проверка и оценка системы управления рисками в кредитной организации проводятся по типичным банковским рискам, определенным Указанием оперативного характера Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках». В случае выявления факторов и обстоятельств, способных оказать влияние на качество системы управления рисками кредитной организации, уполномоченным представителям Банка России предоставляется право рассматривать любые проверяемые направления деятельности кредитной организации, присущие им банковские риски и процедуры управления отдельными видами банковских рисков.

ЦБ РФ осуществляет надзор за:

- внутренними документами кредитной организации, содержащими основные принципы, правила и процедуры, используемые в рамках системы управления рисками;

- текущим управлением рисками на основе практической реализации и соблюдения норм, установленных внутренними документами;

- работой системы внутреннего контроля.

При этом в «Методических рекомендациях по проведению проверки системы управления

банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» (доведены Письмом Банка России от 23.03.2007 № 26-Т) предполагается использование балльной оценки:

*балл 1* — управление риском соответствует масштабу операций по проверяемому направлению деятельности кредитной организации; органы управления осведомлены о степени подверженности кредитной организации риску и принимают меры по управлению риском; системы информационного обеспечения достаточны для принятия взвешенных управленческих решений; тенденций к ухудшению качества управления риском не выявлено;

*балл 2* — управление риском соответствует масштабу операций по проверяемому направлению деятельности кредитной организации или имеет отдельные незначительные недостатки, которые в ближайшем будущем не могут привести к возникновению у кредитной организации серьезных проблем; органы управления осведомлены о степени подверженности кредитной организации риску и принимают меры по управлению риском; системы информационного обеспечения в основном достаточны для принятия взвешенных управленческих решений и (или) находятся в процессе совершенствования (при этом установлены конкретные цели и сроки проведения указанной работы); тенденций к ухудшению качества управления риском не выявлено;

*балл 3* — управление риском не соответствует масштабу операций по проверяемому направлению деятельности кредитной организации; имеющиеся недостатки могут привести к серьезным осложнениям в работе кредитной организации, если не будут приняты незамедлительные меры по улучшению качества управления риском; при этом органы управления осознают необходимость исправления ситуации и уже проводят соответствующую работу;

*балл 4* — управление риском не соответствует масштабу операций по проверяемому направлению деятельности кредитной организации или полностью отсутствует; органы управления игнорируют имеющиеся опасности и не предпринимают действий по исправлению ситуации.

В случае выявления тенденций к ухудшению качества управления риском не рекомендуется

присваивать оценку меньше балла 3.

Особое внимание в ходе проверки системы управления рисками кредитной организации предполагается уделять качеству управления банковскими рисками по новым для кредитной организации направлениям деятельности. При этом будут оцениваться следующие аспекты:

- имеют ли органы управления кредитной организации четкое представление о целях, преследуемых кредитной организацией на данном направлении деятельности, и могут ли они сформулировать их в беседе с уполномоченным представителем Банка России;

- позволяет ли квалификация работников кредитной организации работать на данном направлении деятельности;

- увеличиваются ли масштабы операций на новом для кредитной организации направлении деятельности постепенно, по мере повышения профессионального уровня работников, совершенствования организации управления банковским риском, накопления статистической информации.

Вышесказанное относится к общей оценке всей системы управления банковскими рисками. В отношении оценки системы управления валютным риском ЦБ РФ рекомендует проверить:

- имеются ли у кредитной организации внутренние документы по вопросам управления валютным риском, утвержденные уполномоченным органом управления кредитной организации, а также своевременно ли они пересматриваются;

- содержат ли указанные документы: перечень иностранных валют, с которыми работает кредитная организация; систему лимитов (включающую внутридневные лимиты и лимиты на конец операционного дня по каждой иностранной валюте); требования по письменному одобрению советом директоров (наблюдательным советом) кредитной организации сделок, превышающих указанные лимиты, а также распределение между структурными подразделениями кредитной организации обязанностей по заключению сделок на валютном рынке и их учету;

- включают ли внутренние документы по вопросам управления валютным риском указание на структурные подразделения (служащих) кредитной организации, ответственные

Таблица 1

## Оценка управления валютным риском

№ п/п	Вопрос	Факторы, учитываемые при оценке, краткая формулировка обоснования мотивированного суждения	Вес <*>	Балл <*>
1	Имеется ли в кредитной организации подразделение (служащий), ответственное за оценку уровня принимаемого валютного риска		1	
2	Является ли данное подразделение (служащий) независимым от структурных подразделений кредитной организации, осуществляющих операции, несущие валютный риск		1	
3	Имеются ли у кредитной организации внутренние документы по управлению валютным риском		1	
4	Утверждены ли эти документы уполномоченным, в соответствии с учредительными документами, органом управления кредитной организации		1	
5	Описаны ли в них способы хеджирования валютного риска и их бухгалтерский учет		2	
6	Утверждены ли внутренние документы, определяющие порядок контроля со стороны головного офиса за сублимитами открытых валютных позиций филиалов (при отсутствии у кредитной организации филиалов вопрос не учитывается)		1	
7	Определены ли лимиты валютных позиций, открываемых в течение операционного дня		2	
8	Установлены ли лимиты валютных позиций, которые позволено открывать работникам дилингового подразделения в зависимости от занимаемой ими должности (дилер, старший дилер, начальник подразделения)		2	
9	Определен ли уровень убытков, при достижении которого происходит закрытие валютной позиции		2	
10	Соответствуют ли установленные для служащих кредитной организации лимиты проведения операций их квалификации и степени осведомленности органов управления кредитной организации в вопросах валютного риска		1	
11	Достаточно ли полно выбираются установленные кредитной организацией лимиты валютных позиций, открываемых в течение операционного дня		1	
12	Лишены ли работники дилингового подразделения возможности заключать сделки посредством коммуникационного оборудования, находящегося вне дилингового зала		1	
13	Являются ли валютные позиции, открываемые кредитной организацией в течение операционного дня, допустимыми с точки зрения валютного риска		2	
14	Осуществляется ли банком на постоянной основе контроль за величиной валютной позиции		1	
15	Соблюдаются ли банком установленные лимиты по валютной позиции		1	
16	Проводится ли в кредитной организации оценка валютного риска		1	
17	Носит ли работа по оценке валютного риска постоянный характер		1	
18	Рассчитываются ли кредитной организацией чистые позиции отдельно по каждой иностранной валюте и драгоценному металлу		3	
19	Правильно ли производится кредитной организацией определение чистых позиций и открытых валютных позиций в соответствии с требованиями Инструкции Банка России от 15.07.2005 № 124-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями»		3	

20	Обоснованно ли профессиональное суждение кредитной организации относительно вероятности представления бенефициаром требований по выданным кредитной организацией гарантиям в иностранной валюте (при отсутствии выданных гарантий вопрос не учитывается)		3	
21	Проводится ли в кредитной организации аналитическая работа по оценке конъюнктуры валютного рынка (рынка драгоценных металлов) с составлением рекомендаций дилерам		1	
22	Разработан ли в кредитной организации план мероприятий на случай резкого изменения конъюнктуры валютного рынка		1	
23	Имеется ли у кредитной организации управленческая отчетность о величине валютного риска		2	
24	Представляется ли данная отчетность органам управления кредитной организации на постоянной основе		2	
25	Выполняются ли внутренние документы по вопросам управления валютным риском		2	
26	Имеются ли у кредитной организации внутренние документы по оценке валютного риска		1	
27	Утверждены ли эти документы уполномоченным, в соответствии с учредительными документами, органом управления кредитной организации		1	
28	Соблюдаются ли утвержденные внутренние документы при проведении оценки валютного риска		2	
29	Предусмотрен ли внутренними документами порядок проведения самооценки управления валютным риском		2	
30	Осуществляется ли кредитной организацией самооценка управления валютным риском		2	

Источник: гл. 6, «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» (доведены Письмом Банка России от 23.03.2007 № 26-Т)

за разработку стратегии управления валютным риском и методов его измерения, за подготовку управленческой отчетности о величине валютного риска;

- своевременно ли представляется органам управления кредитной организации управленческая отчетность о величине валютного риска;

- регулярно ли органы управления кредитной организации рассматривают управленческую отчетность о величине валютного риска;

- регулярно ли рассматриваются советом директоров (наблюдательным советом) кредитной организации вопросы управления валютным риском;

- правильно ли определяется кредитной организацией размер валютного риска (см. табл. 1).

При оценке ответов на вопросы 4 и 5 рекомендуется исходить из следующего:

- балл 1 присваивается при отсутствии нарушений лимитов валютной позиции за последние 30 операционных дней;

- балл 2 — в случае если банком в течение 30 последних операционных дней допущено не более двух нарушений лимитов валютной

позиции;

- балл 3 — в случае если в течение последних 30 операционных дней банк допустил от трех до пяти нарушений лимитов валютной позиции;

- балл 4 — в случае если в течение последних 30 операционных дней банк допустил свыше пяти нарушений лимитов валютной позиции.

После присваивания баллов производится оценка управления валютным риском в кредитной организации по формуле (1):

$$Пур_i = \frac{1}{n_i} \sum_{j=1}^{n_i} ПН_j \quad (1)$$

где  $Пур_i$  — показатель оценки управления банковскими рисками по  $i$ -му направлению деятельности кредитной организации;

$n_i$  — количество банковских рисков, присущих  $i$ -му направлению деятельности кредитной организации;

$ПН_j$  — показатель оценки управления  $j$ -м банковским риском по  $i$ -му направлению деятельности кредитной организации.

И наконец, производится общая оценка



Таблица 2

**Шкала оценки управления отдельными банковскими рисками и банковскими рисками по отдельным направлениям деятельности кредитной организации**

	Удовлетворительное	Сомнительное	Неудовлетворительное
≤ 1,3	> 1,3 и ≤ 2,3	> 2,3 и ≤ 3,3	> 3,3

*Источник:* «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» (доведены Письмом Банка России от 23.03. 2007 № 26-Т).

управления валютными рисками в кредитной организации согласно шкале (см. табл. 2):

**3. Подход, разрабатываемый АРБ и обсуждаемый с ЦБ РФ и банковским сообществом, связанный с разработкой общих стандартов или модели управления рисками.** В Стратегиях развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 г. и до 2015 г. отмечалась особая актуальность разработки общих стандартов банковской деятельности: «Актуальным является вопрос принятия банковскими ассоциациями стандартов корпоративного управления, обязательных для применения членами ассоциаций»<sup>3</sup>. По мнению АРБ, «стандарт качества — это: инструмент повышения уровня корпоративного управления; совокупность требований, отражающих состояние лучшей банковской практики; инструмент оценки и самооценки качества деятельности, в том числе для целей надзора; документ, реализующий требования процессного подхода к организации деятельности».

*По нашему мнению, данный подход может служить инструментом для оценки эффективности системы управления валютным риском в кредитной организации.*

На сегодняшний день АРБ разработан только стандарт управления кредитными рисками. Тем не менее разработанный Стандарт качества управления банковскими рисками, предлагаемый АРБ, содержит описание институциональной (концептуальной) модели определенного вида деятельности кредитных организаций и совокупность требований к отдельным аспектам управления банковскими рисками при осуществлении определенного вида деятельности. При этом стандартизируемый вид деятельности кредитных организаций рассматривается

АРБ как основной или вспомогательный бизнес-процесс, включающий следующие составляющие: маркетинговая (продуктовая); технологическая; организационная; управленческая; информационная; программно-техническая; кадровая; имущественно-техническая; клиентская (раскрытие информации о процессе и его результатах). Этот подход отличается фундаментальностью и позволяет оценить достигнутый банками уровень в управлении рисками и направления дальнейшего развития.

Требования к стандартизируемой деятельности задаются по основным составляющим бизнес-процесса. Это позволяет банкам получить ориентиры в своей деятельности и оценить себя в сравнении с другими банками. Абоненты Банковской сети OCC (BankNet) имеют доступ к аналитическим средствам, позволяющим директорам сравнить показатели банка с показателями однородных учреждений и с установленными эталонными параметрами. Информация по однородным финансовым учреждениям становится доступной для национальных банков посредством доступа к Системе сравнительного анализа и отчетности (CAR), которая обеспечивает доступ к выборочным финансовым данным по более чем 8700 учреждениям, включая коммерческие и сберегательные банки, застрахованные FDIC (Федеральной корпорацией страхования депозитов).

Система Canary показывает финансовые показатели того или иного банка в сравнении с установленными эталонными показателями. Canary — это система заблаговременного предупреждения, применяющаяся для идентификации банков, отличающихся самыми высокими показателями финансовых рисков. Подписчики сети BankNet имеют доступ к отчетам

<sup>3</sup>Заявление Правительства РФ № 1472п-П13, Банка России № 01-001/1280 от 05.04.2011 «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года».

Таблица 3

Определение уровней зрелости бизнес-процессов банка

Уровень зрелости	Характеристика процессов по уровням зрелости процессов
«Нулевой» (уровень 1)	Осознание проблем управления рассматриваемой деятельностью отсутствует. Описание процессов отсутствует.
«Начальный» (уровень 2)	Имеется наличие документально зафиксированных свидетельств осознания организацией проблем управления рассматриваемой деятельностью. Однако используемые процессы управления определенной деятельностью не стандартизованы, применяются эпизодически и бессистемно. Общий подход к управлению рассматриваемой деятельностью не выработан.
«Повторяемый» (уровень 3)	Процессы проработаны до уровня, когда их выполнение обеспечивается различными людьми, решающими одну и ту же задачу. Однако отсутствуют регулярное обучение и тренировки по стандартным процедурам, ответственность возложена на исполнителя. Руководство организации в значительной степени полагается на знания исполнителей, что влечет за собой высокую вероятность возможных ошибок.
«Определенный» (уровень 4)	Процессы стандартизованы, документированы и доведены до персонала посредством обучения. Однако порядок использования данных процессов оставлен на усмотрение самого персонала. Это определяет вероятность отклонений от стандартных процедур, которые могут быть не выявлены. Применяемые процедуры не оптимальны и недостаточно современны, но являются отражением практики, используемой в организации
«Управляемый» (уровень 5)	Обеспечиваются мониторинг и оценка соответствия используемых в организации процессов. При выявлении низкой эффективности реализуемых процессов управления рассматриваемой деятельностью обеспечивается их оптимизация. Процессы управления деятельностью находятся в стадии непрерывного совершенствования и основываются на хорошей практике. Средства автоматизации управления деятельностью используются частично и в ограниченном объеме
«Оптимизированный» (уровень 6)	Процессы управления рассматриваемой деятельностью проработаны до уровня лучшей практики, основанной на результатах непрерывного совершенствования и сравнения уровня зрелости относительно других организаций. Организация способна к быстрой адаптации процессов при изменениях в окружении и бизнесе

Источник: материалы сайта Ассоциации российских банков. URL: <http://www.arb.ru>.

системы Caparu по своим собственным банкам.

Подписчики BankNet пользуются системой CAR для анализа финансовых показателей собственного банка и сравнения их с показателями избранной однородной группы. Эталонные параметры, заложенные в систему Caparu, высвечивают наиболее существенные индикаторы повышенного риска. ОСС установлены эталонные значения для конкретных финансовых коэффициентов на уровнях, «типичных» для банков, обслуживающих средние по величине сообщества, и если в том или ином банке отмечается превышение значений нескольких из указанных коэффициентов, то это означает, что соответствующий банк испытывает риски, превышающие «типичный» уровень. Эталонные значения, предусмотренные системой Caparu, помогают директорам понять характер риска, угрожающего их банку, и, действуя на опережение, предпринять меры по усилению контроля

за рисками в нужном направлении.

Требования к определению уровня зрелости (на наш взгляд, эффективности) стандартизируемой деятельности задаются по основным составляющим бизнес-процесса и представлены в *табл. 3*.

Для того чтобы кредитная организация правильно определила уровень развития и эффективность действия системы управления валютными рисками, как нам представляется, банк должен составить мнение об уровне зрелости бизнес-процесса по управлению валютными рисками. С этой целью дополнительно, на наш взгляд, банки должны составить расширенный круг вопросов, ответить на них и оценить содержание ответа в балльной оценке. К ним можно отнести вопросы, представленные в *табл. 4*.

При анализе и сопоставлении рассмотренных подходов (АРБ, Базеля-3, США и ЦБ РФ) к

разработке и использованию стандартов оценки эффективности управления валютными рисками в банках можно утверждать, что всем им присущи общие черты:

- применение балльной или рейтинговой оценки;
- оценка контроля со стороны служб внутреннего контроля банка и совета директоров и правления;
- оценка внутренних документов, адекватности валютной политики, процедур и лимитов, порядка ведения и контроля за открытой валютной позицией;
- определение правильности расчета величины валютных рисков, мониторинга и управленческих информационных систем.

В то же время существуют и различия. Стандарты АРБ более подробно охватывают все аспекты и направления системы управления рисками в целом. Недостатком стандартов зарубежных банков и ЦБ РФ является то, что они

больше направлены на конкретное выявление отклонений от установленных валютных процедур, внутренних документов кредитных организаций, а также на ведение и регулирование ими открытой валютной позиции. Недостатком стандартов АРБ для целей нашего исследования является общий характер системы оценки, относящийся ко всем банковским рискам в целом как системы. В отличие от стандартов оценки АРБ, методические указания ЦБ РФ отличаются более комплексным характером и, кроме оценки системы управления всеми банковскими рисками, рассматривают и оценку каждого вида риска в отдельности. В целом все рассмотренные стандарты оценки системы управления банковскими рисками могут использоваться для самооценки банками состояния и эффективности системы управления валютными рисками, которые, однако, на наш взгляд, обязательно должны дополняться внутренним специальным стандартом.

Таблица 4

**Предлагаемый круг вопросов для оценки уровня зрелости бизнес- процесса по управлению валютными рисками**

<b>Критерии оценки управления рисками</b>	<b>Содержание вопросов</b>
Оценивает и анализирует ли банк уровень валютного риска с применением соответствующих методик; использует ли он полученные результаты при принятии управленческих решений	- Регулярно ли банк анализирует свою открытую валютную позицию или модели, в которых проводится оценка рисков (или рисков доходности), для определения чувствительности к изменениям валютных курсов.
Есть ли в банке система сбора и анализа необходимых данных для оценки валютного риска и использует ли он ее в полном объеме, понимая ее характеристики	- Есть ли в банке вспомогательная система (департамент) для всестороннего анализа изменения валютных курсов - Использует ли высшее руководство результаты этого анализа при принятии решений по открытым валютным позициям или рисковой стоимости. - Внедрил ли банк интегрированную систему валютного риска, в которую данные зачисляются непосредственно из систем учета.
Принимает ли банк меры по снижению риска в тех случаях, когда риски в количественном отношении превышают капитал и доходы банка	- Проводится ли в банке стресс-тестирование и используются ли его результаты для стратегических решений в области принятия риска и контроля над ним - Знаком ли банк с методами хеджирования и может ли он при необходимости осуществлять хеджирующие операции - Адекватно и своевременно ли хеджируется валютный риск с помощью сделок с производными инструментами или других рыночных операций в соответствии с операционной политикой Комитета по управлению активами и пассивами - Устанавливает ли банк лимиты и директивы по открытым позициям и размеру валютных рисков с полным учетом своих общих лимитов на принятие риска в отношении капитала

Источник: «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» (доставлены Письмом Банка России от 23.03.2007 № 26-Т).

Таблица 5

Требования к стандартизируемой валютной деятельности кредитной организации

Составляющая бизнес-процесса	Виды требований по составляющим бизнес-процесса
1. Маркетинговая (продуктовая)	<p>Определение продуктов валютной деятельности кредитной организации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определение продуктового ряда: валютные кредиты (овердрафт, инвестиционные, ипотечные, межбанковские кредиты, орфейтинговые, инновационные);</li> <li>- срочные и наличные сделки, номинированные в иностранной валюте;</li> <li>- международные расчеты по экспортно-импортным операциям клиентов;</li> <li>- переводы в Россию и из России и т. д.;</li> <li>- выделение и анализ качественных характеристик банковского продукта;</li> <li>- разработка систем оценки качества банковских продуктов;</li> <li>- оценка стратегии банка в области валютных операций;</li> <li>- определение вида валютных рисков и соотнесение их с соответствующими валютными продуктами;</li> <li>- разработка специализированных продуктов по управлению валютными рисками.</li> </ul>
2. Технологическая	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Описание работы системы СВИФТ и других подобных систем международных расчетов;</li> <li>- внутренние инструкции и методики по порядку проведения отдельных валютных операций;</li> <li>- политика в отношении валютных рисков, как в целом, так и по отдельным их видам; положения об организации управления совокупным валютным риском и отдельными его видами;</li> <li>- методики прогнозирования, анализа и оценки совокупного валютного риска и отдельных его видов; инструкции по действиям в чрезвычайных ситуациях; стандарты проведения валютных операций</li> </ul>
3. Организационная	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Требования к оргструктуре: разделы положений о коллегиальных органах и подразделениях, отражающие их полномочия и обязанности в рамках системы управления совокупным валютным риском;</li> <li>- положения об организации контроля за валютными рисками и функционированием системы управления совокупным валютным риском;</li> <li>- инструкции по действиям в чрезвычайных ситуациях; организационные процедуры по управлению отдельными валютными рисками</li> </ul>
4. Управленческая	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Положения об организации контроля за валютными рисками и функционированием системы управления совокупным валютным риском;</li> <li>- контроль за эффективностью системы;</li> <li>- определение контрольных точек и сценариев принятия решений;</li> <li>- планирование управления валютными бизнес-процессами и фиксирование инцидентов;</li> <li>- создание специальных форм управленческого учета, а также использование форм официальной отчетности для принятия управленческих решений по минимизации валютных рисков</li> </ul>
5. Информационная	<p>Выработка требований к информационным потокам и системам информации, поддерживающим процессы.</p> <p>На регулярной основе члены совета директоров банка должны получать отчеты по следующей тематике:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- финансовые показатели;</li> <li>- данные об открытой валютной позиции, об управлении риском ликвидности по валютным операциям, об управлении валютным инвестиционным портфелем, о финансовых производных и внебалансовой валютной деятельности, об аудиторских проверках валютных операций и валютных рисков, об управлении валютными активами, об административно-информационных системах, о банковской деятельности в сети Интернет и об оценке ЦБ РФ</li> </ul>
6. Программно-техническая	<p>Требования к функциональной и информационной безопасности программ, используемых для автоматизации валютных операций, управления валютной позицией и т. д.</p>



Составляющая бизнес-процесса	Виды требований по составляющим бизнес-процесса
7. Кадровая	Разработка требований к поведению, должностным обязанностям, образованию персонала, его развитию, повышению квалификации и мотивации
8. Имущественно-техническая	Разрабатываются требования к оборудованию, с помощью которого производятся валютные операции и минимизация валютных рисков
9. Клиентская	<i>На клиентском уровне</i> происходит регламентация деятельности клиентов банка, осуществляющих валютные операции: какие документы в каком случае предоставляются клиентами, как оформляются и т. д.
10. Раскрытие информации о процессе и его результатах	<i>На уровне раскрытия информации о процессе и его результатах</i> происходит раскрытие информации о системе управления валютными рисками кредитной организации как в соответствии с требованиями российской отчетности, так и на уровне отчетности по МСФО

Источник: составлено автором.

#### 4. Подход в соответствии с внутренними стандартами кредитной организации.

Анализ стандартов общей системы управления рисками, разработанных АРБ, позволил автору конкретизировать и предложить банкам каждую составляющую бизнес-процесса (маркетинговую, технологическую, организационную, управленческую, информационную, программно-техническую, кадровую, имущественно-техническую, клиентскую) применительно к самостоятельной системе управления валютными рисками. На наш взгляд, стандарт управления валютными рисками должен представлять собой:

- совокупность требований, отражающих состояние лучшей зарубежной и отечественной банковской практики по управлению валютными рисками;
- инструмент оценки и самооценки валютной деятельности кредитной организации;
- инструмент управления валютным риском, присутствующим во всех видах банковских операций, номинированных в иностранной валюте;
- инструмент повышения уровня управления валютным риском;
- документ, реализующий требования процессного подхода к организации управления валютным риском и валютной деятельности банков.

Важной особенностью стандарта управления валютными рисками является необходимость его соответствия общим стандартам качества управления банковскими рисками, разрабатываемым АРБ.

Анализ стандартов общей системы управ-

ления рисками, разработанных АРБ, позволил автору конкретизировать каждую составляющую бизнес-процесса, применительно к самостоятельной системе управления валютными рисками (см. табл. 5).

Для использования материалов табл. 5 применительно к выработке стандарта системы управления валютными рисками, как нам представляется, следует проработать каждую указанную составляющую бизнес-процесса. На наш взгляд, *на уровне маркетинга* это будут:

- 1) определение продуктов валютной деятельности кредитной организации:
  - валютные кредиты: овердрафт, инвестиционные, ипотечные, межбанковские кредиты, форфейтинговые, инновационные и т. д.;
  - срочные и наличные сделки, номинированные в иностранной валюте;
  - международные расчеты по экспортно-импортным операциям клиентов;
  - переводы в Россию и из России и т. д.;
- 2) выделение и анализ качественных характеристик банковского продукта;
- 3) разработка систем оценки их качества;
- 4) оценка стратегии банка в области валютных операций;
- 5) определение вида валютных рисков и соотнесение их с соответствующими валютными продуктами,
- 6) разработка специализированных продуктов по управлению валютными рисками.

*На технологическом уровне:*

- 1) описание работы системы СВИФТ и других подобных систем международных расчетов;
- 2) внутренние инструкции и методики по порядку проведения отдельных валютных операций;

3) политика в отношении валютных рисков, как в целом, так и по отдельным их видам;

4) положения об организации управления совокупным валютным риском и отдельными его видами;

5) методики прогнозирования, анализа и оценки совокупного валютного риска и отдельных его видов;

6) инструкции по действиям в чрезвычайных ситуациях;

7) стандарты проведения валютных операций.

*На организационном уровне:*

1) разделы положений о коллегиальных органах и подразделениях, отражающие их полномочия и обязанности в рамках системы управления совокупным валютным риском;

2) положения об организации контроля за валютными рисками и функционированием системы управления совокупным валютным риском;

3) инструкции по действиям в чрезвычайных ситуациях;

4) организационные процедуры по управлению отдельными валютными рисками.

*На управленческом уровне:*

1) положения об организации контроля за валютными рисками и функционированием системы управления совокупным валютным риском;

2) контроль за эффективностью системы;

3) определение контрольных точек и сценариев принятия решений;

4) планирование управления валютными бизнес-процессами и фиксирование инцидентов;

5) создание специальных форм управленческого учета, а также использование форм официальной отчетности для принятия управленческих решений по минимизации валютных рисков.

*На информационном уровне:*

- выработка требований к информационным потокам и системам информации, поддержива-

ющим процессы.

На регулярной основе члены Совета директоров банка должны получать отчеты по следующей тематике: финансовые показатели; данные: об открытой валютной позиции, об управлении риском ликвидности по валютным операциям, об управлении валютным инвестиционным портфелем, о финансовых производных и внебалансовой валютной деятельности, об аудиторских проверках валютных операций и валютных рисков, об управлении валютными активами, об административно-информационных системах, о банковской деятельности в сети Интернет и об оценке ЦБ РФ.

*На программно-техническом уровне:*

- требования к функциональной и информационной безопасности программ, используемых для автоматизации валютных операций, управления валютной позицией и т. д.

*На кадровом уровне:*

- разработка требований к поведению, должностным обязанностям, образованию персонала, его развитию, повышению квалификации и мотивации.

*На имущественно-техническом уровне:*

- разрабатываются требования к оборудованию, с помощью которого производятся валютные операции и минимизация валютных рисков.

*На клиентском уровне:*

- происходит регламентация деятельности клиентов банка, осуществляющих валютные операции: какие документы в каком случае предоставляются клиентами, как оформляются и т. д.

*На уровне раскрытия информации о процессе и его результатах:*

- происходит раскрытие информации о системе управления валютными рисками кредитной организации как в соответствии с требованиями российской отчетности, так и на уровне отчетности по МСФО.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Соколинская Н. Э. Эффективная система управления валютными рисками в кредитных организациях. – М.: Социально-политическая мысль, 2008.
2. Соколинская Н. Э., Ларионова И. В., Валенцева Н. В., Морозова Т. Ю. Система риск-менеджмента в коммерческом банке: учеб.-методич. пособие для профессиональной переподготовки специалистов Банка России. Ч. 1, 2, 3. М.: ФА, ИДАБ, 2005, 2006, 2007.

УДК 336.02 (09)

Ш. МУХАМЕДИНА  
SH. MUKHAMEDINAУРОКИ РЕФОРМ: МИНИСТР ФИНАНСОВ Е. Ф. КАНКРИН  
И ЕГО ОППОНЕНТЫRUSSIAN MINISTER OF FINANCE EGOR FRANTSEVICH KANKRIN  
AND HIS OPPONENTS

**Аннотация.** Глобализация заставляет каждое государство с учетом собственного исторического опыта определять и оптимизировать национальную модель управления финансами как составляющую мировой экономики. Российский опыт управления финансами весьма многомерен, полон как позитивных, так и негативных примеров. Один из оригинальных образцов государственного управления финансами сложился в период правления императора Николая I. Его министр финансов Е. Ф. Канкрин привел в порядок все финансовое хозяйство, не проводя при этом коренных преобразований, за исключением реформы денежного обращения. Экономия и бережливость — вот два решающих условия выхода из кризиса. Научный интерес к министерскому опыту Е. Ф. Канкрин не ослабевает с XIX в., поскольку его изучение позволяет глубже понять истоки трудностей и издержек современной финансовой стратегии.

**Ключевые слова:** император; министр финансов; кризис; ревизия; отчетность; контроль; государственная роспись; таможня; кредит; мануфактурная промышленность; оппоненты; критика; денежная реформа; кредитные билеты.

**Abstract.** Globalization compels every state in the light of its own historical experience to determine and optimize the national model of financial management as a component of the global economy. The Russian experience in financial management is very multidimensional, full of both positive and negative samples. One of the original samples of the public finance management developed during the reign of Emperor Nicholas I. His Finance Minister E. F. Kankrin brought to order the entire financial sector, without making radical changes at the same time, except for the monetary reform. Saving and thrift — these are two crucial conditions that enabled out of the crisis. Scientific interest to Kankrin's ministerial experience doesn't weaken since the XIX century, because it allows the study of a deeper understanding of the origins of the difficulties and costs of today's financial strategy.

**Keywords:** emperor; minister of finance; crisis; audit; reporting; monitoring; state paintings; customs; credit; manufacturing industry; opponents; critics; monetary reform; credit notes.

Исследовательский интерес к личности и практической деятельности генерала от Инфантерии графа Егора Францевича Канкрин, занимавшего с 22 апреля 1823 г. по 1 мая 1844 г. пост министра финансов Российской империи, не ослабевает на протяжении более чем 180 лет. Эта тема освещалась с разных позиций. Одни авторы резко критиковали личные черты, идейно-политические убеждения и финансовые меры министра, а другие — идеализировали и приписывали ему те инициативы, которые от него и не исходили. Автор, сопоставляя научные отзывы отечественных экономистов и историков и опираясь на труды самого Е. Ф. Канкрин, предприняла попытку изложить свое видение проблемы.

Георг (Егор) Францевич Канкрин родился 16 ноября 1774 г. в Ганау, Германия, учился в университетах — Гессенском, потом перевелся в Марбургский (закончил в 1794 г.). В университетах он изучал камеральные и юридические науки. На формирование его духовно-нравственного облика и организаторских способностей огромное влияние оказала семья. Отец будущего министра финансов Российской империи — Франц Иванович Канкрин «вступил в русскую службу 3 мая 1784 г. и определен [был] членом Берг-коллегии, с чином коллежского советника». Он заведовал Старорусскими соляными варницами; в 1800 г. перевел к себе и оставшегося за границей сына своего Егора. Первоначально Егор Францевич работал в со-

ляном отделении Экспедиции государственного хозяйства Министерства внутренних дел. Его как квалифицированного чиновника приметил министр внутренних дел князь А. Б. Куракин, вследствие чего написавший «лестный отзыв о его деятельности». В 1809 г. Е. Ф. Канкрин назначили инспектором иностранных колоний в Петербургской губернии<sup>1</sup>.

Е. Ф. Канкрин одновременно занимался литературой, писал военно-философские труды, привлекая внимание военного министра М. Б. Барклая-де-Толли. Министр достойно оценил «пылкого, талантливого и образованного юношу, полного благородной решимости отплатить новой родине за данный приют самопожертвованием — решимости, заметим, не чуждой и Барклаю-де-Толли: он дружески сошелся с Канкриным и был руководителем всей его служебной и внеслужебной деятельности к достижению высокой цели»<sup>2</sup>.

Е. Ф. Канкрин навсегда связал свою судьбу с Россией. В 1816 г. он женился на Екатерине Захаровне [Муравьевой] — племяннице известного декабриста И. М. Муравьева-Апостола и родственнице Барклая-де-Толли по материнской линии. Жили они в счастливом браке: дети — дочери Зинаида, Елизавета и сыновья Валериан, Виктор, Оскар и Александр. Сыновья получили военное образование. Семейное благополучие Е. Ф. Канкрин гармонировало с его положением в обществе — он был одним из высокооплачиваемых высших государственных чинов; за службу, кроме жалованья, получал и единовременное денежное вознаграждение: в 1824 г. — тыс. руб. и 1842 г. — 100 тыс. руб.<sup>3</sup> Вместе с тем ему было пожаловано несколько тысяч десятин земель. Е. Ф. Канкрин в знак особой царской милости был возведен в графское Российской империи достоинство (1829 год).

Начало министерской деятельности Канкрин совпало с политическими событиями, потрясшими российскую общественность. Смерть

Александра I в ноябре 1825 г. и восстание декабристов со всей убедительностью показали политическую нестабильность в стране — результат системного кризиса всей имперской администрации. Воцарение Николая I предвещало совершенно новую государственную стратегию, не затрагивающую при этом самодержавные устои российской государственности.

Е. Ф. Канкрин, став министром финансов, четко обозначил свои обязанности. Об этом он писал через 20 лет в книге «Очерки политической экономии и финансии». По его мнению, министр финансов обязан:

- способствовать, сколько от него только зависит, поднятию уровня национального богатства;

- противодействовать не необходимому приросту расходов;

- делать «все возможное для поддержания прогрессирующего, объемлющего деятельность других народов хода научных сведений, практических познаний и развития механической талантливости нации. Этим обусловливается прирост национального богатства»;

- строго наблюдать «за должностными лицами своего ведомства: вредных оставлять, менее годных отпускать в отставку, с пощадой однако их семейств. Преступления и распущенность подлежат должны строгому наказанию. В обязанность министра ставится также по мере возможности образовывать для высших должностей талантливых лиц. Но больше всего стремиться должен министр финансов, там, где особенно нужно, к поднятию нравственной стороны подчиненного ему персонала»;

- держать себя крайне осмотрительно в отношении к государственному кредиту — этой «сентиментальной старой деве»<sup>4</sup>.

В своей практической деятельности министр старался следовать тем правилам, которые были им сформулированы. В марте 1824 г. Совет кредитных установлений и Государственный

<sup>1</sup> См.: Русская старина. 1872. Том V. СПб. С. 244; Министерство финансов 1802–1902 гг. Часть первая. СПб.: Экспедиция заготовления государственных бумаг, 1902. С. 190–191.

<sup>2</sup> Граф Канкрин и его очерки политической экономии и финансии. В трех частях. СПб.: Типография Императорской Академии наук, 1894. С. VI.

<sup>3</sup> Архив графов Канкриных – Ламберт – Сухтелен. Общий обзор документов А. Н. Норцова, Председателя состоящей под Высочайшим Государя Императора покровительством Тамбовской Ученой Архивной Комиссии. Тамбов: Типолиитография Н. Бердоносова и Ф. Пригорина, 1910. С. 6–8, 11–12; Отечественные записки. 1866. Т. CLXIV. С. 288.

<sup>4</sup> Граф Канкрин и его очерки политической экономии и финансии. С. 287–289.



совет поддержали представление Е. Ф. Канкрин о необходимости отмены процентного долга и прекращения уничтожения ассигнции, что получило одобрение самого императора Александра I. Если правительство продолжило бы выдачу 6 %-ых облигаций, то к 1844 г. «сумма государственных долгов была бы вчетверо более 484 500 000 руб.»<sup>5</sup> Предпринятая мера значительно стабилизировала доверие общества к ассигнции как к законному платежному средству и тем самым значительно оздоровила денежную систему. Вместе с тем Канкрин ужесточил режим ревизионного контроля. В казенных палатах и уездных казначействах растраты исчислялись миллионами. Даже в Петербургской губернии ни одна касса не проверялась в течение многих лет, и «трое воров-чиновников скрылись, похитив большие суммы казенных денег». Для предотвращения финансовых злоупотреблений ввелись «единообразные формы счетов <...> гербовые нумерованные бланки квитанций для выдачи плательщикам <...> подлежали ревизии в первую очередь»<sup>6</sup>. Подобное нововведение повысило персональную ответственность казначеев за государственные финансы, сократило, но не предотвратило число многочисленных фактов казнокрадства.

Повышенное внимание министра финансов, да и самого императора привлекла ситуация на таможенных: там процветала преступность во всех видах, начиная с «двойных бумаг» (с приписки) до контрабанды. Занять должность на таможене считалось «улыбкой фортуны». Канкрин при поддержке Николая I осуществил радикальные меры — обновил весь личный состав таможенной службы. По всей «пограничной линии [были] поставлены около 9 тыс. человек конных и пеших (во Франции — 20 тыс.) и взяты дозорщики из отставных солдат». В отношении документооборота, чтобы исключить приписку, вводились специальные формы со штемпелем<sup>7</sup>. Заодно министр финансов потребовал от местных финансовых начальников персональной ответственности и надлежащего

порядка на службе. Чиновник Департамента государственного казначейства П. И. Голубев свидетельствует: «Один раз при мне откланивался графу Егору Францевичу вновь определенный вице-губернатор, которому он дал такое наставление: “Не подписывайте бумаг, не читая; та не позволяйте себе на носу [б]ирюльки точить!!!”»<sup>8</sup>. Заметим, вице-губернаторы заведовали казенными палатами.

В процессе нормализации финансовых отношений ключевое место отводилось государственной росписи. Канкрин, изучив издержки при формировании государственных доходов и расходов, сделал вывод о крайней необходимости экономии и бережливости в обращении с казенными деньгами со стороны министерств и главных управлений. Он ввел новый порядок формирования государственной росписи с таким расчетом, чтобы сокращать нецелевые растраты, также ставил перед императором неоднократно вопрос о сокращении расходов военного и морского ведомств. По его представлению Государственный совет по части Департамента Государственной экономии 19 декабря 1825 г. принял государственную роспись государственным доходам и расходам на 1826 год.

Отмечались положительные перемены: за небольшой отрезок времени управления министерством Канкрин сэкономил 133 млн руб., поступивших благодаря возмещению начетов, сокращению нецелевых растрат, а также значительному восстановлению объема питейных сборов. Впервые в государственной росписи было достигнуто бюджетное единство и преодолен дефицит, хотя временно. Произошло некоторое сокращение расходов: по росписи 1826 г. государственные доходы составили 384 736 000 руб., а расходы — 372 736 000 руб., а на 1827 год соответственно — 378 760 406 руб. и 366 760 406 руб., счет на ассигнции. Значительно сократился общий объем бюджета. При принятии государственной росписи по государственным доходам и расходам на 1827 год Департамент государственной экономии Госу-

<sup>5</sup> Степанов М. Внутренний государственный кредит. СПб.: Типография М. Хана, 1866. С. 129.

<sup>6</sup> Николай I // Составил В. Строев. СПб.: Типография И. В. Леонтьева, 1905. С. 9; Разманова Н. А. «Способен и достоин»: Д. М. Княжевич в министерстве финансов (1805-1837 гг.) // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2012. № 1. С. 104.

<sup>7</sup> См.: Граф Канкрин и его очерки политической экономии и финансии. С. 208.

<sup>8</sup> Записки петербургского чиновника старого времени Петра Ивановича Голубева // Русский архив. 1896. Книга V. С. 48.

дарственного совета отметил понижение удельного веса расходов по военному министерству на 7 466 000 руб., по Министерству финансов — на 2 000 000 руб., по ведомству греко-римского исповедания — на 881 000 руб., а также повышение таможенного и кредитного доходов, отсутствие в росписи внутренних и внешних займов<sup>9</sup>. Канкрин сумел выстроить новую модель государственной росписи путем сокращения нецелевых затрат, не вводя при этом налоги и не прибегая к займам.

Также с 1834 г. была введена нормальная роспись, допускающая на возвратной основе предназначение бюджетных кредитов на каждое управление или министерство. Кроме того, ежегодно в результате ревизионных проверок возмещалось до 51 млн руб. ассигнациями, что позволяло заключать роспись с точным балансом доходов и расходов. Например, государственная роспись на 1838 г. закрывалась доходами на сумму 505 116 120 руб. и расходами на 505 116 120 руб. ассигнациями, что подтверждает бюджетное единство. Из этих сумм на военное, морское министерства и министерство иностранных дел выделялись 227 171 449 руб., на образование и науку — 14 365 040 руб., на поощрение народной промышленности — 11 527 134 руб. и на платеж государственных долгов — 85 609 360 руб.<sup>10</sup> Как видно, более 40 % бюджетных денег предназначалось на военно-морские и дипломатические службы, что оправдывалось геополитическими приоритетами Российской империи.

Огромное значение в урегулировании финансов придавалось таможенным доходам (пошлины, штрафы, контрольные). Е. Ф. Канкрин «всегда озабоченный правильным исполнением бюджета и умножением государственных доходов по мере возрастания издержек, но крайне не любивший налоги, смотрел на таможенный тариф не только как на оружие для поощрения народной промышленности, но и как на важный источник государственных поступлений...»<sup>11</sup>.

Таможенная политика была нацелена на защиту интересов национальной безопасности — обложение большими пошлинами иностранных товаров и применение щадящего режима относительно вывозных пошлин, учет конъюнктуры отечественного рынка и покровительство отечественной мануфактурной промышленности и земледелию. Таможенные тарифные ставки 1819 г. и 1822 г. были скорректированы с уклоном в сторону отмены некоторых запретительных статей. В целях поддержки российских промышленников под запретительные статьи попадали вышитые, золотошвейная, золототкацкая ткани, басон, белье, альбом, дорожные аптечки и некоторые золотые и серебряные предметы роскоши — одним словом, все то, что производила отечественная промышленность.

Для удобства таможенного оформления пошлины принимались как в серебряных рублях, так и в государственных банковских ассигнациях. С одобрения императора 20 ноября 1825 г. последовал указ о том, чтобы при взимании пошлин российскими таможенными в будущем 1826 г. «считать серебряный рубль в три рубля шестьдесят копеек ассигнациями». Например, пошлина за пуд сахара составляла 2 руб. 50 коп. серебром или 9 руб. ассигнациями. Если установить 3 руб. 50 коп. ассигнациями казна может потерять по 25 коп. с каждого пуда. Высокая пошлина на привозной сахар стимулировала развитие отечественного свеклосахарного производства, с одной стороны, и позволяла ежегодно получать доходов на сумму 8 млн руб. — с другой. К 1849 г. «производство сахарного песку превышало у нас уже тогда 1 млн пудов, то есть около трети всего потребления»<sup>12</sup>. Николай I сам строго следил за изменениями в таможенном тарифе, при этом защищая интересы российского купечества.

Государственное управление финансами — это не только упорядочение государственной росписи и таможенного дела, но и достиже-

<sup>9</sup> Архив Государственного совета. Том V. Царствование императора Николая I. Журналы по делам Департамента государственной экономии (с 20 ноября 1825 г. по конец 1826 г.) СПб., 1904. С. 11–14, 671–674; *Блиох И. С.* Финансы России XIX столетия. История - Статистика. Том I. СПб.: Типография М. М. Стасюлевича, 1882. С. 164.

<sup>10</sup> Сборник Императорского Русского Исторического общества. Том 31. СПб.: Государственная типография, 1880. С. 64–68, 84.

<sup>11</sup> *Лодыженский К.* История русского таможенного тарифа. Исследование. СПб.: Типография В. С. Балашева, 1886. С. 209.

<sup>12</sup> См.: Архив Государственного совета. Том V. С. 1, 2; *Мигулин П. П.* Экономический рост русского государства за 300 лет (1613–1913). М.: Типография Т-ва И. Д. Сытина, 1913. С. 78.

ние устойчивости денежного обращения. По инициативе Е. Ф. Канкрин вносились параллельные денежные знаки: золотая, серебряная, платиновая и медная монеты. Гибкость платежной политики проявлялась и в систематической корректировке казенного курса денежных знаков в зависимости от конъюнктуры рынков. Учитывалось также соотношение кассовой наличности ассигнаций и монет, бывало так: в одних губерниях в платежном обороте было больше серебряных и золотых монет, а в других — ассигнаций. Введение золотой монеты было связано с расширением золотоносных месторождений. Например, за 1823–1833 годы добыча золота по частным владельческим предприятиям возросла с 69 до 203 пудов, по уральским казенным заводам — с 36 до 130 пудов (1845 г.)<sup>13</sup>. Официально золотая монета была введена по Высочайшему повелению от 10 мая 1833 г. о приеме во все платежи золотой монетой, равно как серебром и ассигнациями. Был установлен курс золотого рубля — 3 руб. 75 коп., этот показатель через год был снижен до 3 руб. 65 коп. Разница между золотой и серебряной монетой по курсу была незначительная: один серебряный рубль приравнивался к 3 руб. 60 коп. ассигнациями. Золотые монеты (империалы и полуимпериалы) были выпуска периодом правления Екатерины II, Павла I и Александра I. Вскоре не только подати и сборы, но и все счета производились в монетах и ассигнациях. Постепенно соотношение монет и ассигнаций менялось не в пользу последних. Возрастала степень прилива монет в казну. В 1811–1829 годах среднегодовое поступление монет в переводе на ассигнации составляло 6 млн руб., в 1829 г. — 13,8 млн руб., в 1833 г. — 23,9 млн руб., в 1835 г. — 38,5 млн руб., в 1837 г. — 43,9 млн руб., в 1838 г. — 58,2 млн руб. и в 1839 г. — 96,3 млн руб.<sup>14</sup>.

Уже в 1830-е гг. постепенно и поэтапно стали складываться условия для реформирования денежной системы и в целом для нормализации финансового рынка. Преодолевался системный кризис имперской администрации,

совершенствовались институциональные основы государственного управления. Издание в 1833 г. двух фундаментальных юридических памятников (Полного собрания законов и Свода законов Российской империи) дало возможность укрепить правовое поле общественных, в том числе финансовых, отношений. Другим важнейшим условием для перехода к реформе денежной системы стало значительное развитие производительных сил, особенно наращивание интеллектуального потенциала. Стала формироваться профессиональная система образования — появились технические, технологические, коммерческие, с уклоном в сторону глубокого изучения теории и практики финансов, высшие и средние учебные заведения. Все это благоприятствовало улучшению финансового климата и переходу к реформированию денежной системы. Манифестом «Об устройстве денежной системы» (1 июля 1839 г.) объявлялось: серебряная российского чекана монета отныне впредь устанавливается главной государственной платежной монетой. Был также установлен курс по обмену — 1 руб. серебром на 3 руб. 50 коп. ассигнациями<sup>15</sup>. Для удобства при обмене валют с 8 января 1840 г. при Государственном коммерческом банке стала функционировать депозитная касса серебряной монеты.

Окончательное решение вопроса о переходе на кредитные билеты как на законное платежное средство было принято в особом Комитете (январь–март 1843 г.), учрежденном Николаем I. Инициатива ввести кредитные билеты тоже принадлежала императору, 1 июня 1843 г. был обнародован Манифест «О замене ассигнаций и других денежных представителей кредитными билетами». Согласно этому законодательному акту государственные кредитные билеты предназначены для:

а) обмена ассигнаций;

б) обмена депозитных билетов;

в) выдачи за вносимые в экспедицию в виде вкладов золотую и серебряную Российскую монету и слитки.

Государственные кредитные билеты обе-

<sup>13</sup> Шитов А. П. Очерк жизни и государственной деятельности графа Канкрин. СПб.: Типография П. А. Кулиша, 1864. С. 6–8.

<sup>14</sup> ПСЗ-2. Т. 5. № 6194; Министерство финансов 1802–1902 гг. Часть первая. С. 235, 236; Кашкаров М. Денежное обращение в России. Историко-статистическое исследование. СПб.: Государственная типография, 1898. С. 19–22.

<sup>15</sup> ПСЗ-2. Т. 14. № 12497.

спечивались «всем достоянием государства», и законодатели строго предупреждали исполнителей манифеста об ответственности за реализацию всех нормативных установок<sup>16</sup>. Для точного фондирования кредитных билетов и, следовательно, формирования разменных фондов необходимо было перевести политико-правовые решения на язык бухгалтерского учета — счетоводства. По этому поводу в вышеназванном манифесте анонсировалось учреждение в Санкт-Петербурге Экспедиции государственных кредитных билетов (открытие состоялось 1 сентября 1843 г.).

По закону особой проверке подлежало, «соблюдаются ли во всей точности основные правила, для обращения кредитных билетов постановленные, а именно количество билетов, выпущенных взамен ассигнаций, соответствует ли сумме выменянных ассигнаций, разменный фонд равняется ли сумме не менее шестой части билетов, выпущенных взамен как ассигнаций, так и билетов депозитных <...> и наконец, кредитные билеты, выдаваемые за внесенные в Экспедицию вклады и передаваемые оную депозитные билеты, обеспечиваются ли фондом, полному их количеству соответственным»<sup>17</sup>. Конечно, реформирование денежного обращения путем замены одних государственных денежных знаков другими и соблюдение при этом всех юридических тонкостей в такой территориально обширной стране, как Российская империя, было сопряжено с огромными трудностями. Но окончательно обмен ассигнаций был прекращен с 13 апреля 1851 г., а обмен депозитных билетов — с 1 марта 1853 года. Так завершилась денежная реформа, проводившаяся на протяжении более чем 10 лет (14 лет, если начинать счет с 1839 г.).

Отношение министра финансов к бумажным деньгам было неоднозначным. В упомянутой книге он писал: «Кредитные деньги или фиктив-

ные знаки стоимости обыкновенно называются бумажными деньгами. Это — изобретение новейшего времени и один из результатов высшей цивилизации». Далее Канкрин в резкой форме резюмировал, что бумажные деньги — это «хищение, которое должно оставаться безуплатным и невозвратным, так как нельзя вычислить убытков отдельных личностей»<sup>18</sup>. Думается, что правомерность суждений о бумажных деньгах, изложенных Егором Францевичем Канкриным, не раз доказана денежными реформами второй половины XIX–XX вв. Человечество пока еще не изобрело такого денежного знака, какого невозможно было бы поколебать.

Отношение министра финансов к бумажным деньгам было неоднозначным. Он писал, что бумажные деньги — это «хищение, которое должно оставаться безуплатным и невозвратным, так как нельзя вычислить убытков отдельных личностей»

Подводя итоги всему изложенному, надо сказать, что министр финансов Егор Францевич Канкрин строго следовал тем правилам, которые он для себя обозначил в начале своей управленческой деятельности. Он при поддержке императора навел порядок в управлении государственными финансами, добился бюджетного един-

ства, подготовил все нормативно-организационные основы денежной реформы и проводил строго охранительную таможенную политику. Конечно, в таких великих преобразованиях было немало просчетов и просто упущений: сохранение откупной системы, почти полное отсутствие частного кредита, слабая поддержка предпринимательской инициативы и внушительная сумма займов, у истоков которых находилось правление Екатерины II.

Думается, что в истории России не было такого министра финансов, как Е. Ф. Канкрин, чья управленческая деятельность, идейно-политические взгляды и научно-практические обобщения стали предметами исследования многих видных ученых не только XIX и XX веков, но и настоящего времени.

Дал ли он оценку своей министерской деятельности и исполнил ли все обязанности, начертанные им самим? Незадолго до смерти он

<sup>16</sup> ПСЗ-2. Т. 18. № 16904.

<sup>17</sup> ПСЗ-2. Т. 18. № 16903.

<sup>18</sup> Граф Канкрин и его очерки политической экономии и финансии. С. 96, 101–102.



писал, что «...обращая мысленные взоры свои назад — на столь значительный период своей жизни, министр финансов спокоен своей совестью и осмеливается думать, что <...> он не упустил сделать сколько мог существенно полезного, лаская себя надеждою, что разные действия Министерства Финансов имели в некоторых отношениях не одно только временное влияние на направление дел и умов в отечестве»<sup>19</sup>.

Официальная оценка деятельности Канкринана не корректировалась со времен Николая I. В юбилейном фундаментальном труде «Министерство финансов 1802–1902 гг.», подготовленном и изданном по рекомендации тогдашнего министра финансов С. Ю. Витте, дается обстоятельный обзор финансового управления Е. Ф. Канкринана. Книга подготовлена видными российскими учеными под редакцией Управляющего делами Финляндской Его императорского Величества канцелярии, известного не только в России, но далеко за её пределами доктора финансового права Н. К. Бржеского (бывшего вице-директора Департамента окладных сборов). Весь управленческий опыт Канкринана нашел достойное отражение в следующем аналитическом обобщении: «Время управления Министерством Е. Ф. Канкринана справедливо почитается замечательным периодом в истории русских финансов, в эту эпоху наше государственное хозяйство получило прочную организацию. <...> Если система Канкринана и отличалась некоторою неподвижностью, то в применении к потребностям времени она дала благотворные результаты: охватив почти все стороны государственного хозяйства — бюджетное дело, источники государственного дохода, денежную часть, — она всюду внесла прочный порядок, а принятием покровительственного тарифа открыла стране возможность промышленного развития»<sup>20</sup>.

Через 20 лет после кончины Е. Ф. Канкринана активизируется исследовательский интерес научного сообщества к его воззрениям и практической деятельности, причина тому — становление отечественной науки о финансах и

повторение кредитным рублем «судьбы» ассигнации. Кредитные билеты дважды, в 1855–1860 гг. и 1876–1879 гг., подверглись тяжелейшим испытаниям — из-за чрезмерных выпусков произошло сокращение разменного фонда. Деньги не обеспечивались и товарной массой. Девальвация и инфляция как верные признаки финансового кризиса обострили без того сложное социально-экономическое положение российского народа.

На страницах общероссийских изданий печатались научные статьи, оппонентами Канкринана выступали известные отечественные экономисты. Общественно значимым научным событием стала статья ректора Императорского Киевского университета им. Св. Владимира академика Н. Х. Бунге (занимавшего в 1881–1886 гг. пост министра финансов) под названием «Мысли графа Канкринана о бумажных деньгах». Автор со свойственной ему корректностью, отмечая талант, природный ум, силу воли и трудолюбие Канкринана, подвергает убедительной критике его за то, что «он не стремился к тому, чтобы упрочить в существующем хорошее и преобразовать дурное», так как у него была другая задача — «привести наши финансовые учреждения в соответствие с тем понятием, которое он составил себе о России». А понятие было такое: Россия крайне отсталая и изолированная от образованного мира страна<sup>21</sup>. Идеологическая подоплека обусловила «неподвижность» (застой), ставшую характерной чертой финансового управления 1822–1842 гг. В статье также дается развернутая оценка трудов Канкринана, в частности сочинений «Всемирное богатство, народное богатство и государственное хозяйство» и «Экономия человеческих обществ и финансовое устройство». По мнению Н. Х. Бунге, эти труды «представляют не ученые исследования государственного человека, богатого и своим, и чужим опытом, а скорее заметки умного практического человека, плод непосредственного, но ограниченного наблюдения, с жесткими намеками на современных ему финансовых деятелей»<sup>22</sup>.

<sup>19</sup> Министерство финансов 1802-1902 гг. Часть первая. С. 199.

<sup>20</sup> Там же. С.193–194.

<sup>21</sup> Бунге Н. Х. Мысли графа Канкринана о бумажных деньгах // Русский вестник. Том 54. М.: Университетская типография, 1864. С. 362.

<sup>22</sup> Бунге Н. Х. Указ. соч. С. 361-365.

В своих оценках Н. Х. Бунге не был одинок, с его позициями совпадали мнения многих ученых-экономистов. В 1865 г. на страницах журнала «Отечественные записки» была опубликована статья экономиста-ученого С. Муравьева, где дается подробный обзор опыта Канкрина, отмечаются при этом его и положительные, и отрицательные стороны. Автор пишет, что у Канкрина «часто здравые понятия перемешиваются с совершенно ложными». Упрек вполне резонный и был употреблен относительно кредитных мер Е. Ф. Канкрина. В то же время автор подчеркивает значение таких перемен и нововведений, как депозитные и кредитные билеты, введение серебряной монеты как платежного средства, достижение баланса в государственных доходах и расходах и развертывание мануфактурной промышленности. Экономические сочинения Канкрина, по мнению Муравьева, не сохранили ученого достоинства.

Примечателен вывод автора: «Система графа Канкрина была рассчитана исключительно для поправления обстоятельств того времени; в настоящее время она отжила свой век и требует переделки»<sup>23</sup>.

В книге В. К. Гольдмана есть специальный параграф «Обзор управления финансами гр. Канкрина (с 1823 по 1844)». обстоятельный обзор финансовых мер, предпринятых Канкриным, завершается авторским выводом о том, что созданная Канкриным «система еще держалась и еще можно было несколько лет хозяйничать с прежним счастливым легкомыслием, однако при всем том означенная система уже сгнила во всех корнях своих и мы не должны удивляться, если, несмотря на все еще показывающийся по временам цвет, ветви её одна за другою внезапно ломаются и каждая подобная катастрофа, для своего устранения, требует самых важных

потерь и жертв<sup>24</sup>». Автор резко критикует кредитную систему, билеты государственного казначейства, рост внешних и внутренних займов, пагубное влияние восстановленной Канкриным откупной системы на население.

Таким образом, со второй половины 1860-х гг. произошел перелом в научных оценках управленческой деятельности Канкрина — идеализация его финансовой системы сменилась объективным критическим анализом, что стало одним из благоприятных условий для выработки финансовой политики в пореформенный период. По мнению многих авторов, Канкрин не смог или не захотел сформировать такую финансовую систему, которая была бы построена на государственно-частном партнерстве. Ведь почти все кредитные учреждения во второй половине 1850-х гг. из-за государственной принадлежности оказались в кризисе. Непризнание общественной и частной иници-

По мнению многих авторов, Канкрин не смог или не захотел сформировать такую финансовую систему, которая была бы построена на государственно-частном партнерстве

ативы Канкриным углубляло разрыв между Западом и Россией, вследствие чего были упущены возможности формирования европейского типа финансового рынка.

Правомерность ученых подтверждается также взглядами министра финансов на железнодорожное строительство. Как известно, вопрос о железной дороге в первой половине XIX в. носил глобальный характер, он перевернул общественное сознание. В Европе отношение к железнодорожному строительству было неоднозначное: «большинство государственных деятелей того времени усмотрели в железных дорогах нечто революционное, могущее не только подорвать народное благосостояние на разрушение существующего порядка распределения труда и упразднением некоторых отраслей заработка, но и поколебать основы государственной независимости»<sup>25</sup>. Но тем не менее

<sup>23</sup> Муравьев С. С. Граф Канкрин и его финансовая система по отношению к нашему времени // Отечественные записки. Том CLXI. СПб., 1865. С. 106, 112.

<sup>24</sup> Гольдман В. Русские бумажные деньги. Финансово-исторический очерк с обращением особенного внимания на настоящее финансовое затруднение России. СПб.: Типография Ретгера и Шнейдера, 1866. С. 82–83.

<sup>25</sup> Исторический очерк развития железных дорог в России с их основания по 1897 год включительно. Выпуск первый. Печатано по распоряжению Канцелярии Министерства путей сообщения. СПб.: Типография Министерства путей сообщения, 1898. С. 1.

западная общественность в целом одобрила железнодорожное строительство. Но тем не менее западная общественность в целом одобрила железнодорожное строительство.

Сторонник всего прогрессивного Николай I выступил за железнодорожное строительство в России, заранее просчитав выгоды от этой инициативы. По его повелению был создан Особый комитет по устройству железных дорог, и на его заседании 28 февраля 1835 г., по словам государственного секретаря М. А. Корфа, император «изобразил, в живой увлекательной речи, все выгоды, какие, по его мнению, принесло бы устройство у нас железных дорог в большом размере, особенно для внезапных, когда понадобится, передвижений войск, и заключил её, в шуточном тоне, тем, как приятно ему было бы, в какой-нибудь светлый день «прокатиться отсюда в Москву отобедать к князю Дмитрию Владимировичу (Голицыну) и потом вернуться опять к ночи назад».

Николай I принял предложение австрийского дворянина инженера Ф. А. Герстнера, предоставив ему право на учреждение акционерной компании «для построения железных дорог из Санкт-Петербурга в Царское село и Петергоф». Почти все члены Государственного совета одобрили инициативу императора о строительстве железных дорог в России, и в частности Царскосельской железной дороги с «увеселительным, на её оконечности вокзалом». Лишь Канкрин, возражая, иронизировал, «что тогда, как в других государствах железными дорогами связываются важные торговые и промышленные пункты, у нас выстроили такую — и ещё для опыта — в трактир». Министр финансов свои доводы против железнодорожного строительства аргументировал тем, что из-за железных дорог расстроится и пострадает крестьянский промысел извоза, произойдет ис-

требление лесов для паровой тяги, расширится проникновение иностранного в экономику<sup>26</sup>. На первый взгляд, позиция министра финансов вполне разумная, но в отношении перспектив развития — иррациональная. Россия не должна была оставаться на обочине мирового прогресса, сопровождаемого научно-техническими достижениями человечества.

Все-таки что же побудило министра финансов говорить о преждевременности железнодорожного строительства в России. Думается, что он был привержен стереотипу о технико-экономической отсталости России и её сугубо земледельческой ориентированности, имевшему место в западной публицистике.

Конечно, немало ученых, оценивших очень высоко сочинения и опыт Е. Ф. Канкрина. Среди них профессор В. А. Лебедев, который писал: «Несмотря на странность некоторых воззрений Канкрина (его нерасположение к банкам и железным дорогам), время его заведывания финансами и народным хозяйством России составляет блестящую страницу в истории экономического развития и финансового управления России»<sup>27</sup>. Известный экономист К. Лодыженский, высоко оценивая заслуги Е. Ф. Канкрина, в то же время отмечал, что министр «в своей привычке быть против всякого новшества, которое не исходило из его собственных воззрений», отрицал полезность нововведений (например, железных дорог)<sup>28</sup>. Многие авторы, в том числе А. П. Шипов, подчеркивали безупречность опыта Е. Ф. Канкрина по управлению финансами.

В заключение можно сказать, что решения Канкрина верны для того времени, так как надо было навести порядок в государственных финансах, выйти из кризиса путем реформирования денежного обращения и развивать строго охранительную таможенную политику.

<sup>26</sup> Исторический очерк развития железных дорог в России с их основания по 1897 год включительно... С. 25, 26; Сборник Императорского русского исторического общества. Т. 98. С. 125, 126, 128.

<sup>27</sup> Лебедев В. А. Финансовое право. Издание второе, переработанное. Том I. СПб.: Типолиитография А. М. Вольфа, 1889. С. 192.

<sup>28</sup> Лодыженский К. История русского таможенного тарифа. СПб.: Типография В. С. Балашева, 1886. С. 207.

## ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

В данной статье не приводятся такие понятия, как «система Канкрина» или «модель Канкрина», поскольку их у него и не было: министр на основе жесткого порядка и экономии «достраивал» то, что было до него сделано, за исключением денежной реформы. И то, как уже отмечалось, инициатива реформирования денежных знаков принадлежала Николаю I, который добился преодоления системного кризиса во всей имперской администрации и приложил немало усилий к нормализации финансовых отношений, да и всей системы государственного управления

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Блиох И. С.* Финансы России XIX столетия. История – статистика. Том I. – СПб.: Типография М. М. Стасюлевича, 1882.
2. *Бунге Н. Х.* Мысли графа Канкрина о бумажных деньгах // Русский вестник. Журнал литературный и политический, издаваемый М. Катковым. – 1864. Ноябрь. – Том 54.
3. *Гольдман В.* Русские бумажные деньги. Финансово-исторический очерк с обращением особенно-го внимания на настоящее финансовое затруднение России. – СПб.: Типография Ретгера и Шнейдера, 1866.
4. *Кашкаров М.* Денежное обращение в России. Историко-статистическое исследование. – СПб.: Государственная типография, 1898.
5. *Лебедев В. А.* Финансовое право. Издание второе, переработанное. Том I. – СПб.: Типолипография А. М. Вольфа, 1889.
6. *Лодыженский К.* История русского таможенного тарифа. – СПб.: Типография В.С. Балашева, 1886.
7. *Мигулин П. П.* Экономический рост Русского государства за 300 лет (1613–1913). – М.: Типография Т-ва И. Д. Сытина, 1913. – 225 с.
8. *Муравьев С. С.* Граф Канкрин и его финансовая система по отношению к нашему времени // Отечественные записки. Журнал литературный, политический и ученый, издаваемый А.Краевским и С. Дудышкиным. – 1865. – Том CLXI.
9. Николай I // Составил В. Строев. – СПб.: Типография И. В. Леонтьева, 1905.
10. *Разманова Н. А.* «Способен и достоин»: Д. М. Княжевич в Министерстве финансов (1805–1837 гг.) // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. – 2012. – № 1.
11. *Степанов М.* Внутренний государственный кредит. – СПб., Типография М. Хана, 1866.
12. *Шинов А. П.* Очерк жизни и государственной деятельности графа Канкрина. – СПб.: Типография П. А. Кулиша, 1864.



УДК 336.71

Н. Е. БРОВКИНА  
N. E. BROVKINA**ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
КРЕДИТНОГО РЫНКА В РОССИИ****OBJECTIVE BASIS OF THE CREDIT MARKET  
FUNCTIONING IN RUSSIA**

**Аннотация.** В статье анализируются объективные основы функционирования кредитного рынка, к которым относятся: развитое товарное производство, спецификация прав собственности участников рыночных отношений, сокращение трансакционных издержек, формирование рыночных институтов и их особенности в России.

**Ключевые слова:** кредитный рынок; банковский кредит; банки; товарное производство; спецификация прав собственности; трансакционные издержки; рыночные институты.

**Abstract.** The article analyzes the objective foundations of the credit market functioning, which include: well-developed commodity production, specification of property rights of market relations participants, transaction costs reduction, formation of market institutions and their specific features in Russia.

**Key words:** credit market; credit; banks; commodity production; specification of property rights; transaction costs; market-based institutions.

В рыночном хозяйстве следующие факторы составляют основу функционирования кредитного рынка, определяют его специфику и основной вектор развития:

- развитое товарное производство;
- спецификация прав собственности участников рыночных отношений;
- сокращение трансакционных издержек;
- формирование рыночных институтов.

Формирование рынка связано с развитием товарного производства и общественным разделением труда. «Внутренний рынок появляется, когда появляется товарное хозяйство; он создается развитием этого товарного хозяйства, и степень дробности общественного разделения труда определяет высоту его развития»<sup>1</sup>.

Эти же подходы к основам функционирования рынка отражены в трудах известного экономиста, основателя неоавстрийской школы экономической теории Людвиг фон Мизеса: «Рыночная экономика есть общественная си-

стема разделения труда в условиях частной собственности на средства производства. Все ее участники выступают от своего имени; но действия каждого из них, наряду с удовлетворением своих собственных нужд, направлены на удовлетворение нужд других людей»<sup>2</sup>.

Рынок предполагает экономическую общность производителей, независимых в принятии хозяйственных решений, свободу предпринимательства, свободный обмен ресурсами. Благодаря разделению труда происходит снижение трансформационных (производственных) издержек на предприятиях, обеспечивается экономия времени при переходе от одной операции к другой, становится возможным переход к использованию более совершенной техники, способной сделать труд в большей степени производительным.

Чем меньше ограничен производитель, тем более развит рынок. Свободный обмен позволяет формироваться свободным ценам,

<sup>1</sup> Ленин В. И. Развитие капитализма в России. Полное собрание соч. 5-е изд. М.: Издательство политической литературы. Т. 3. С. 60.

<sup>2</sup> Фон Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. Челябинск: Социум, 2005. С. 243.

которые определяют ориентиры наиболее эффективных направлений деятельности производителей. Эта обособленность исторически возникла на базе частной собственности. В дальнейшем она опиралась и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, предприятия смешанных форм собственности). Если в обществе субъекты хозяйственной деятельности не наделены правами собственности, то рынок существовать не может. Рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые легко устанавливаются, реализуются и передаются.

Спецификация (определение) прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшает неопределенность деятельности участников рынка и формирует у них стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с контрагентами. Специфицировать право собственности — значит точно определить субъект, объект собственности, распределение правомочий собственности между субъектами права и способы их передачи, механизм контроля и формы защиты.

Проблема спецификации прав собственности получила законченное развитие в трудах Рональда Коуза — лауреата Нобелевской премии по экономике 1991 г. «За пионерные работы по проблемам трансакционных издержек и прав собственности». Он наглядно продемонстрировал механизм создания рынка: рынок заработает, как только будут разграничены права собственности и появится возможность для заключения сделок по обмену ими по взаимоприемлемым ценам. Р. Коуз отмечал: «Изначальное разграничение законных прав влияет на эффективность действия экономической системы»<sup>3</sup>.

Система прав собственности базируется на четком отделении законных поведенческих отношений и способов использования объектов собственности от незаконных. Защищаются только те права, которые общество признает законными. Важно, чтобы информация о за-

щечности определенных способов использования благ и ресурсов была однозначной и общедоступной. В процессе спецификации определяется, что можно делать с объектом тому, кто имеет на это право, а также кто может осуществлять с объектом собственности определенные законодательством действия.

Помимо формальных норм, спецификация прав собственности предполагает и неформальные, принятые в обществе, правила. Правомочия собственника в отношении некоторого актива признаются обществом законными, если они закреплены в нормах законодательства и правоприменения, а также подкреплены признанием их соответствия неформальным общественным нормам со стороны большей части общества. Другими словами, оценка легальности права собственности с точки зрения действующего государственного законодательства не должна противоречить оценке легальности с точки зрения неформальных норм, распространенных в данном обществе.

Р. Коуз ввел представление о собственности как о пучке прав, которые могут покупаться и продаваться на рынке. В процессе обмена права собственности переходят к тем, для кого они представляют наибольшую ценность: производственную или потребительскую. Права собственности могут расщепляться, комбинироваться и перегруппировываться таким образом, чтобы это обеспечивало максимальный экономический выигрыш. Но перегруппировка прав происходит только в том случае, если ожидаемая выгода больше издержек, связанных с осуществлением соответствующей сделки. Поэтому именно от трансакционных издержек зависит, как будут использоваться права собственности, какой будет структура производства и насколько она будет эффективна.

Впервые понятие трансакционных издержек (от англ. *transaction* — сделка) было введено в экономическую теорию также Р. Коузом, который первоначально называл их «издержками использования механизма цен», «издержками осуществления трансакций обмена на открытом рынке» или просто «рыночными издержками». Позже он использовал выражение «издержки рыночных трансакций». В эконо-

<sup>3</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. Проблема социальных издержек / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. С. 109.

мической литературе закрепилось выражение «транзакционные издержки». Р. Коуз отмечал: «...без понятия транзакционных издержек... невозможно понять работу экономической системы, провести анализ многих проблем и получить основания для политических рекомендаций»<sup>4</sup>. Р. Коуз доказал, что удельный вес транзакционных издержек особенно велик в обществе, где права собственности специфицированы слабо.

Продолжая исследования транзакционных издержек, Д. Норт подчеркивал: «Транзакционные издержки — наиболее очевидное свойство институциональной системы, которая выступает основой ограничений для обмена. Они состоят из издержек, которые проявляются в ходе рыночных отношений и потому поддаются измерению, и издержек, которые с трудом поддаются измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток и т. д., а также потери от недостаточного надзора и контроля»<sup>5</sup>.

В настоящее время под транзакционными издержками чаще всего понимают операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение, косвенные, сопряженные затраты, расходы, связанные с организацией дела, получением информации, ведением переговоров, поиском поставщиков, заключением и оформлением контрактов, лицензий, обеспечением получения прав, юридической защиты, преодолением барьеров входа на рынок<sup>6</sup>. Иначе говоря, транзакционные издержки означают издержки, связанные со взаимодействием покупателя и продавца. В какой роли не выступал бы субъект, ему не избежать затрат ресурсов, связанных с поиском информации, контролем, выбором и принятием решений. Этот вид издержек включает любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены непосредственно на производство экономических благ, но обеспечивают успешное взаимодействие продавца и покупателя.

Если эти расходы выше предполагаемого дохода, то рынок таких товаров не будет создан, либо может наступить «провал рынка» вследствие высоких транзакционных затрат. Эффективно транзакционные издержки имеют тенденцию к увеличению в результате постоянного увеличения числа транзакций, обусловленного дальнейшей специализацией и разделением труда, общей неопределенностью, характерной для динамично меняющейся экономики; затрат политического характера, которые накладывают дополнительные обременения на экономическую систему. Увеличение транзакционных издержек, таким образом, является следствием усложнения окружающего мира и ограниченной рациональности экономических субъектов.

В экономической литературе существует множество классификаций транзакционных издержек. Наиболее распространенной является классификация, включающая:

- *издержки поиска информации*: «...Экономическая роль информации заключается в снижении неопределенности и предотвращении убытков»<sup>7</sup>. Прежде чем заключить контракт, необходимо располагать информацией о потенциальных покупателях и продавцах соответствующих товаров, о сложившихся на данный момент ценах. Издержки включают затраты времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также потери, связанные с неточностью полученной информации. «Предпринимателю необходима разная информация, в частности, о поведении других экономических агентов, например, клиентов фирмы, рабочих, а также о нынешних и будущих ценах, спросе и предложении на рынке... Фирмы активно занимаются сбором нужных им сведений, затрачивая огромные средства на инновации и исследования рыночной конъюнктуры»<sup>8</sup>. Неопределенность невозможно устранить из экономической жизни, однако вполне реально значительно снизить ее влияние с помощью получения необходимой информации.

<sup>4</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. С 12.

<sup>5</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 93.

<sup>6</sup> Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. (Б-ка словарей «ИНФРА-М»).

<sup>7</sup> Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 12. С. 98.

<sup>8</sup> Там же. С. 100.

Анализ тенденций рынка, изучение состояния партнеров и конкурентов позволяют лучше узнать экономическую обстановку, существенно уменьшить неопределенность, а в конечном итоге прийти к более разумному и обоснованному решению. Производитель должен был сначала изучить рынок, а затем уже приступать к созданию благ, востребованных потребителем. При этом предприниматели не только приспособляются к требованиям рынка, но зачастую сами осуществляют формирование запросов потребителей. Исследуя потребности, предпочтения и образ мышления покупателей, фирмы стремятся предвосхитить их желания;

- *издержки ведения переговоров*: рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров, заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономики такого рода затрат — типовые договоры;

- *издержки контроля* определяются необходимостью контролировать соблюдение сроков, параметров качества, объемов поставок продукции. Контроль и принуждение являются неотъемлемой частью бизнеса. Экономия на издержках, связанных с контролем качества достигается с помощью сертификации международными организациями, гарантийного ремонта, создания брендов, приобретения товаров по образцам;

- *издержки спецификации и защиты прав собственности*: в эту категорию входят расходы на арбитраж, судебные издержки, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты;

- *издержки оппортунистического поведения*, то есть поведения, нацеленного на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали (связанное с применением обмана, вымогательства). Моральный риск возникает, когда получение действительной информации о поведении контрагента требует больших издержек или вообще невозможно. В фирмах создаются специальные структуры, в задачи которых входит контроль за контрагентами, обнаружение случаев оппор-

тунизма, применение санкций.

В 1986 г. Д. Норт и Д. Уоллисом впервые была измерена общая доля транзакционных затрат в ВВП США. Согласно полученным оценкам, данный показатель возрос с 26,8 % в 1870 г. до 54,9 % в 1970 г.<sup>9</sup> Такое соотношение транзакционных и трансформационных издержек заставляет учитывать транзакционные затраты как необходимую, значительную и все более возрастающую часть экономики.

Исследуя экономическую историю и изменение транзакционных издержек, Дуглас Норт пришел к теории институтов, за что был удостоен Нобелевской премии по экономике в 1993 г. Он писал: «Моя теория институтов возникла из теории человеческого поведения, соединенной с теорией издержек транзакций. Объединение обеих теорий дает нам возможность понять, почему существуют институты и какую роль они играют в жизни общества. Если к этому добавить еще теорию производства, то тогда мы сможем проанализировать роль институтов в функционировании экономических систем. Затратность информации является ключом к пониманию издержек транзакций, которые состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Эти издержки оценки и принуждения служат источником социальных, политических и экономических институтов»<sup>10</sup>.

Д. Норт выявил, что на спецификацию права собственности, становление и развитие рынка непосредственное влияние оказывают институты: «Права собственности — это права, которые индивиды относят к своему труду, к товарам и услугам, находящимся в их владении. Отнесение прав собственности к объектам собственности — это функция юридических правил, организационных форм, методов правового контроля и норм поведения, иными словами — институциональной системы»<sup>11</sup>.

Анализируя рынки развитых и развивающихся стран, Д. Норт установил, что в развивающихся странах права собственности опре-

<sup>9</sup> Социально-институциональное направление и его модификации в XX веке / Рук. авт. колл. доц. О. В. Карамова. Учебное пособие. М.: ФА, 2003. С. 154.

<sup>10</sup> Норт Д. Указ. соч. С. 45.

<sup>11</sup> Там же. С. 53.



делены и защищены слабо, транзакционные издержки значительны. Осознавая стоящие перед ними проблемы и понимая пути их решения, такие страны часто не могут перейти к решительным рыночным преобразованиям. «При наличии слабо защищенных прав собственности, недостаточного претворения законов в жизнь, наличия барьеров для вхождения, монополистических ограничений: фирмы, стремящиеся к максимизации прибыли, склонны избирать краткосрочную стратегию и эксплуатировать небольшой основной капитал, а также сохранять малые размеры. Самыми выгодными занятиями становятся торговля, перераспределение или операции на черном рынке. Крупные фирмы с большим основным капиталом могут существовать только под покровительством правительства, пользуясь субсидиями и тарифной защитой и выплачивая обществу определенную компенсацию. Такое сочетание вряд ли может способствовать эффективности производства»<sup>12</sup>.

Ученому удалось объяснить, что причина многих экономических проблем развивающихся стран состоит в том, что сформированные на протяжении всей истории развития общества институты не соответствуют требованиям рыночных отношений. А именно институты, наряду с применяемыми технологиями, определяют транзакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют издержки производства. Таким образом, можно утверждать, что институты определяют воспроизводственный процесс в той или иной стране.

Что же понимается под институтами в современной экономической теории?

Д. Норт сформулировал следующее определение: «Институты — это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между

людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени...»<sup>13</sup>. Институты уменьшают неопределенность существования людей в обществе, структурируют повседневную жизнь. Д. Норт был убежден, что институты выступают фундаментальными факторами функционирования экономических систем в долгосрочной перспективе.

Институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека. Институциональные ограничения могут включать определенные запреты для членов общества совершать какие-либо действия, а также определять направления желательных действий. Наряду с ограничениями институты формируют возможности, которыми располагают члены общества. Д. Норт подчеркивал: «Если сравнить институциональную систему в США, Великобритании, во Франции, в Германии и

Японии с институциональной системой в странах “третьего мира” или же в развитых странах, но в прошлом, то мы увидим, что существующая институциональная система имеет критически важное значение для экономического успеха — и в сравнении между развитыми странами и государствами “третьего мира”, и в историческом разрезе»<sup>14</sup>.

Институты создаются людьми на протяжении десятилетий. Устойчивые знания, связанные с деятельностью институтов, передаются из поколения в поколение. Вместе с тем общество развивается и постепенно меняет институты. Изменяющиеся институты формируют новые возможности и ограничения, оказывая влияние на каждого человека в обществе. Д. Норт отмечал: «Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопре-

«Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми».

*Д. Норт*

<sup>12</sup> Норт Д. Указ. соч. С. 92.

<sup>13</sup> Там же. С. 17.

<sup>14</sup> Там же. С. 94.

деленности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми. Но устойчивость институтов ни в коей мере не противоречит тому факту, что они претерпевают изменения. Развиваются все институты — начиная от традиционных условностей, кодексов и норм поведения до писанного права, обычного права и контрактов между индивидами. Таким образом, имеющийся в нашем распоряжении набор выборов непрерывно меняется»<sup>15</sup>.

Д. Норт выделял формальные и неформальные институты, отмечая, что институты состоят из «...формальных писанных правил и обычно неписанных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их». Таким образом, под *формальными институтами* понимаются правила, созданные и поддерживаемые уполномоченными органами. «Институты могут быть продуктом сознательного человеческого замысла — как, например, Конституция, — или складываться в процессе исторического развития, подобно праву»<sup>16</sup>.

Под *неформальными институтами* обычно понимают общепринятые условности и этические нормы поведения людей. Общество обычно порицает нарушение неформальных институтов. Важный элемент механизма функционирования неформальных институтов состоит в том, что установление факта нарушения не требует специальных усилий и что нарушитель неотвратимо подвергается наказанию.

Кредитный рынок является частным проявлением категории «рынок», поэтому экономической основой его функционирования также являются:

- сбалансированное диверсифицированное товарное производство, ориентированное на конечного потребителя;
- расширение форм и объектов собственности, специфицированные и защищенные права на нее;
- сокращение транзакционных издержек в результате развития информационной инфраструктуры кредитного рынка, позволяющей снижать издержки поиска информации и формировать новые потребности клиентов в кре-

дитных услугах; поддержание стабильности, создание атмосферы доверия и законопослушности субъектов, способствующих благоприятному климату рыночных отношений;

- развитие рыночных институтов путем создания полноты законодательного обеспечения деятельности субъектов кредитного рынка; простоты и обязательности выполнения установленных правил; наличия экономических стимулов; эффективного государственного механизма обеспечения правопорядка, разрешения конфликтов и принуждения к соблюдению договоренностей.

Кредит опосредует производство и реализацию товаров. В процессе товарного производства возникают потребности в краткосрочном кредите для пополнения оборотного капитала и в долгосрочном кредите для развития, расширения и обновления производства, внедрения новейших технологий. Современные предприятия нуждаются не только в новых кредитных продуктах, но и в современных методах банковского обслуживания. Работники технологических предприятий получают более высокую зарплату. Их накопления служат источником ресурсов для кредитных организаций. Работники современных предприятий более восприимчивы к разнообразным банковским услугам: привлекают кредиты на приобретение жилья, автомобилей, товаров длительного пользования, активно используют кредитные карты.

Товарное производство в условиях российского рынка имеет особенности. Чтобы понять, что представляет собой товарное производство в России, необходимо ответить на известные вопросы, характеризующие состояние рынка: **что производится? для кого? каким образом?**

Ответ на *первый вопрос* позволяет получить анализ произведенного ВВП и структуры валовой добавленной стоимости. Так, в структуре валовой добавленной стоимости в 2011 г. преобладала статья «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (см. табл. 1). В условиях деградации производства товаров народного потребления удельный вес этой статьи составил 19 %.

<sup>15</sup> Норт Д. Указ. соч. С. 21.

<sup>16</sup> Там же. С. 19.

Таблица 1

**Валовой внутренний продукт и валовая добавленная стоимость в 2011 г.  
по видам экономической деятельности (в текущих ценах, млрд руб.)<sup>17</sup>**

Валовой внутренний продукт в рыночных ценах, в том числе:	54 369,1	Структура валовой добавленной стоимости (в %)
<b>Валовая добавленная стоимость в основных ценах, в том числе:</b>	<b>46 094,0</b>	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1873,9	4,1
Рыболовство, рыбоводство	98,1	0,2
Добыча полезных ископаемых	4932,5	10,7
Обрабатывающие производства	7400,4	16,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1760,9	3,8
Строительство	3024,9	6,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	8771,2	19,0
Гостиницы и рестораны	442,9	1,0
Транспорт и связь	4117,0	8,9
Финансовая деятельность	1912,7	4,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5408,7	11,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	2654,5	5,8
Образование	1322,3	2,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1704,1	3,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	670,0	1,5
<b>Чистые налоги на продукты</b>	<b>8275,1</b>	—

Таким образом, подтверждается теория Д. Норта, в соответствии с которой в странах, где рыночные институты не получили должного развития, капитал стремится не в производство, а в торговлю. В торговле требуется меньший первоначальный капитал, происходит более быстрая его оборачиваемость, участникам рынка легче войти и выйти из него.

В качестве диспропорции в структуре валовой добавленной стоимости можно отметить, что удельный вес операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг приближается к 12 %, в то время как удельный вес строительства почти в половину меньше (6,6 %). Это также иллюстрирует стремление капитала к спекулятивным операциям. Высокой для структуры валовой добавленной стоимости остается доля добычи полезных ископаемых (10,7 %) и недостаточной — доля обрабатывающих производств (16,1 %). Удель-

ный вес финансовой деятельности в структуре валовой добавленной стоимости, которая включает и кредитный рынок, составляет лишь 4 %, что свидетельствует о недостаточном развитии рынка финансовых и кредитных услуг.

Российское товарное производство покрывает лишь часть потребностей домашних хозяйств. Другая часть покрывается за счет импорта машин, оборудования и транспортных средств (44,5 %), продукции химической промышленности (16,3 %), продовольственных товаров (около 16 %), обуви, текстильных изделий, ювелирных украшений (13,8 %). Источником их приобретения служит экспорт минерального сырья (69 %), металлов, драгоценных камней (13 %), продукции химической промышленности (более 6 %), машин и оборудования (5,7 %). Это позволяет сделать вывод о том, что российский товарный рынок является несбалансированным, не ориентирован на

<sup>17</sup> Структура валовой добавленной стоимости рассчитана по данным Федеральной службы государственной статистики (национальные счета / произведенный ВВП). URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main> (дата обращения: 02.04.2012).

Таблица 2

Товарная структура экспорта Российской Федерации в 2010 г.  
(в фактически действовавших ценах)

Наименование статей	Экспорт		Импорт	
	млн долл. США	в процентах к итогу	млн долл. США	в процентах к итогу
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	9365	2,3	36 482	15,9
Минеральные продукты	272 840	68,8	5914	2,6
Продукция химической промышленности	25 192	6,3	37 232	16,3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	307	0,1	1244	0,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	9862	2,5	5897	2,6
Текстиль, текстильные изделия и обувь	814	0,2	14 221	6,2
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	51 326	13,0	17 568	7,6
Машины, оборудование и транспортные средства	22 582	5,7	101 823	44,5
Прочие товары	4356	1,1	8663	3,8

внутреннего потребителя и производство конечного продукта, а следовательно, подвержен воздействиям со стороны зарубежных потребителей и поставщиков (см. табл. 2). Ситуация отягощается тем, что импортерами являются, как правило, крупные компании, которые выступают как олигополии, а в случае сговора — монополии, и способны активно влиять на ценовую ситуацию на внутреннем рынке, перекладывая дополнительные издержки на конечного потребителя — домашние хозяйства. Диспропорции производства, выражающиеся в периодических трудностях реализации товаров, снижении их оптовой цены, сокращении реальных доходов домашних хозяйств, приводят к невозврату кредитов, подрывая основы существования кредитного рынка.

Для ответа на второй вопрос рассмотрим структуру источников ВВП. За период 2000–2009 г. доля оплаты труда в структуре ВВП увеличилась с 40,2 % до 51,7 %, затем несколько снизилась, составив в 2011 г. 49,2 % (см. табл. 3). В структуре использованного ВВП доля конечного потребления домашних хозяйств также стремительно увеличивалась и достигла максимума в 2009 г., превысив 54 %. В 2011 г. она сократилась до 50 %. Это свидетельствует об относительном сокращении доходов и покупательной способности населения в пе-

риод 2010–2011 гг. Вместе с тем положительным фактором является сокращение разрыва между удельным весом оплаты труда наемных работников и расходами на потребление домашних хозяйств в структуре ВВП. С одной стороны, это означает, что экономика становится более прозрачной: трудящиеся получают преимущественно заработную плату, учитываемую государством. С другой стороны, данные о структуре ВВП за ряд последних лет свидетельствуют о том, что заработная плата наемных работников практически полностью расходуется на потребление. Отсутствие накоплений у наемных работников или их незначительные размеры означают, что такой устойчивый и долгосрочный ресурс развития кредитного рынка, как средства домашних хозяйств, ограничен.

Отвечая на третий вопрос, следует отметить, что структура российского производства характеризуется высокой степенью концентрации, вертикальной и горизонтальной интеграцией. Российская экономика унаследовала от административного периода монополию и олигополию как основной тип рыночных отношений. К концу советского периода, в 1987 г., доля крупных предприятий, на которых трудились 85,1 % занятых, достигала 29,5 %<sup>19</sup>. В последующем ситуация коренным образом не изменилась. Например, в 2009 г. восемь крупнейших

<sup>18</sup> Рассчитано по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat> (дата обращения: 02.04.2012).

<sup>19</sup> Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Кол. авторов; под ред. А. Г. Грязновой и А. Ю. Юданова. 8-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2008. С. 367.



Таблица 3

**Соотношение оплаты труда наемных работников и расходов домашних хозяйств на потребление в структуре ВВП в текущих ценах)<sup>18</sup>**

		2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
1	Валовой внутренний продукт в рыночных ценах (млрд руб.)	7305,6	21 609,8	33 247,5	41 428,6	38 808,7	45 166,0	54 369,1
2	Оплата труда наемных работников (млрд руб.)	2937,2	9474,3	15 526,1	19 553,1	20 412,5	22 531,6	26 757,2
3	Доля оплаты труда наемных работников в структуре ВВП (в %)	40,2	43,8	46,7	47,2	52,6	49,9	49,2
4	Расходы на конечное потребление домашних хозяйств (млрд руб.)	3295,2	10 652,9	16 031,7	20 011,2	20 985,9	23 475,9	27 221,1
5	Доля расходов домашних хозяйств на потребление в структуре ВВП (в %)	45,1	49,3	48,2	48,3	54,1	52,0	50,1
6	Разница между долей оплаты труда наемных работников и долей расходов на потребление домашних хозяйств, в процентных пунктах (стр. 3 - стр. 5)	-4,9	-5,5	-1,5	-1,1	-1,5	-2,1	-0,9

предприятий в своей отрасли обеспечивали более трети добычи полезных ископаемых (36,3%), более четверти производства и распределения электроэнергии, газа и воды (28,4%), 23% продукции обрабатывающих производств<sup>20</sup>. Доля малых предприятий в совокупном обороте промышленных предприятий и организаций в 2008 г. составляла 25,2%, их количество в общем количестве промышленных предприятий и организаций — чуть более 28%<sup>21</sup>.

Олигополия товарного рынка порождает олигополию кредитного, так как обслуживание крупных многофилиальных производств нуждается в услугах и ресурсах, которые могут быть предоставлены только крупными банками, имеющими филиалы и дополнительные офисы в соответствующих регионах. Значение небольших банков, специализирующихся на обслуживании малого и среднего бизнеса, в условиях концентрации производства снижается.

В основе развития кредитных отношений лежат спецификация и защита прав собственности. Определение форм и объектов собственности, возможных операций с ней позволяет выделить объекты, на основе которых создаются кредитные продукты. Специфицированные объекты собственности могут быть приняты

в залог, стать объектами вторичных сделок, на них кредитные организации в случае необходимости вправе обратить взыскания. Чем разнообразнее формы и объекты собственности, тем более емкий кредитный рынок, динамичнее развитие экономики.

В условиях российского производства права собственности размыты. Участники рынка вынуждены опираться на нечеткие определения законности существующих правомочий собственника. В результате в российской экономике существует институциональная среда, в которой ни один агент не имеет полной уверенности в том, что его действия не вызовут санкций со стороны государства или третьих лиц. Заключение и исполнение контрактов в такой среде также находится под влиянием особого вида рисков: участник контракта не обладает достоверной информацией о статусе легальности активов другого участника, а значит, о своих потерях, связанных с возможными санкциями органов правопорядка. Кроме того, отсутствие четкой грани между легальными и нелегальными собственниками порождает определенную толерантность общества к сомнительным сделкам. Граница между законным и «теневым» бизнесом, легальными и «серыми»

<sup>20</sup> Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 04.04.2012).

<sup>21</sup> Рассчитано по данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 14.03.2011).

схемами неоднозначна и может перемещаться в зависимости от субъективных точек зрения заинтересованных лиц.

Большое количество зачастую противоречивых требований к хозяйствующим субъектам создает возможности избирательного применения санкций, поскольку потенциальными нарушителями являются практически все участники хозяйственной деятельности. Если все хозяйствующие субъекты в рамках существующей системы формальных правил могут быть уличены в нарушении того или иного закона, постановления или другого нормативного акта, а возможности государства по обеспечению соблюдения правил ограничены, то логичным следствием является селективное наказание.

В этом случае собственник заинтересован в установлении особых доверительных отношений с представителями государственных органов, позволяющих ему извлекать так называемую «статусную ренту». В среде собственников создаются стимулы к выстраиванию «особых» отношений с властью, а не к соблюдению норм закона. Неформальные контракты с властью позволяют конкретному собственнику сократить свои транзакционные издержки, переложив их на общество в целом.

Величина *транзакционных издержек* российского кредитного рынка обусловлена рядом факторов, которые оказывают разнонаправленное воздействие на их уровень. К факторам, увеличивающим транзакционные издержки, следует отнести:

- общеэкономические факторы, связанные с дальнейшей специализацией кредитных организаций, глобализацией, а также с неопределенностью динамично меняющегося мира;
- недостаточную спецификацию и защиту прав собственности участников российского кредитного рынка;
- несформированные институты кредитного рынка.

Противоположную тенденцию обуславливают:

- развитие современных средств коммуника-

ции, прежде всего расширение аудитории сети Интернет и повышение ее активности;

- наличие доступной актуальной информации о деятельности кредитных организаций и их операциях;
- создание института финансового омбудсмена, участвующего в примирении сторон в случае возникновения конфликтных ситуаций;
- вовлечение средств массовой информации в процесс повышения прозрачности деятельности кредитных организаций и финансовой грамотности населения.

В настоящее время на российском кредитном рынке доминируют факторы, обуславливающие тенденцию повышения уровня транзакционных издержек. В значительной степени они вызваны недостаточной спецификацией и защитой прав собственности участников кредитного рынка. Со стороны кредитных организаций недостаточная спецификация прав собственности проявляется в высокой доле государства в капитале крупнейших российских банков. Это оказывает влияние на эффективность их деятельности.

Что касается объектов кредитования, то не до конца определены права собственности целого ряда объектов и формы ее защиты. Правовые отношения с такими объектами собственности также не определены. Это сдерживает развитие отдельных сегментов кредитного рынка. Например, практически отсутствует кредитование нового строительства и производства в результате отсутствия четкой спецификации таких объектов, как земля, изобретение. В результате они не включены в отношения кредитного рынка. Таким образом, высокие транзакционные издержки либо сдерживают развитие кредитного рынка, либо приводят к значительному удорожанию предоставляемых услуг вследствие высокого кредитного риска.

*Развитые рыночные институты* обуславливают тенденцию сокращения транзакционных издержек, вызванных неопределенностью информации, оппортунистическим поведением кредиторов и заемщиков, что находит

Со стороны кредитных организаций недостаточная спецификация прав собственности проявляется в высокой доле государства в капитале крупнейших российских банков. Это оказывает влияние на эффективность их деятельности

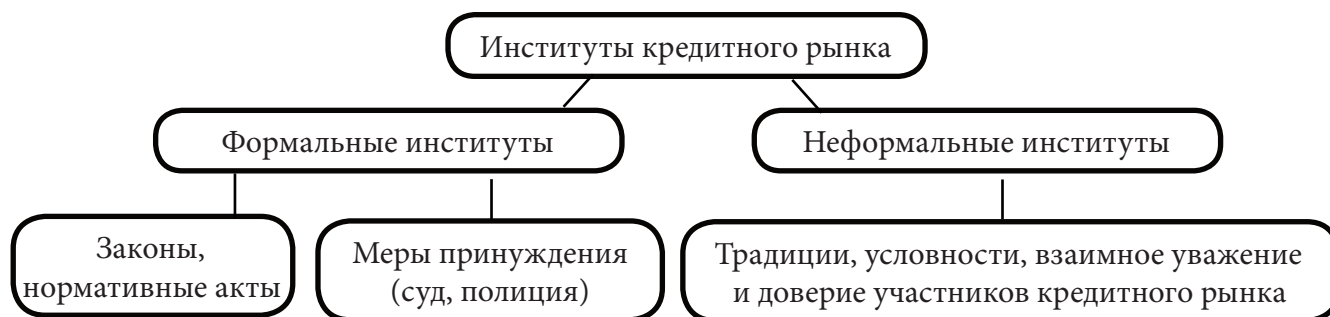


Рис. 1. Структура институтов кредитного рынка

отражение в относительном снижении цены кредитных продуктов. Д. Норт отмечал: «Уровень кредитного процента на рынке капитала — это, вероятно, самое явное выражение эффективности институциональной системы»<sup>22</sup>. Зрелость рыночных институтов определяется развитой нормативной базой, прозрачными отношениями между кредитором и заемщиком, готовностью предоставить контрагенту исчерпывающую информацию о возникающих обязательствах, честно их исполнять.

Формальные рыночные институты, юридически закрепляющие нормы рыночного поведения, в России находятся в стадии формирования. Во-первых, пока не все отношения кредитного рынка законодательно отрегулированы, во-вторых, не всегда работают механизмы принуждения исполнения законов. Что же касается неформальных институтов кредитного рынка, то они еще не сформированы. Об этом свидетельствует оппортунистическое поведение определенной части участников кредитного рынка, проявляющееся в желании получить доход, используя несовершенство рынка, неграмотность или слабости некоторых его участников. Кроме того, несовершенство неформальных институтов активно влияет на формальные институты. Это проявляется в том, что принимаются субъективные решения, нарушающие рыночные законы. Многие участники рынка позволяют себе не соблюдать законы и требования подзаконных актов. Принуждение к исполнению законов носит избирательный характер.

Структуру институтов кредитного рынка можно представить в виде схемы (см. рис. 1).

Иллюстрацией того, что неформальные ин-

ституты кредитного рынка в настоящее время не сформированы, служит деятельность некоторых кредитных организаций, которые предлагают обществу так называемые «инновационные кредитные продукты». Это кредиты, которые могут быть получены в почтовых отделениях без оценки кредитоспособности заемщика, только по предъявлению паспорта; кредитные карты с офертой, которые рассылаются потенциальным заемщикам по почте; другие виды потребительского кредитования на основании паспортных данных без проверки обеспечения кредита, дееспособности и кредитоспособности заемщика.

Представители кредитных организаций, предлагающих данные продукты на рынке, откровенно заявляют, что высокие процентные ставки по ним обусловлены высоким процентом невозврата по кредитам. Это фактически означает посыл участникам рынка, что платить по данным кредитам необязательно, заплатит кто-то другой. Кредитные организации не знают клиента, на которого рассчитан их продукт, и, очевидно, до конца не осознают, кто в конечном счете будет возвращать кредит и платить за него и какие меры экономического принуждения будут применяться к неплательщикам, которые априори не имеют возможности погасить кредит.

Предоставление кредитов без оценки кредитоспособности заемщиков или какой-либо другой информации, подтверждающей возможность заемщика погасить кредит, формально не нарушает существующего банковского законодательства. Но профессиональные участники рынка используют неграмотность или безответственность своих клиентов, то есть так на-

<sup>22</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 94.

зываемые «провалы рынка», обусловленные отсутствием формальных рыночных институтов. Подобные подходы отдельных кредитных организаций к клиентам несут в себе социальное возмущение, недоверие не только к недобросовестным кредиторам, но и к банкам в целом, а значит, наносят непоправимый урон нарождающимся неформальным рыночным институтам.

Развитие рыночных отношений сопровождалось «импортом» институтов. В результате установились формальные правила, которые под воздействием имеющихся устоявшихся норм и традиций наполнились иным содержанием. С одной стороны, произошла «деформализация» норм, с другой — возник толчок для эволюции тех норм и правил, которые ранее определяли поведение людей. Однако система институтов инерционна. Даже самые незначительные изменения институциональной структуры влекут за собой цепочку преобразований. Это вызывает мультипликативное увеличение транзакционных издержек и дополнительно усложняет процесс смены институтов. Выгоды от рациональных институциональных преобразований принадлежат всем субъектами экономики. Издержки, напротив, затрагивают определенные группы людей, использующих несовершенство «правил игры» в собственных целях. Обладая влиянием, данные группы определенное время препятствуют коллективным

действиям неорганизованного большинства. Практически любому сегменту российских рыночных отношений присуще оппортунистическое поведение контрагентов, выражающееся в нарушении условий договоров, коррумпированности.

Таким образом, экономические основы российского кредитного рынка определяются следующим:

1. Структура произведенного ВВП отражает диспропорции национальной экономики, которые проявляются в доминировании торговых, посреднических и спекулятивных операций по отношению к производству материальных благ.

2. Рыночные отношения в основных отраслях промышленности представляют собой олигополию.

3. Доля финансового и кредитного рынка слишком мала, для того чтобы обеспечивать ускоренный воспроизводственный процесс.

4. Доходы домашних хозяйств не позволяют создавать накопления, которые могли бы быть устойчивым источником долгосрочных банковских ресурсов.

5. Права собственности определены и защищены недостаточно.

6. Транзакционные издержки имеют тенденцию к увеличению.

7. Рыночные институты находятся в стадии формирования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право // Проблема социальных издержек / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
2. Ленин В. И. Развитие капитализма в России. Полное собрание соч. 5-е изд. – М.: Издательство политической литературы. Т. 3. – 791 с.
3. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Кол. авторов; под ред. А. Г. Грязновой и А. Ю. Юданова. 8-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 624 с.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
5. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
6. Социально-институциональное направление и его модификации в XX веке / Рук. авт. колл. доц. О. В. Карамова. Учеб. пособие. – М.: ФА, 2003. – 196 с.
7. Фон Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2005. – 876 с.
8. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. – № 12. – С. 98–100.



# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.6(075.8)  
ББК 65.290–93я73

П. Н. БРУСОВ  
Т. В. ФИЛАТОВА  
Н. П. ОРЕХОВА  
И. Г. АКПЕРОВ  
П. П. БРУСОВ  
А. П. БРУСОВА  
С. О. КРАМАРОВ  
Д. М. ДОЛГОВ

P. N. BRUSOV  
T. V. FILATOVA  
N. P. OREKHOVA  
I. G. AKPEROV  
P. P. BRUSOV  
A. P. BRUSOVA  
S. O. KRAMAROV  
D. M. DOLGOV

## ОДНОЛЕТНИЕ КОМПАНИИ: АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### ONE-YEAR COMPANIES: ANALYSIS OF FINANCIAL ACTIVITIES

**Аннотация.** В отличие от «компаний-однодневок», используемых в основном для ухода от налогов, отмывания денег и для реализации других криминальных схем в экономике, «компании-однолетки», как правило, не относятся к теневому сектору экономики и подчиняются общим рыночным законам. В статье проведен анализ финансовой деятельности таких предприятий. Показано, что эти компании по поведению своих финансовых параметров резко отличаются от более «взрослых» компаний (даже двухлетних) и ближе к перпетуитетным компаниям, описываемым теорией Модильяни – Миллера (ММ), чем к компаниям с конечным временем жизни, описываемым теорией Брусова – Филатовой – Ореховой (БФО). Доказано, что в них, в частности, не наблюдается аномальный эффект Брусова – Филатовой – Ореховой (БФО), характерный для всех остальных компаний с конечным временем жизни: уменьшение стоимости собственного капитала с ростом левериджа.

**Ключевые слова:** одногодичная компания; стоимость; структура капитала компании; леверидж; теория Модильяни – Миллера; теория Брусова – Филатовой – Ореховой; аномальный эффект Брусова – Филатовой – Ореховой.

**Abstract.** In contrast to the “one-day companies”, used in the main to the care of taxes, money-laundering, and for the realization of the other criminal schemes in the economy, one-year companies do not mainly use the criminal schemes and are the subject of the common market laws. The article analyzes financial activities of such enterprises. It is shown that financial parameters of these companies are different dramatically from ones of the more “adult” companies (even two-year companies) and are closer to perpetuity companies, described by Modigliani–Miller theory, than to finite lifetime companies, described by modern theory by Brusov – Filatova – Orekhova. It has been shown that, in them, in particular, the abnormal effect by Brusov – Filatova – Orekhova, which is typical for all the other finite lifetime companies, is not in principle observed: the decreasing of equity cost with leverage.

**Key words:** one-year company; capital cost; capital structure; leverage; Modigliani – Miller theory; Brusov – Filatova – Orekhova theory; abnormal effect by Brusov – Filatova – Orekhova.

**Введение.** Термин «компании-однодневки» используется в основном для обозначения компаний, предназначенных для ухода от налогов, для отмывания денег и для реализации других криминальных схем в экономике. Существует, однако, большое количество компаний с коротким временем жизни, не от-

носящихся к теневому сектору экономики и подчиняющихся общим рыночным законам. Причем число компаний, обанкротившихся либо прекративших свое существование по иным причинам в течение первых года-полутора огромно не только в развивающихся, но и в развитых странах. Так, например, в США в

2010 финансовом году было зафиксировано в общей сложности 1 572 597 банкротств, существенная часть которых приходится на компании, находящиеся в «юном» возрасте.

Анализ результатов финансовой деятельности однолетних компаний в силу массовости данного явления и его широкой распространенности в мире представляет достаточно большой интерес.

Полвека назад американский экономист Майерс<sup>1</sup> впервые обратил внимание на то, что реальная оценка средневзвешенной стоимости капитала однолетних компаний существенно отличается от оценки, даваемой перпетуитетной теорией Модильяни – Миллера<sup>2</sup>. В настоящей статье в рамках общей теории Брусова – Филатовой – Ореховой показано, что показатели однолетних компаний существенно отличаются даже от двухлетних компаний с теми же финансовыми параметрами. Так, зависимости стоимости собственного капитала от ставки налога на прибыль и от уровня левериджа имеют принципиальное отличие от двухлетних компаний. В них также в принципе не наблюдается аномальный эффект Брусова – Филатовой – Ореховой (БФО), характерный для всех остальных компаний с конечным временем жизни: уменьшение стоимости собственного капитала с ростом левериджа<sup>3</sup>.

**1. Средневзвешенная стоимость капитала для одногодичной компании.** Решение проблемы средневзвешенной стоимости и стоимости собственного капитала для компании с конечным временем жизни было впервые получено Брусовым, Филатовой, Ореховой с соавторами.

Ими была получена теперь уже знаменитая формула для WACC:

$$\frac{1 - (1 + WACC)^{-n}}{WACC} = \frac{1 - (1 + k_0)^{-n}}{k_0 [1 - \omega_d T (1 - (1 + k_d)^{-n})]} \quad (1)$$

Здесь WACC — средневзвешенная стои-

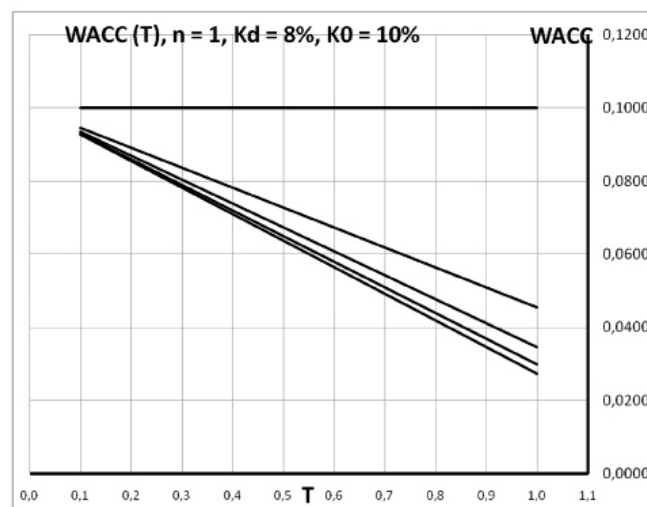
мость капитала,  $k_0$  — стоимость собственного капитала финансово независимой компании,  $k_d$  — кредитная ставка (стоимость заемного капитала),  $T$  — ставки налога на прибыль,  $\omega_d$  — доля заемного капитала.

Для одногодичной компании это уравнение упрощается, и WACC может быть выражена в явном виде

$$WACC = k_0 - \frac{1 + k_0}{1 + k_d} k_d \omega_d T \quad (2)$$

Эта формула была впервые получена Майерсом<sup>4</sup> и является частным случаем уравнения Брусова, Филатовой и Ореховой с соавторами (БФО).

Исследуем зависимость средневзвешенной стоимости капитала для одногодичной компании от ставки налога на прибыль  $T$  и уровня левериджа  $L$ . На *рис. 1* приведена зависимость средневзвешенной стоимости капитала для одногодичной компании от ставки налога на прибыль  $T$  ( $n = 1$ ,  $k_0 = 10\%$ ,  $k_d = 8\%$ ) при  $L = 0; 2; 4; 6; 8$ .



*Рис. 1.* Зависимость средневзвешенной стоимости капитала для одногодичной компании от ставки налога на прибыль  $T$  ( $n = 1$ ,  $k_0 = 10\%$ ,  $k_d = 8\%$ ) при  $L = 0; 2; 4; 6; 8$  (сверху вниз).

При отсутствии заемных средств WACC не зависит от ставки налога на прибыль. Если ком-

<sup>1</sup> Myers S. Capital Structure. Journal of Economic Perspectives, 2001, vol. 15, № 2, pp. 81–102.

<sup>2</sup> Modigliani F, Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment. American Economic Review, 1958, vol. 48, № 4, pp. 261–297. Modigliani F, Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. American Economic Review, 1963, vol. 53, № 3, pp. 147–175. Modigliani F, Miller M. Some estimates of the Cost of Capital to the Electric Utility Industry 1954–1957. American Economic Review, 1966, pp. 261–297.

<sup>3</sup> Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусов П. П., Брусова А. П., Долгов Д. М. Аномальная зависимость стоимости собственного капитала компании от левериджа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 25 (115). – С. 2–35.

<sup>4</sup> Myers S. Capital Structure. Journal of Economic Perspectives, 2001, vol. 15, № 2, pp. 81–102.

пания является финансово зависимой, то средневзвешенная стоимость капитала WACC убывает линейно с увеличением ставки налога на прибыль, при этом скорость убывания WACC растет с ростом уровня левериджа. Отметим, что все линии (для разных уровней левериджа) исходят из одной точки  $WACC = k_0$  при  $T = 0$ .

На рис. 2 изображена зависимость средневзвешенной стоимости капитала для одногодичной компании от уровня левериджа  $L$  при различных ставках налога на прибыль  $T$  для случая  $k_0 = 10\%$ ,  $k_d = 8\%$ .

С ростом  $T$  кривая зависимости средневзвешенной стоимости капитала компании WACC от уровня левериджа (от доли заемного капитала  $\omega_d$ ) становится более крутой, то есть при одном и том же уровне левериджа его изменение вызывает большее изменение WACC при большей ставке налога на прибыль.

При ставке налога на прибыль  $T \leq 27\%$  средневзвешенная стоимость капитала компании WACC находится в пределах  $k_d \leq WACC \leq k_0$ .

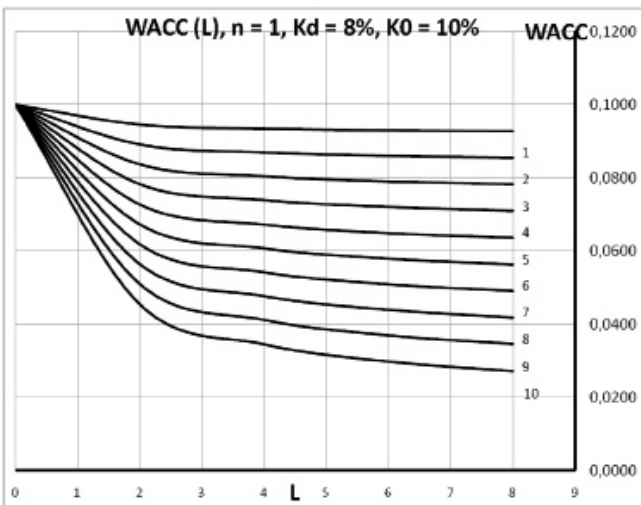


Рис. 2. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала для одногодичной компании от уровня левериджа  $L$  при различных ставках налога на прибыль  $T$  для случая  $k_0 = 10\%$ ,  $k_d = 8\%$  (1 – при  $T = 0,1$ ; 2 – при  $T = 0,2$ ; 3 – при  $T = 0,3$ ; 4 – при  $T = 0,4$ ; 5 – при  $T = 0,5$ ; 6 – при  $T = 0,6$ ; 7 – при  $T = 0,7$ ; 8 – при  $T = 0,8$ ; 9 – при  $T = 0,9$ ; 10 – при  $T = 1$ ).

Приведем еще пример зависимости средневзвешенной стоимости капитала для одногодичной компании от ставки налога на прибыль  $T$  для случая ( $n = 1, k_0 = 20\%, k_d = 16\%$ ) при

$L = 0; 2; 4; 6; 8$  (см. рис. 3). Видно, что все зависимости носят тот же характер, что и для случая ( $n = 1, k_0 = 10\%, k_d = 8\%$ ), меняются только численные характеристики. Так, расширяется область изменения WACC с  $7\%$  до  $15\%$ , и средневзвешенная стоимость капитала компании WACC находится в пределах  $k_d \leq WACC \leq k_0$  при ставке налога на прибыль  $T \leq 33\%$ , а не  $T \leq 27\%$  как в случае ( $n = 1, k_0 = 10\%, k_d = 8\%$ ).

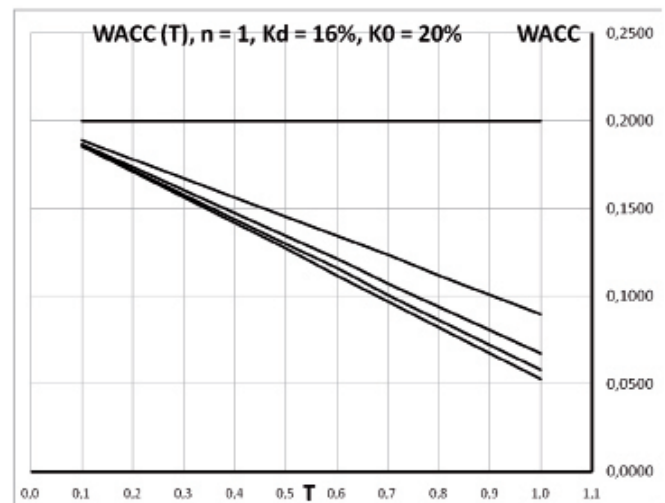


Рис. 3. Зависимость средневзвешенной стоимости капитала для одногодичной компании от ставки налога на прибыль  $T$  ( $n = 1, k_0 = 20\%, k_d = 16\%$ ) при  $L = 0; 2; 4; 6; 8$  (сверху вниз).

## 2. Стоимость собственного капитала для одногодичной компании.

### 2.1. Зависимость стоимости собственного капитала от ставки налога на прибыль $T$ .

Зависимость стоимости собственного капитала от ставки налога на прибыль  $T$  для одногодичной компании имеет некоторые особенности, которые мы рассмотрим ниже.

По определению средневзвешенной стоимости капитала с учетом «налогового щита» имеем

$$WACC = k_e \omega_e + k_d \omega_d (1-T). \quad (3)$$

Подставляя сюда выражение для WACC для одногодичной компании, найдем выражение для стоимости собственного капитала  $k_e$ :

$$k_e = \frac{WACC - w_d k_d (1-T)}{w_e} = k_0 + L(k_0 - k_d) \left( 1 - T \frac{k_d}{1+k_d} \right). \quad (4)$$

Видно, что с ростом ставки налога на прибыль стоимость собственного капитала  $k_e$  компании линейно убывает с угловым коэффициентом

$$tg\alpha = L(k_0 - k_d) \frac{k_d}{1 + k_d}.$$

Вместе с тем расчет, проведенный для  $k_0 = 10\%$ ,  $k_d = 8\%$ , дает практически независимость стоимости собственного капитала  $k_e$  компании от ставки налога на прибыль при фиксированном леверидже (см. рис. 4).

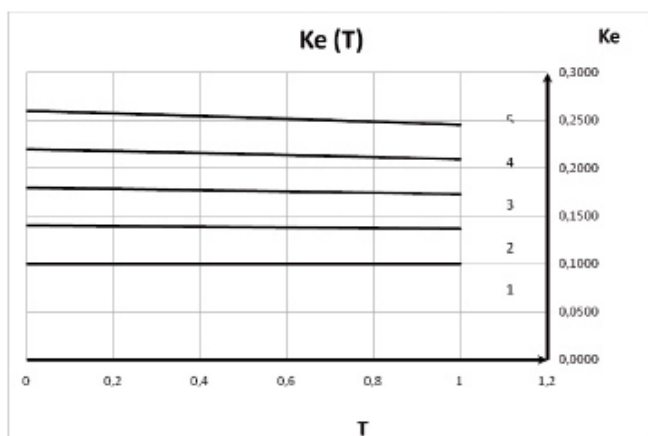


Рис. 4. Зависимость стоимости собственного капитала от ставки налога на прибыль  $T$  для одногодичной компании ( $n = 1$ ,  $k_0 = 10\%$ ,  $k_d = 8\%$ ) (1 — при  $L = 0$ ; 2 — при  $L = 2$ ; 3 — при  $L = 4$ ; 4 — при  $L = 6$ ; 5 — при  $L = 8$ ).

Это объясняется малым значением коэффициента

$$(k_0 - k_d) \frac{k_d}{1 + k_d} \quad (5)$$

который в нашем примере равен 0,00148. В случае ( $n = 1$ ,  $k_0 = 20\%$ ,  $k_d = 16\%$ ) данный коэффициент равен 0,0055. Поэтому убывание становится заметным лишь при значительных величинах левериджа (см. рис. 4).

Отметим, что такая слабая зависимость (практически независимость) стоимости собственного капитала  $k_e$  компании от ставки налога на прибыль при фиксированном леверидже характерна только для одногодичной компании. Уже для двухгодичной компании с теми же параметрами зависимость стоимости собственного капитала  $k_e$  от ставки налога на прибыль становится существенной (см. рис. 5).

При этом для двухгодичной компании на-

блюдается обнаруженный недавно аномальный эффект Брусова – Филатовой – Ореховой<sup>5</sup>: **уменьшение стоимости собственного капитала с ростом левериджа**, отсутствующий в исследуемом нами случае одногодичной компании.

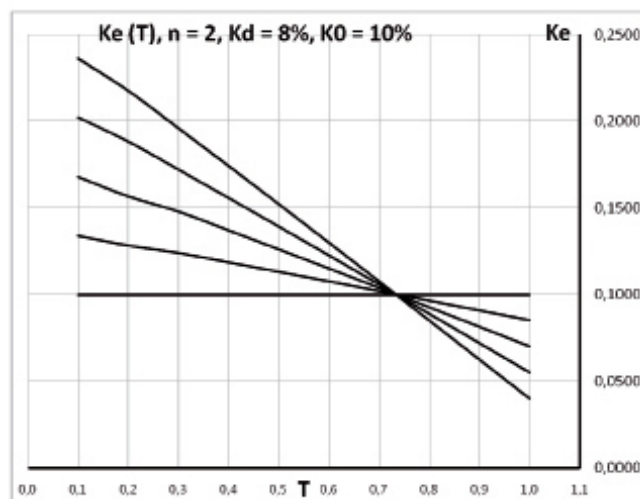


Рис. 5. Зависимость стоимости собственного капитала от ставки налога на прибыль  $T$  для двухгодичной компании ( $n = 2$ ,  $k_0 = 10\%$ ,  $k_d = 8\%$ ) снизу вверх (1 — при  $L = 0$ ; 2 — при  $L = 2$ ; 3 — при  $L = 4$ ; 4 — при  $L = 6$ ; 5 при  $L = 8$ ).

Аналогичный эффект наблюдается и для двухгодичной компании с иными параметрами (см. рис. 6), так что случай одногодичной компании в смысле отсутствия аномального эффекта Брусова – Филатовой – Ореховой<sup>6</sup> является уникальным для компаний с конечным временем жизни.

Приведем пример двухгодичной компании с параметрами  $n = 2$ ,  $k_0 = 24\%$ ,  $k_d = 22\%$  (см. рис. 6).

Видно, что критическая ставка налога на прибыль  $T$ , равная 74% при  $n = 2$ ,  $k_0 = 10\%$ ,  $k_d = 8\%$  убывает до 32%, что сравнимо со ставками налога на прибыль  $T$ , установленными в некоторых развитых странах (США, Франция и др.). Это обуславливает практическое значение аномального эффекта Брусова – Филатовой – Ореховой.

**2.2. Зависимость стоимости собственного капитала компании  $k_e$  от уровня левериджа при различных значениях ставки налога на прибыль.** Исследование зависимости стои-

<sup>5</sup> Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусов П. П., Бруслова А. П., Долгов Д. М. Аномальная зависимость стоимости собственного капитала компании от левериджа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 25 (115). – С. 2–35.

<sup>6</sup> Там же.



мости собственного капитала компании  $k_e$  от уровня левириджа при различных значениях ставки налога на прибыль дает не менее наглядные результаты, в частности о наличии либо отсутствии аномального эффекта.

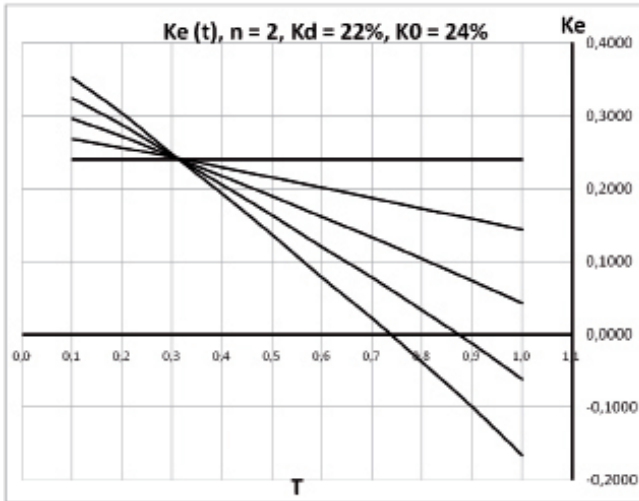


Рис. 6. Зависимость стоимости собственного капитала от ставки налога на прибыль  $T$  для одногодичной компании ( $n = 2, k_0 = 24\%, k_d = 22\%$ ) снизу вверх (1 – при  $L = 0$ ; 2 – при  $L = 2$ ; 3 – при  $L = 4$ ; 4 – при  $L = 6$ ; 5 при  $L = 8$ )

Так, на рис. 7 видно, что зависимость стоимости собственного капитала компании  $k_e$  от уровня левириджа с хорошей точностью является линейной. При этом угол наклона убывает с ростом ставки налога на прибыль, как и в перпетуитетном случае.

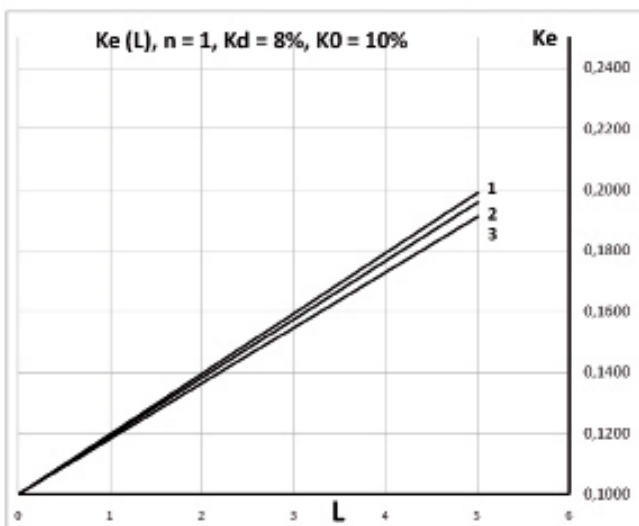


Рис. 7. Зависимость стоимости собственного капитала  $k_e$  для одногодичной компании от уровня левириджа  $L$  ( $n = 2, k_0 = 10\%, k_d = 8\%$ ) снизу вверх (1 – при  $T = 0$ ; 2 – при  $T = 0,5$ ; 3 – при  $T = 1$ ).

Однако для одногодичных компаний видно, что зависимость стоимости собственного капитала компании  $k_e$  от уровня левириджа очень слабо меняется с изменением ставки налога на прибыль. И такая ситуация крайне далека от перпетуитетного случая, когда угол наклона в зависимости стоимости собственного капитала компании  $k_e$  от уровня левириджа определяется налоговым щитом  $(1-T)$  и сильно меняется с изменением ставки налога на прибыль. Мы также имеем в случае Модильяни – Миллера (ММ) независимость  $k_e$  от уровня левириджа при  $T = 1$ , что не наблюдается в случае одногодичной компании.

На графике зависимости стоимости собственного капитала  $k_e$  для двухгодичной компании от уровня левириджа  $L$  (см. рис. 8) видно влияние ставки налога на прибыль на угол наклона линий  $k_e(L)$ . Более того, при  $T \geq 70\%$  зависимость стоимости собственного капитала  $k_e$  становится аномальной:  $k_e$  убывает с левириджем.

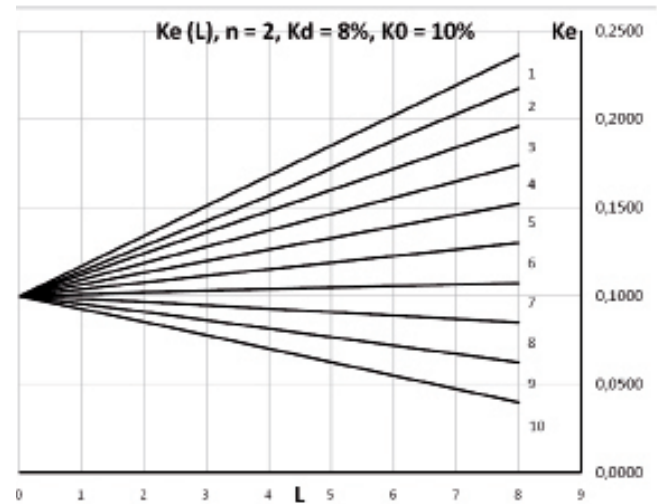


Рис. 8. Зависимость стоимости собственного капитала  $k_e$  для двухгодичной компании от уровня левириджа  $L$  при различных ставках налога на прибыль  $T$  (1 – при  $T = 0,1$ ; 2 – при  $T = 0,2$ ; 3 – при  $T = 0,3$ ; 4 – при  $T = 0,4$ ; 5 – при  $T = 0,5$ ; 6 – при  $T = 0,6$ ; 7 – при  $T = 0,7$ ; 8 – при  $T = 0,8$ ; 9 – при  $T = 0,9$ ; 10 – при  $T = 1$ ).

Таким образом, поведение стоимости собственного капитала  $k_e$  одногодичной компании существенно отличается как от двухгодичной компании, так и от перпетуитетного предела Модильяни – Миллера.

**3. Отсутствие аномального эффекта Брусова – Филатовой – Ореховой в случае одногодичной компании.** Ниже мы приведем строгое доказательство отсутствия аномального эффекта Брусова – Филатовой – Ореховой в случае одногодичной компании.

**Вывод формулы для  $T^*$ .** В случае одногодичной компании можно легко вывести формулу для критической ставки налога на прибыль  $T^*$  ставки, выше которой наблюдается аномальный эффект Брусова – Филатовой – Ореховой)<sup>7</sup>.

Положив в (4)  $k_e = k_0$ , получим

$$k_0 = k_0 + L(k_0 - k_d) \left( 1 - T \frac{k_d}{1 + k_d} \right) \quad (6)$$

откуда

$$T^* = \frac{1 + k_d}{k_d} \quad (7)$$

Видно, что  $T^*$  не зависит от  $L$ , то есть все прямые, соответствующие разным  $L$ , пересекаются в одной точке. Из графиков для компаний со сроком жизни более одного года видно, что аналогичная ситуация имеет место и для более «взрослых» компаний, однако доказать этот факт становится сложнее, а для  $n > 3$  это сделать практически невозможно.

Отметим, что уравнение (7) позволяет оценить величину  $T^*$ , которая зависит только от ставки по кредиту и равна:

для  $k_d = 8\%$   $T^* = 13,5$ ;

для  $k_d = 10\%$   $T^* = 11$ ;

для  $k_d = 15\%$   $T^* = 7,7$ ;

для  $k_d = 25\%$   $T^* = 5$ ;

для  $k_d = 100\%$   $T^* = 2$ ;

Видно, что для всех (разумных и неразумных) значений ставки по кредиту ставка налога на прибыль  $T^*$  находится в «нефинансовой» области (превышает 1 (100%)), что и определяет отсутствие эффекта.

Анализ формулы (7) показывает, что при

очень больших значениях ставки по кредиту  $T^*$  стремится к 1 (100%), оставаясь всегда больше 1. Это означает, что обнаруженный нами эффект отсутствует для одногодичной компании.

Приведем трехмерное изображение зависимости стоимости собственного капитала одногодичной компании  $k_e$  от уровня левериджа  $L$  и ставки налога на прибыль  $T$ .

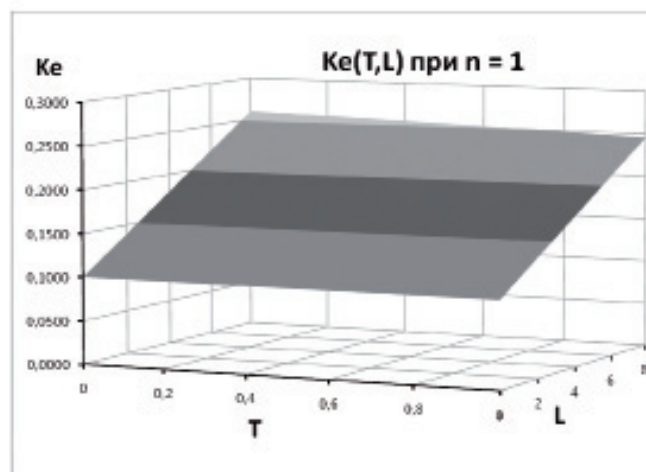


Рис. 9. Зависимость стоимости собственного капитала компании  $k_e$  от уровня левериджа  $L$  и ставки налога на прибыль  $T$  ( $n = 2, k_0 = 10\%, k_d = 8\%$ )

Видим, что все зависимости стоимости собственного капитала компании  $k_e$  от уровня левериджа  $L$  и ставки налога на прибыль  $T$  являются линейными, а аномальный эффект для одногодичной компании (как и для перпетуитетной) отсутствует.

**Выводы.** Однолетние компании по поведению своих финансовых параметров резко отличаются от более «взрослых» компаний (даже двухлетних) и несколько ближе (хотя отличаются и от них) к перпетуитетным компаниям, описываемым теорией Модильяни – Миллера (ММ)<sup>8</sup>, чем к компаниям с конечным временем жизни, описываемым теорией Брусова – Филатовой – Ореховой (БФО)<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусов П. П., Бруслова А. П., Долгов Д. М. Аномальная зависимость стоимости собственного капитала компании от левериджа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 25 (115). – С. 2–35.

<sup>8</sup> См.: Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment. American Economic Review, 1958, vol. 48, № 4, pp. 261–297. Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. American Economic Review, 1963, vol. 53, № 3, pp. 147–175. Modigliani F., Miller M. Some estimates of the Cost of Capital to the Electric Utility Industry 1954–1957. American Economic Review, 1966, pp. 261–297.

<sup>9</sup> См.: Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусов П. П., Бруслова А. П., Долгов Д. М. Аномальная зависимость стоимости собственного капитала компании от левериджа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 25 (115). – С. 2–35.

В одногодичных компаниях зависимость стоимости собственного капитала компании  $k_c$  от уровня левериджа очень слабо меняется с изменением ставки налога на прибыль. В них, в частности, в принципе не наблюдается аномальный эффект Брусова – Филатовой – Ореховой (БФО)<sup>9</sup>, характерный для всех остальных компаний с конечным временем жизни: уменьшение стоимости собственного капитала с ростом левериджа.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Брусов П. П., Филатова Т. В. и др. Инвестиционный менеджмент: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012.
2. Брусов П. Н., Филатова Т. В. Финансовый менеджмент. – Т. I–III. – М.: КНОРУС, 2012.
3. Брусов П. П., Филатова Т. В. От Модильяни – Миллера к общей теории стоимости и структуры капитала компании // Финансы и кредит. – 2011. – № 3 (435). – С. 2–8.
4. Брусов П. П., Филатова Т. В. Стоимость и структура капитала компании в post Модильяни – Миллеровскую эпоху // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 37 (79), № 38 (80).
5. Брусов П. Н., Филатова Т. В. Применение математических методов в финансовом менеджменте: учебное пособие. Ч. 3, 4. – М., 2010.
6. Брусов П. П., Филатова Т. В. Общая теория стоимости и структуры капитала компании: выход за рамки теории Модильяни – Миллера // Вестник Финансовой академии. – 2011. – № 2. – С. 32–36.
7. Брусова А. П. Сравнение трех методов оценки средневзвешенной стоимости капитала компании и стоимости ее собственного капитала // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 34 (76).
8. Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусова А. П. Средневзвешенная стоимость капитала в теории Модильяни – Миллера, модифицированной для конечного времени жизни компании // Вестник Финансовой академии. – 2008. – № 4. – С. 74–77.
9. Brusov P., Filatova T., Orekhova N., Brusova N. Weighted average cost of capital in the theory of Modigliani – Miller, modified for a finite life-time company. Applied Financial Economics, 2011, vol. 21(11), pp. 815–824.
10. Brusov P., Filatova T., Orekhova N., Brusov P. P., Brusova N. From Modigliani – Miller to general theory of capital cost and capital structure of the company. Research Journal of Economics, Business and ICT, 2011, vol. 2, pp. 16–21.
11. Peter Brusov, Tatiana Filatova, et al. Influence of debt financing on the effectiveness of the finite duration investment project. Applied Financial Economics, 2012, vol. 22, № 13, pp.1043–1052.
12. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment. American Economic Review, 1958, vol. 48, № 4, pp. 261–297.
13. Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. American Economic Review, 1963, vol. 53, № 3, pp. 147–175.
14. Modigliani F., Miller M. Some estimates of the Cost of Capital to the Electric Utility Industry 1954–1957. American Economic Review, 1966, pp. 261–297.
15. Myers S. Capital Structure. Journal of Economic Perspectives, 2001, vol. 15, № 2, pp. 81–102.
16. Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусов П. П., Брусова А. П. Роль налогов и левериджа в оценке стоимости капитала и капитализации компании // Финансы и кредит. – 2012. – № 25 (505). – С. 2–30.
17. Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П., Брусов П. П., Брусова А. П., Долгов Д. М. Аномальная зависимость стоимости собственного капитала компании от левериджа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 25 (115). – С. 2–35.



УДК 327

 П. С. СЕЛЕЗНЕВ  
 P. S. SELEZNEV

## ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА США: БОРЬБА ЗА ГЛОБАЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО

### INNOVATION POLICY OF THE USA: BATTLE FOR THE GLOBAL LEADERSHIP

**Аннотация.** Статья посвящена анализу опыта США в области стратегического управления научно-технологическим развитием и достижения инновационного лидерства. При этом особое внимание уделяется государственной политике стимулирования процесса разработки и внедрения инноваций, которая, даже в условиях рыночного характера американской экономики, является существенной и многоаспектной. Также автор высказывает идею о том, что успех инновационного курса США во многом зависит от его эффективного правового сопровождения, развитой «профильной» нормативно-правовой базы.

**Ключевые слова:** инновации; научно-технологическое развитие; политика лидерства; передовые технологии; статусное право; НИР; НИОКР.

**Abstract.** This article focuses on the analysis of the USA experience in strategic management of scientific and technological development and on achieving innovative leadership. At the same time, special consideration is given to the state policy of stimulating the development and implementation of innovations, which is substantial and multifaceted, even in the USA market-based economy. The author also suggests an idea that the success of an innovative US course largely depends on its effective legal support and a developed “profiled” regulatory framework.

**Keywords:** innovation; scientific and technological development; leadership policy; cutting-edge technologies; statutory law; R&D.

Вторая мировая война во многом предопределила характер последующей глобальной конкуренции, позволив странам, серьезно не пострадавшим от боевых действий, обойти конкурентов и добиться лидирующих позиций в инновационном развитии. Прежде всего это касается США, традиционно претендующих на статус мирового лидера.

Отличительными чертами политики лидерства являются:

- идеологическая установка населения на достижение лидирующего положения с максимальным личным комфортом индивидуума;

- четкое осознание всеми уровнями власти необходимости научно-технического прогресса;

- тесное сотрудничество власти и капитала в осуществлении крупномасштабных проектов<sup>1</sup>.

Несмотря на то, что научно-техническая политика США в связи с периодической сменой руководства страны подвергалась корректировке, общая установка оставалась неизменной. Менялись только методы ее осуществления — последовательно в соответствии с каждым этапом развития, начиная со становления производственной базы и повышения уровня жизни населения.

В настоящий момент в США государственная поддержка работ технологической направленности подчинена задаче обеспечения международной конкурентоспособности на рынке

<sup>1</sup> Поляков С. Г. Организация и регулирование инновационной деятельности: взаимодействие государства и предпринимательства: Монография. М.: МИЭТ, 2004. С. 77.



технологий. Малому и среднему инновационному бизнесу особого внимания не уделяется, а основные инструменты научно-технической политики сводятся к:

1) государственной экспертизе инновационных проектов с целью оценки возможных эффектов в общеэкономическом масштабе;

2) активному участию государства в финансировании крупномасштабных проектов (300–500 млн долл. США) вплоть до полного государственного финансирования наиболее эффективных и наукоемких исследований;

3) стимулированию создания венчурных фондов путем частичного или полного финансирования в течение первых лет наиболее эффективных исследовательских центров и венчурных фирм;

4) усилению антимонопольных мер по отношению к фирмам, препятствующим конкуренции в наукоемких отраслях.

Исключительно важным фактором является оперативность принятия законодательных актов,

необходимых для развития научно-технической и инновационной сфер. Так, в США университеты принадлежат, как правило, штату, и если науке для коммерциализации технологий нужны какие-то законы, то они принимаются оперативно на уровне штата.

Несмотря на то, что уровень фундаментальной науки в США изначально был довольно низким, «врожденное» стремление американцев во всем быть первыми (причем, что немаловажно, с максимальной личной выгодой) позволило объединить усилия правительства и крупных корпораций для достижения общей цели. Именно на крупные корпорации, построившие капитал на военных заказах, и была сделана ставка<sup>2</sup>.

США доминируют по основным направлениям инновационных исследований и разрабо-

ток: за последние 50 лет в стране было создано 60% всех мировых технико-технологических инноваций, а преимущества США в создании и коммерциализации информационных, военнокосмических, биотехнологических, природоохранных технологий общепризнанны.

Сегодня США стремятся к обеспечению лидерства по всем направлениям научных знаний; укреплению связей между фундаментальными науками и национальными целями; развитию эффективного партнерства между государством, промышленностью и академическими кругами; подготовке ученых и инженеров особо высокого класса для Америки XXI века. Все

это предпринимается на фоне повышения уровня научно-технических знаний населения страны<sup>3</sup>.

По мере усиления международной конкуренции стратегия научно-технологической политики США подвергается радикальной перестройке. Для обеспечения лидерства США в мировой науке и технологиях и преодоления растущей иностран-

ной конкуренции, как на мировом, так и на внутреннем технологическом рынке, раздвигаются границы технологической доктрины «разделения ответственности» в отношении роли государства и рынка в научно-техническом прогрессе (НТП). С середины 1990-х гг. государство в равной мере с частным капиталом (промышленностью) обязано финансировать создание новейших гражданских технологий, отвечающих мировым стандартам и конкурентоспособных на внутреннем и мировом рынках.

Одним из главных приоритетов политики США стало поощрение научно-технического прогресса. Еще в 1997 г. в послании конгрессу «Наука и технология: формируя XXI столетие» президент США Б. Клинтон провозгласил: «Сегодня мы движемся в век технологий, информатики и глобальной конкуренции»<sup>4</sup>. Задача

Несмотря на то, что уровень фундаментальной науки в США изначально был довольно низким, «врожденное» стремление американцев во всем быть первыми (причем, что немаловажно, с максимальной личной выгодой) позволило объединить усилия правительства и крупных корпораций для достижения общей цели

<sup>2</sup> Поляков С. Г. Указ. соч. С. 79.

<sup>3</sup> Емельянов С. В. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности американских производителей. Инновационная стратегия правительства США в XXI веке // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 3. С. 71.

<sup>4</sup> Из экономического доклада Президента США Конгрессу в 1997 г.

развития науки и технологий приобрела жизненно важное значение для достижения национальных целей. «Передовая технология всегда была сердцем конкурентных преимуществ Америки и сегодня технологическое лидерство понимается как разрыв между успехом и неудачей в новой глобальной экономике»<sup>5</sup>.

Б. Обама также значительное внимание уделяет инновационной составляющей современного развития США. В частности, в своем выступлении в американской Национальной академии наук 27 апреля 2009 г. он констатировал следующее: «Мы знаем, что наша страна достойна большего. Полстолетия назад она взяла на себя обязательство возглавлять мировой научно-технический прогресс; вкладываться в образование, исследования и проектирование; выйти в космос и дать каждому гражданину свою роль в этой исторической миссии. Тот момент в истории Америки отмечен самыми большими капиталовложениями в научно-исследовательскую работу. А после этого наши инвестиции стали неуклонно таять в процентном отношении к национальному доходу. В результате в погоне за великими открытиями эпохи вперед стали прорываться другие страны»<sup>6</sup>. И такая ситуация не устраивает президента США, который полагает, что «Америка должна быть лидером». Соответственно, он призвал американскую элиту «вновь выйти вперед». «Сегодня я хочу поставить эту цель: мы вложим более 3 % ВВП в научные исследования. Мы будем не просто соответствовать; мы превзойдем уровень, достигнутый в разгар гонки по космическим исследованиям. И для этого мы будем инвестировать в фундаментальные и прикладные исследования; создавать новые стимулы для частных инновационных разработок; поощрять достижения в области энергетики и медицины и улучшать математическое и естественнонаучное образование», — пообещал Б. Обама<sup>7</sup>.

Усилия правительства США сконцентрированы на поддержке перспективных гражданских технологий будущих поколений,

являющихся основой научно-технического потенциала страны в XXI веке. Администрации Б. Клинтона, а затем и Б. Обамы исходили из тезиса о том, что государство должно дополнять рынок, поскольку «рынок лучше функционирует в институциональной среде, которая определяет правила свободной конкуренции». Признавая важность государственной поддержки НТП, две ведущие политические партии США сегодня разрабатывают подходы к обеспечению широкого общественного консенсуса в отношении практических принципов распределения государственных средств на проведение исследований и разработок в приоритетных для национальной экономики направлениях. Сегодня мы видим двухпартийное единство в отношении того, что только широкий национальный диалог, соединяющий вместе исполнительное и законодательное крыло государственной власти с частным сектором и американскими университетами, может принести реальные результаты.

В 2007 г. на долю США приходилось порядка 44 % всех расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), которые для 30 стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) оценивались в 603 млрд долл. США тратили на проведение научно-исследовательских работ (НИР) в относительном выражении 2,64 % ВВП, а в абсолютном — больше, чем остальные шесть стран «Большой семерки» (Великобритания, ФРГ, Италия, Канада, Франция и Япония), вместе взятые (223,4 млрд долл. США в постоянных ценах 1995 г.). Таким образом, соотношение в расходах на НИР между США и этими странами составило 52 % на 48 %.

Общие расходы на НИР в семи крупнейших странах, не входящих в ОЭСР, включая КНР и РФ, в 2007 г. не превысили 73 млрд долл. США, из которых на долю КНР пришлось 50,3 млрд долл. США (примерно две трети расходов этой «семерки»). Таким образом, в общемировых расходах на НИР доля США составляла в начале XXI века примерно 40 %<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Remarks by the President at the National Academy of Sciences Annual Meeting. URL: [http://www.whitehouse.gov/the\\_press\\_office/Remarks-by-the-President-at-the-National-Academy-of-Sciences-Annual-Meeting](http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Remarks-by-the-President-at-the-National-Academy-of-Sciences-Annual-Meeting) (дата обращения: 09.10.2011).

<sup>7</sup> Там же.

<sup>8</sup> Васильев В. С. Американская политика в области науки // Институт США и Канады: экономика, политика, культура. 2008. № 4. С. 3–22.

Несколько позже (2009 г.) доля США в НИОКР снизилась: США (35 % мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности), Европейский Союз (24 %), Япония и Китай (примерно по 12 %)<sup>9</sup>.

Еще более интересные данные приводились американской некоммерческой исследовательской организацией Мемориальный институт Баттель (Battelle Memorial Institute) в 2010 году. По ее прогнозам, мировые расходы на науку и НИОКР должны были вырасти в 2011 году на 3,6 % и составить 1,2 трлн долл. При этом неоспоримым лидером в этой области уже 40 лет подряд остаются США: предполагалось, что их затраты на науку и НИОКР составят в 2011 г. треть от мирового объема затрат — 405,3 млрд долл., или около 2,7 % от объема американского ВВП. Вместе с тем темпы роста расходов в Америке замедляются: в 2010 году затраты на НИОКР составили 3,2 % от объема ВВП США, в 2011 году они увеличились в номинальном выражении на 2,4 %. С учетом инфляции в США в 2011 году на уровне 1,5 %, реальные расходы увеличились лишь на 0,86 %, или на 3,4 млрд долл. Китай же, по мнению экспертов, в 2011 году потратил на исследования и разработки 153,7 млрд долл. (1,4 % ВВП) по сравнению со

141,4 млрд долл. в 2010 году и вышел на второе место в мире, потеснив Японию, хотя расходы на НИОКР в Стране восходящего солнца должны были вырасти со 142 млрд долл. до 144,1 млрд долл. (3,3 % ВВП). В любом случае доля Азии в общемировых затратах на НИОКР продолжает увеличиваться. Эта тенденция наметилась еще пять лет назад, в первую очередь, благодаря тому, что Китай увеличивал расходы на науку в среднем на 10 % в год<sup>10</sup>.

В структуре ВВП США на долю промышленности приходится 26 % (в том числе на обрабатывающую — всего 18 % ВВП), но при этом США значительно опережают другие страны по масштабам НИОКР и промышленных инноваций. Как уже говорилось выше, в 2006 году расходы на НИОКР составили порядка 350 млрд долл. США. Около 2/3 этих затрат осуществляют частные корпорации, активно финансирующие не только прикладные разработки, но и фундаментальные исследования<sup>11</sup>.

В области гражданских НИОКР шесть стран «Большой семерки» (Канада, Франция, ФРГ, Италия, Япония и Великобритания) вместе тратили на 17 % больше средств, чем США. Несмотря на значительные объемы совокупных федеральных вложений в НИОКР, США по от-

Таблица 1

**Региональная структура инвестиций в НИОКР**

Регион	Объем инвестиций в НИОКР, млрд долл.	Доля, %
США	193,0	38,3
Европа	161,8	32,1
<i>в том числе:</i>		
Германия	53,8	10,7
Франция	29,7	5,9
Великобритания	22,6	4,5
Швейцария	22,1	4,4
Япония	113,7	22,6
Остальные страны мира	34,9	13,1
<i>в том числе:</i>		
Южная Корея	13,1	2,6
Тайвань	7,0	1,4
Китай	6,5	1,3
Всего	503,4	100

Источник: рассчитано по The Global Innovation 1000, Issue 61, winter 2010; The EU Industrial R&D Investment Scoreboards 2010. European Commission.

<sup>9</sup> R&D Magazine. 2010 Global R&D Funding Forecast, December 2009, pp. 3–5.

<sup>10</sup> Мировые расходы на НИОКР в 2011 году составят 1,2 трлн долл. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=414734> (дата обращения: 06.12.2011).

<sup>11</sup> Обзор мировой экономики – июль 2008 года. URL: <http://www.ereport.ru/reviews/rev200807.htm> (дата обращения: 15.01.2012).

дельным научно-технологическим направлениям тратят столько же, сколько другие промышленно развитые страны, или даже меньше, а также отстают по некоторым другим характеристикам научно-технологического потенциала.

Таким образом, одним из *трендов современного инновационного развития* является то, что США постепенно утрачивают передовые позиции в данной сфере, по крайней мере, они уже испытывают жесткое давление со стороны конкурентов. Примечательно, что американская элита всерьёз опасается потери лидирующих позиций страны в сфере НИОКР в связи с научно-инновационной активностью быстроразвивающихся стран. В этом плане примечателен призыв Президента США увеличить расходы на НИОКР, чтобы создать «задел» и завоевать будущее (“win the future”).

Вместе с тем США прочно сохраняют за собой мировое лидерство по общему объему международной передачи технологий, включающей все формы НТП, а также по созданию, производству и экспорту сверхмощных компьютеров нового поколения, атомных реакторов, авиаракетной техники, информационных технологий, лазерной техники и оптоэлектроники (см. рис. 1).

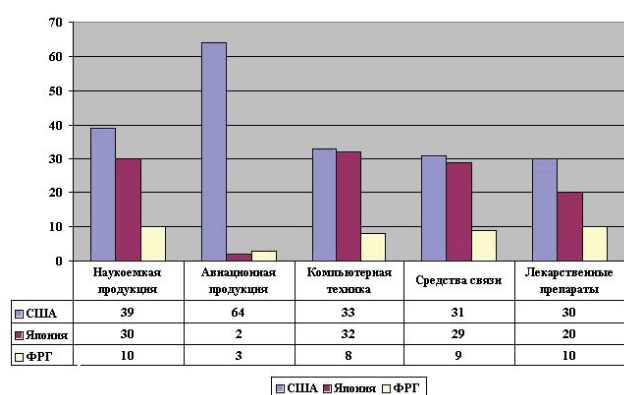


Рис. 1. Доля отдельных стран в мировом наукоёмком производстве, в %

Реакцией США на глобальный финансово-экономический кризис стало резкое повышение бюджетных расходов на науку. Оно происходило в рамках предложенного президентом Бараком Обамой «Стимулирующего

плана», следствием которого стало принятие в 2009 году Закона «Об экономическом восстановлении и возобновлении инвестиций в Америку» (ARRA). Дополнительные бюджетные средства были выделены на два года не только для экстренной поддержки науки в условиях кризиса, но и для увеличения ее вклада в экономическое развитие, в том числе путем создания новых рабочих мест. Дополнительные вливания в науку составили 21 млрд долл., а главными получателями средств, выделенных на научные исследования стали три ведомства: Национальный научный фонд (ННФ, NSF), Национальные институты здоровья (НИЗ) и Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (НАСА, NASA). Тем не менее, надо констатировать, что эффект от такого широкого финансирования оказался не слишком высоким. В итоге Сенат США был вынужден подвергнуть секвестру соответствующие статьи расходов бюджета на 2012 г., отметив, однако, что вынужденные сокращения являются «прискорбными».

По планам на 2012 год, сокращение финансирования NSF составит 2,4%. По подсчетам фонда, это означает, что деньги на свои исследования не получат 4400 ученых, поскольку не будет поддержано 380 проектов. Однако 220 тыс. ученых финансирование NSF будет выделено<sup>12</sup>.

Американская система организации НИОКР исторически считается многоуровневой, сравнительно децентрализованной и многосекторной. Официальная американская статистика различает пять основных секторов, осуществляющих НИОКР:

1. Федеральное правительство с находящимися в его собственности и подчиняющимися ему научно-исследовательским институтами, центрами и национальными лабораториями;
2. Академические и научно-исследовательские центры, финансируемые за счет федерального правительства, но подчиненные частным структурам;
3. Университеты и колледжи;
4. Промышленность (научно-исследовательские центры и подразделения американских корпораций и фирм);

<sup>12</sup> Дежина И. Инновации за счет милитаризации // Независимая газета. 2011. 23 ноября.



5. Так называемые некоммерческие корпорации и институты<sup>13</sup>.

Финансовая поддержка исследований и разработок осуществляется большинством министерств и ведомств (см. табл. 2)<sup>14</sup>. В среднем по федеральным ведомствам на НИОКР расходуются более 15% министерских бюджетов. Очень высокие показатели имеют ведомства, ориентированные в основном на поддержку НИОКР: Национальный научный фонд, Национальные институты здоровья, Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (НАСА). Однако, судя по абсолютным масштабам финансирования науки, основным «инновационным ведомством» остается Министерство обороны, которое, как известно, широко поддерживает и университетскую науку, и малый инновационный бизнес, не говоря о крупных корпорациях — постоянных подрядчиках ведомства. Министерство здравоохранения занимает второе место после Министерства обороны по общим расходам на науку и инновации и уже не первое

десятилетие является лидером по объему расходов на фундаментальные исследования: на него приходится больше половины реальных расходов федеральных ведомств на эти цели.

В целом усиление инновационной компоненты в большинстве государственных программ стало повседневной практикой федерального правительства и властей штатов.

Отраслевая структура финансирования НИОКР (см. табл. 3) показывает, что государственная поддержка оказывает существенное влияние на формирование инновационного потенциала ряда ключевых отраслей<sup>15</sup>.

В 2007 г. за счет средств федерального бюджета финансировалось 28,3% всех проводимых в стране НИР; однако крупнейшим источником финансирования НИР являлись и собственные средства американских корпораций и фирм, на долю которых приходилось 65% всех расходов НИОКР. Крупнейшие корпорации мира, как правило, входят в число лидеров по затратам на научные исследования (см. табл. 4)<sup>16</sup>. Так, в 2007 г. на долю 10 крупнейших корпораций при-

Таблица 2

**Расходы на исследования и разработки в бюджетах федеральных министерств и ведомств США, 2007 г.**

Министерство	Распределяемый бюджет, млн долл. США	Расходы на НИОКР, млн долл. США			НИОКР, в % к бюджету министерства
		всего	фундаментальные	прочие	
Обороны	379898	62672	1309	61363	16,5
Здравоохранения	66195	28108	14804	13304	42,5
в том числе НИЗ	27742	26866	14801	12065	96,8
НАСА	15469	8453	2535	6008	55,2
Энергетики	23376	7559	2593	4966	32,3
ННФ	5481	3690	3486	204	67,3
Сельского хозяйства	19503	1803	819	984	9,2
Торговли	5406	1006	391	615	18,6
Внутренней безопасности	26697	836	47	789	3,1
Окружающей среды	7627	607	90	517	8,0
Образования	53137	275	1	274	0,5
Итого, федеральные ведомства	782219	118014	26862	91152	15,1

<sup>13</sup> Васильев В. С. Американская политика в области науки // Институт США и Канады: экономика, политика, культура. 2008. № 4. С. 3–22.

<sup>14</sup> Innovation: Management, Policy & Practice. URL: <http://www.innovation-enterprise.com/archives/vol/7/issue/2-3/article/1377/technology-performance-economic-performance-and> (дата обращения: 15.11.2011).

<sup>15</sup> Там же.

<sup>16</sup> Там же.

Таблица 3

## Финансирование НИОКР в приоритетных отраслях США, 2007 г.

Отрасль	Расходы компаний, всего, млн долл. США	Федеральные средства, млн долл. США	Доля федеральных средств, %
<b>Обрабатывающая промышленность, всего</b>	<b>120 705</b>	<b>11 484</b>	<b>9,5</b>
в том числе компьютеры и электроника	47 079	5848	12,4
средства навигации, научные и медицинские приборы	12 947	5382	41,6
транспортное машиностроение	25 965	4961	19,1
<b>Деловые услуги, всего</b>	<b>27 704</b>	<b>5065</b>	<b>18,3</b>
в том числе проектирование	3386	1021	30,2
создание и обслуживание сетей компьютеров	9154	498	5,4
научно-исследовательские	14 244	3352	23,5

Таблица 4

## Затраты на НИОКР крупнейших компаний мира, 2009 г.

№	Компания	Страна	Отрасль	Объем инвестиций в НИОКР, млрд долл.	Интенсивность НИОКР, %
1	<b>Roche Holding</b>	Швейцария	Фармацевтика	9,1	20,1
2	<b>Microsoft</b>	США	Программное обеспечение, компьютерные услуги	9,0	15,4
3	<b>Nokia</b>	Финляндия	Производство вычислительной техники и компьютерного оборудования	8,2	14,4
4	<b>Toyota</b>	Япония	Автомобильная	7,8	3,8
5	<b>Pfizer</b>	США	Фармацевтика	7,7	15,5
6	<b>Novartis</b>	Швейцария	Фармацевтика	7,5	16,9
7	<b>Johnson &amp; Johnson</b>	США	Фармацевтика	7,0	11,3
8	<b>Sanofi - Aventis</b>	Франция	Фармацевтика	6,4	15,6
9	<b>GlaxoSmithKline</b>	Великобритания	Фармацевтика	6,2	13,9
10	<b>Samsung Electronics</b>	Южная Корея	Электронная промышленность	6,0	5,5
11	<b>General Motors</b>	США	Автомобильная	6,0	5,7
12	<b>IBM</b>	США	Производство вычислительной техники и компьютерного оборудования	5,8	6,1
13	<b>Intel</b>	США	Производство вычислительной техники и компьютерного оборудования	5,6	16,1
14	<b>Merck</b>	США	Фармацевтика	5,6	20,5
15	<b>Volkswagen</b>	Германия	Автомобильная	5,4	3,7
16	<b>Siemens</b>	Германия	Электронная промышленность	5,3	5,1
17	<b>Cisco Systems</b>	США	Производство вычислительной техники и компьютерного оборудования	5,2	14,4
18	<b>Panasonic</b>	Япония	Электронная промышленность	5,1	6,4
19	<b>Honda</b>	Япония	Автомобильная	5,0	5,4
20	<b>Ford</b>	США	Автомобильная	4,9	4,1

Источник: рассчитано по The Global Innovation 1000, Issue 61, winter 2010; The EU Industrial R&D Investment Scoreboards 2010. European Commission.

ходило 30 % всех затрат на НИОКР американского бизнеса, а на 100 крупнейших — уже 90 %.

В настоящее время ни университеты, ни государственные лаборатории не могут конкурировать с корпоративной наукой по объему затрат, численности научных кадров и количеству получаемых патентов.

По мнению автора данной статьи, основной причиной бурного развития корпоративной науки и смещения центра технологических нововведений в США (наряду с ужесточением конкуренции в условиях глобализации и развитием новой экономики) стало создание благоприятных условий для инновационной деятельности предпринимательского сектора.

Следует отметить, что государство и общество в США осуществляют политику в социально-экономической, общественно-политической и научно-технической областях через механизм экономико-правового регулирования, основой которого служат положения Конституции и федеральные законы, исполнительные приказы Белого дома и внутриведомственные положения, решения судов и арбитража, административные распоряжения.

Научно-техническая политика, будучи важнейшей частью государственной экономической политики, вместе с тем носит самостоятельный характер и представляет динамичный инструмент государственного хозяйствования и предпринимательства.

**Инновационная стратегия государственного регулирования научно-технологического развития в США.** Экономико-правовое регулирование научно-технологического развития является важнейшей функцией государственных органов США — Конгресса, Белого дома и федеральных ведомств.

В условиях обострения в 1990-х годах международной и внутренней конкуренции, а также экспансии иностранного капитала Конгресс, деловые и общественно-политические круги официально отказались от традиционных деклараций о роли частного сектора как главно-

го стимулятора НТП в рыночной экономике. На федеральное правительство законодательно была возложена новая функция — широкомасштабное финансирование НИОКР не только для военных целей, но и для сугубо гражданских отраслей промышленности по основным направлениям НТП с условием создания новых образцов, доведения их до промышленного использования и коммерческого внедрения на внутреннем рынке.

Поскольку частный сектор без активной помощи государства не мог решить проблемы поддержания конкурентоспособности, преодоления снижения темпов экономического роста,

ухудшения показателей промышленного производства, возникла необходимость нового жесткого государственного регулирования в сфере НИОКР

ухудшения показателей промышленного производства, возникла необходимость нового жесткого государственного регулирования в сфере НИОКР. Следствием этого стал блок «антирыночных» законов, переносащих на государство основную ответственность за развитие науки и техники, стимулирование НТП, осуществ-

ление новой технической и промышленной политики, защиту интересов частного капитала от иностранной конкуренции.

Государственной научно-технической политике США присущ принцип «видимого плюрализма». Каждое федеральное ведомство реализует программу НИОКР в рамках своих задач и функций, определяемых его бюджетом и соответствующим федеральным законом. Однако ее окончательное согласование осуществляется внутри Конгресса и Белого дома.

Согласно действующему законодательству и многолетней хозяйственно-финансовой практике формированием основных принципов научно-технической политики и контролем за ее осуществлением, а также экономико-правовой регламентацией занимаются два специализированных комитета Конгресса — Комитет по науке, космосу и технологии в Палате представителей и Комитет по торговле, транспорту и науке в Сенате.

Вместе с тем поскольку научно-техническая политика является важнейшим компонентом

как экономической политики, так и государственного хозяйствования и предпринимательства (то есть прямо связана с размещением и управлением заказами на НИОКР на государственном рынке), вся эта сфера по закону представляет объект контроля за организацией и управлением со стороны других 22 важнейших комитетов и подкомитетов Конгресса.

Главный координатор военно-технической политики — Совет национальной безопасности, а научно-технической политики и политики в сфере фундаментальных исследований — Национальный научный фонд (ННФ) и Управление по науке и технике Белого дома. На конечном этапе координация стратегии развития науки и техники осуществляется специализированным научным советом президента.

Стержень государственной политики в области НТП формируется внутри научно-технического комплекса, основу которого составляют министерство обороны, НАСА, ННФ, министерства энергетики, торговли и ряд других ведомств. Здесь вырабатываются и основные подходы и требования к государственно-правовому регулированию развития науки и техники. На эти ведомства приходится 90–95 % средств,

ежегодно расходуемых из федерального бюджета на государственные программы НИОКР.

Законы о функциях федеральных ведомств предусматривают в качестве важнейшей стороны их деятельности разработку и осуществление собственной научно-технической и промышленной политики.

**Механизм государственного экономико-правового регулирования.** Механизм государственного экономико-правового регулирования научно-технологического развития определяется блоком актов федерального законодательства США.

Реализация научно-технических и военно-технических программ, создание новой техники и технологии, проведение исследований в области фундаментальных наук по заказам государства, как и все формы хозяйственной деятельности, опираются на всесторонне разработанные правовые нормы. Четко разграниченная иерархия законов представлена в табл. 5. Законодательные акты и ежегодно принимаемые к ним поправки сводятся затем в единое «статусное право» — соответствующие разделы «Свода законов США», регулирующие государственную научно-техническую политику

Таблица 5

**Государственное экономико-правовое регулирование технического развития в США**

Структура законодательных актов правового регулирования	Уровни государственного регулирования
Конституция США, ее положения и дополнения, вносимые или принимаемые Конгрессом. Федеральный закон о бюджете, ежегодно принимаемый Конгрессом, как главный инструмент управления и организации государственного хозяйствования и предпринимательства. Федеральные законы о бюджетах государственных ведомств, министерств, агентств и комитетов, ежегодно принимаемые и утверждаемые Конгрессом	I уровень
Исполнительные приказы президента, издаваемые Белым домом как подзаконные акты в развитие федеральных законов. Федеральные законы о целях, задачах и функциональной деятельности федеральных ведомств, принимаемые Конгрессом при их создании	II уровень
Федеральные законы-программы в сфере науки, техники и НТП, периодически принимаемые Конгрессом в соответствии с потребностями научной, технической, экономической, военной и внешней политики	III уровень
Федеральные законы о государственных заказах на товары и услуги. Федеральное внутриведомственное регулирование (подзаконные акты в развитие федеральных законов)	IV уровень
Федеральный контракт на программу (проект НИОКР). Федеральное контрактное право	V уровень
Государственный арбитраж. Решение апелляционных судов.	VI уровень



и развитие науки и техники.

Многие долгосрочные программы требуют мобилизации значительных финансовых, материальных и иных ресурсов со стороны государства, а также долгосрочного детального планирования и программирования производства «сверху вниз» как в частном, так и в государственном секторах. Соответственно, правовое регулирование носит многоплановый характер. Оно жестко регламентирует деятельность сторон, во-первых, и тесно взаимосвязано с экономической, военной и внешней политикой американского государства, во-вторых.

Таким образом, научно-технологическая или иная хозяйственная деятельность государства опирается на всеобъемлющую государственную правовую основу и строится на прочной государственной и административной базе, то есть трех этажах хозяйственной власти: законодательной инициативе и праве государственного управления и контроля со стороны Конгресса, власти президента, административных распоряжениях Белого дома и государственно-административном внутриведомственном регулировании.

В начале 1990-х гг. инновационная деятельность государства в США регулировалась более 4300 законами и поправками к ним, а непосредственно государственная научно-техническая деятельность — более 210 законами и поправками к ним.

Среди правовых норм, составляющих *первый уровень* регулирования, решающая роль принадлежит Закону о федеральном бюджете, на базе которого Конгресс ежегодно утверждает размеры бюджета, представляемого президентом. Исполнение расходной части является обязательным. На данной основе определяется ежегодный объем товаров и услуг, приобретаемых правительством в рамках своего бюджета и с учетом хозяйственных нужд.

*Второй уровень* регулирования — федеральное законодательство, регламентирующее деятельность федерального ведомства, министерства, администрации или иного органа федерального правительства (например, законы о создании НАСА, ННФ, администрации по делам малого бизнеса, министерств торговли, промышленности, науки и техники, энергетики, сельского хозяйства, внутренних дел и т. д.)

*Третий уровень* регулирования — федеральное законодательство, точнее, федеральные «законы-программы» в области НТП. Они представляют особый блок государственно-правового регулирования, предназначенный для развития и укрепления научно-технического потенциала страны и реализации стратегических и тактических задач государственной научно-технической и военно-технической политики.

*Четвертый уровень* — федеральное внутриведомственное регулирование, то есть подзаконные акты, объединенные в общий «Свод правил федерального регулирования».

*Пятый уровень* регулирования — «Федеральный государственный контракт на проект (программу) проведения фундаментальных или прикладных исследований, разработки и создания новой техники и технологии для гражданских или военных целей».

К *шестому уровню* регулирования относятся решения арбитражных органов и апелляционных судов, а также административные распоряжения, через которые проводится оперативное хозяйственное управление выполнением госзаказов.

Все эти правовые акты служат экономико-юридической основой хозяйственной деятельности государства-предпринимателя. В рамках данных законов государство-предприниматель, размещая на государственном рынке контракт на НИОКР, предъявляет следующие требования к корпорациям-поставщикам новой техники и технологии или научным центрам и университетам-исполнителям программ НИОКР:

- эффективное использование государственных финансовых ресурсов, рационализация промышленного и технического производства;
- применение современных методов управления и оргтехники, выполнение условий государственной технической и экономической политики;
- совершенствование методов хозяйствования и управления;
- активное осуществление государственной политики межотраслевой или внутриотраслевой передачи технологии — внедрение в экономику новейших образцов техники и технологии, стимулирование НТП;
- переподготовка и переквалификация кадров;

- постоянная реконструкция производства или его модернизация, если это связано с выполнением госзаказов в сфере науки, техники и НТП.

О придании исключительного значения механизму государственно-правового регулирования свидетельствует и официальная статистика: из 2,7 млн человек, составляющих госаппарат федерального управления, каждый третий задействован в организации или регулировании экономики; каждый четвертый занят управлением развития науки и техники; каждый десятый — содействием или контролем международного научно-технического сотрудничества.

Опыт США по стратегическому управлению научно-технологическим развитием, по нашему мнению, может быть полезен для России. Нужно исходить из того, что чисто рыночный механизм, применяемый частным сектором, не

способен обеспечить решение стоящих перед экономикой проблем. Необходимо вмешательство государства и новые меры государственного регулирования в сфере науки, техники и НТП, широко используемые в США и странах Западной Европы.

В заключение можно сказать о том, что инновационная деятельность в США является основным механизмом развития экономики страны, особенно в сфере передовых технологий. Инновационная деятельность обеспечивает не только динамичное научно-техническое развитие национальной экономики, лидерство и конкурентоспособность страны на мировой арене, но и высокую норму прибыли инвесторам. Отличительной особенностью этого процесса является постоянный рост корпоративного финансирования инновационной деятельности.

#### ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Одновременно актуальной является проблема разработки современной нормативно-правовой базы в инновационной сфере. Так в США еще в 1980 году были приняты законы, определившие экономические и правовые отношения в сфере интеллектуальной собственности. В частности, законы Бой – Доула и Стивена – Уайдлера предоставили университетам право собственности на изобретения, полученные за счет государственных средств, право выдачи исключительных лицензий на патенты. Кроме того, разрешена передача технологий, находящихся в федеральной собственности, правительствам штатов, а также частному сектору для их коммерциализации. Законы позволили работникам вузов патентовать в частном порядке изобретения, профинансированные из бюджета. Таким образом, эффективно стимулировалась активность научных структур, заинтересованность которых в инновационном поиске резко возросла<sup>17</sup>.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильев В. С.* Американская политика в области науки // Институт США и Канады: экономика, политика, культура. – 2008. – № 4.
2. *Дежина И.* Инновации за счет милитаризации // Независимая газета. – 2011. 23 ноября.
3. *Емельянов С. В.* США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности американских производителей. Инновационная стратегия правительства США в XXI веке // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3.
4. *Поляков С. Г.* Организация и регулирование инновационной деятельности: взаимодействие государства и предпринимательства: Монография. – М.: МИЭТ, 2004.

<sup>17</sup> *Виноградов Б.* Инновации и догоняющая Россия. URL: <http://pereformat.ru/2012/02/innovacii-i-rossiya> (дата обращения: 15.01.2012).

УДК 658.012.1

В. М. НИКОЛЕНКО  
V. M. NIKOLENKO**СУММАРНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНДЕКС — ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ****SUMMARY INNOVATION INDEX — COMPETITIVENESS INDICATOR FOR INTERNATIONAL INNOVATION SYSTEM****АННОТАЦИЯ**

**Актуальность.** В настоящее время достаточно интенсивно проявляются последствия мирового финансово-экономического кризиса, эпицентром которого стали страны Евросоюза. Эти последствия являются причиной негативных явлений, от которых в первую очередь страдает население стран мирового сообщества. Растет безработица, усиливается инфляция и волнения народных масс. В этих условиях полностью утрачивают смысл и отмирают изжившие себя стандартные методы контроля инновационных процессов, их финансирования и управления развитием. Единственный выход из текущего положения — создание новой конкурентоспособной мировой экономики, ядром и потенциальным двигателем которой являются транснациональные компании и корпорации (ТНК).

По мере накопления мирового опыта инновационной деятельности ТНК резко возрастает потребность в новых подходах и принципах совершенствования развивающегося процесса глобализации. При этом старые, укоренившиеся и повсеместно употребляемые методы анализа и оценки конкурентоспособности теряют свою действенность и значимость. Вследствие своей неопределенности они существенно затрудняют анализ и моделирование исследуемых процессов в рамках складывающейся международной инновационной системы и могут стать причиной принятия неэффективных и нерациональных решений.

Вопросам исследования взаимосвязи инновационной деятельности и конкурентоспособности ТНК в составе развивающейся международной инновационной системы, включающей как страны Евросоюза, так и группы основных стран-инноваторов (Японию, США, Бразилию, Россию, Индию и Китай) и посвящена данная работа.

**Методы.** В работе изложены результаты исследований, проводимых автором в период 2010–2012 года с привлечением большого объема статистических данных Евростата (Eurostat), а также крупных зарубежных и отечественных транснациональных компаний, корпораций. В ходе исследований применялись методы системного и структурного анализа. Некоторые результаты работы получены на основе классического математического и кластерного анализа.

**Результаты.** В статье предложен и применен на практике способ количественной оценки, вводимой в рассмотрение, на базе суммарного инновационного индекса, функции конкурентоспособности. Это позволило, по аналогии с мультипликативной производственной функцией Роберта Солоу, связать воедино в рамках одной функциональной зависимости уровень исследуемого индекса и кластеры факторов, определяющих занятость населения в высокотехнологичных отраслях производства, а также уровень инвестируемого инновационного капитала. Таким образом, был осуществлен переход к реальному исследованию эффективности различных стратегий инновационного конкурентоспособного экономического развития.

**Перспективы.** Предлагаемая в работе методология оценки конкурентоспособности направлена на практическое применение в сфере деятельности крупных отечественных корпораций, консалтинговых компаний, инвестиционных фондов и органов государственной власти. Особую роль

данная методология может играть при создании и дальнейшем развитии Национальной инновационной системы России.

**Ключевые слова:** финансирование; инновация; деятельность; конкурентоспособность; транснациональный; международный.

### ABSTRACT

**Introduction.** At the moment consequences of the World finance-economic crises, with Euro-union epicenter, step forward with adequate intensity. These consequences cause negative features influencing mainly the World society population. Unemployment, inflation and mass irritation grow. Declining standard control, financing, and development methods of innovation processes lose their meaning and die gradually. The only way out of existing tight conditions is to create the new economy on the core basis with potentially effective and prosperous engine of transnational corporations and companies (TNC). While accumulating TNC innovation activity experience there appears urgent need in the new approaches and principles accelerating development of globalization process. Old routine and early popular methods for competitiveness analysis and evaluation are not any more strong and liable. Thanks to the uncertainty they significantly embarrass analysis and modeling research processes in the developing international innovation system, and may result in taking low effective and far not rational decisions.

In the article author considers problems of correlation between innovation performance and competitiveness in the international innovation system with the Europe Union countries, and other big ones, such as: USA, Japan, Brazil, Russia, India, and China — head countries-innovators involved in the united innovation dimension.

**Methods.** The results of research studies, based on big amounts of Eurostat statistics, prominent national and transnational companies data, are represented in the article. These studies are performed by the author in 2011–2012 and used elements of system, structural, cluster, and classical mathematician analysis.

**Results.** The author suggests and practically develops quantity evaluation approach for taken in consideration competitiveness function, based on Summary Innovation Index (SII). That, by analogy with Robert Solow multiplicative industrial function, made it possible to get bound together in one functional formula levels of the researched index, cluster factors of high-tech employment and investments. Thus, a new approach to innovation strategies effectiveness real evaluation was undertaken.

**Discussion.** Offered in the article methodology for competitiveness evaluation is targeted to practical use of big national corporations, consulting companies, investment funds, as well as the state planning departments. it might have extremely meaning for maintaining the National Innovation System of Russia

**Key words:** financing, innovation, performance, competitiveness, transnational, international

За последнее время мировое сообщество стало свидетелем масштабных потрясений. Это, прежде всего, обширный и не прекращающийся финансово-экономический кризис, эпицентром которого стала Европа. Также это невиданные по разрушительной силе и своим последствиям природные явления и социальные катастрофы: аварии, землетрясения, цунами, широкие волнения народных масс, восстания и освободительные войны. Мировая экономика в этих условиях испытывает глубокие стрессы и экстремальные воздействия окружающей среды. Так, в результате серии сильнейших землетрясений и цунами в Японии в марте 2011 года нанесен глубокий урон

не только ядерной энергетике, но и всей национальной экономике страны, весомой и знаковой составляющей мировой экономической системы в целом. Вследствие этой катастрофы воды мирового океана были поставлены под угрозу глобального радиоактивного заражения. Были свернуты и сокращены программы целых отраслей промышленности и народного хозяйства Японии, доселе лидирующей в мировых процессах глобализации, ухудшилось благосостояние народных масс. Экономические последствия произошедшего катаклизма исчисляются миллиардами. Разрушительный эффект катастрофы по своим масштабам значительно превысил потери от нефтяной ава-



рии в мексиканском заливе, хотя цена только первого мирового соглашения по судебному иску правительства США к ТНК «Бритиш Петролеум (British Petroleum)» составляет шесть миллиардов долларов<sup>1</sup>.

Все это, конечно, не могло не сказаться на темпах и характере инновационного развития. Однако жизнь продолжается. Никто и ничто не в силах опровергнуть или отменить законы и набирающие силу процессы глобализации мировой экономики. При этом можно несколько не сомневаться в том, что только рациональное инновационное развитие является вдохновляющим источником и твердым гарантом преодоления всех трудностей на тернистом пути постоянного совершенствования и повышения уровня достигнутого прогресса всего человечества.

Необходимость решения неотложных задач развития Международной инновационной системы на основе роста ее конкурентоспособности, в условиях экстремальных воздействий существующей среды обитания, обуславливает актуальность предлагаемой к рассмотрению работы.

В целях проводимого исследования выделим два эпохальных временных периода:

1) до разрушительного землетрясения в Японии в марте 2011 года;

2) во время и после данного землетрясения.

Не вызывает сомнения, что общие закономерности глобального инновационного развития в обоих рассматриваемых периодах остаются неизменными, а именно:

1. Основная доля ВВП экономически развитых стран — это производимые компаниями конкурентоспособные, пользующиеся повышенным спросом, товары и услуги. По данным Форбс (Forbes) выручка 2000 крупнейших мировых компаний только в 2012 году составила 30 трлн USD, то есть 50% мирового ВВП 2008 года<sup>2</sup>. Можно утверждать, что именно эти компании и корпорации практически контролируют сегодня всю мировую экономику. Дальнейший последовательный переход крупнейших мировых компаний на рельсы глобального инновационного развития обуславливает непрерывное повышение конкурентоспособности всей мировой экономики в будущем;

2. Единое инновационное пространство Международной инновационной системы (МИС) — это пространство экономической деятельности компаний и корпораций на территории 27 стран ЕС, а также Японии, США, Индии, Китая, Бразилии. Ряд стран участвуют в глобальном инновационном развитии, находясь в рамках своих региональных объединений, например БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай) и Южно-Африканская Республика<sup>3</sup>.

Выбор общих инструментов стратегии прогрессивного роста и развития любого субъекта экономической деятельности в наши дни, безусловно, невозможен без учета **конкурентоспособности** производимой данным субъектом продукции или услуг. Конкурентоспособность экономики — это главный приоритет и основополагающий базис повседневной деятельности

#### ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

По мнению австро-американского экономиста и социолога Йозефа Шумпетера, предприниматель — это человек, пытающийся превратить новую идею или изобретение в успешную инновацию. Благодаря его организаторским способностям, интуиции, способности к риску экономика получает стимул к совершенствованию.

Именно предприниматель-новатор является движущей силой экономического развития<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Euro news bulletin. URL: <http://www.euronews.com/news/bulletin> (дата обращения: 06.05.2012).

<sup>2</sup> URL: <http://forbes.ru> (дата обращения: 17.06.2012).

<sup>3</sup> См., например: European Innovation Progress Report 2008. European Innovation Scoreboard 2009. Comparative analysis of innovation performance. URL <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard> (дата обращения: 17.06.2012).

<sup>4</sup> Качагин Е. А., Гончарова А. А. Предпринимательство как основа экономического развития. Ульяновский государственный технический университет. URL: [http://www.volsu.ru/s\\_conf/10/cdoc38.doc](http://www.volsu.ru/s_conf/10/cdoc38.doc) (дата обращения: 12.09.2012).

руководства и правительств государств мирового сообщества, в том числе стран Евросоюза. На парижском саммите ЕС, в начале 2012 года, глава Европейского центрального банка Марио Драги заявил, что конкурентоспособность является залогом стабильности евровалюты и всего европейского валютного союза. Эта же мысль прозвучала и в речи канцлера ФРГ Ангелы Меркель на встрече с премьер-министром Италии Марио Монти: успешное будущее Европы зависит от роста экономики и усиления конкурентоспособности<sup>5</sup>.

Однако практика свидетельствует, что до настоящего времени часто употребляемое понятие конкурентоспособности фактически не получило своего однозначно признанного толкования и количественного выражения. Ряд связанных с этим показателем исследований носит оттенок неопределенности. Это затрудняет достижение конкретных реальных количественных и качественных практических результатов.

В октябре 2008 года Всемирный экономический форум (ВЭФ), независимая и некоммерческая международная организация, созданная в 1971 году в Женеве, опубликовал «Отчет о глобальной конкурентоспособности 2008–2009». Цель данного отчета — совершенствование экономической политики и институциональных реформ. В отчете были представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран мирового сообщества: «Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI)» и «Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI)». Как правило, страны, обладающие высокими позициями в рейтинге GCI, являются и лидерами по BCI<sup>6</sup>.

Однако если обратиться к основным показателям американской модели конкурентоспособности, то все же нельзя не отметить ряд специфических особенностей, которые несколько сужают область практического применения этой модели. А именно, несмотря на обширную детализацию и широкое распро-

странение в отчетах Всемирного экономического форума, данная модель обладает определенными различиями в основных базовых подходах к решаемым проблемам. Так, в начале 2006 года президент Джордж Буш объявил о новой стратегической программе — Американской инициативе по конкурентоспособности, АИК (American Competitiveness Initiative). Это позволило вывести проблемы конкурентоспособности на высший уровень национальных приоритетов. В стране развернулась широкая общенациональная дискуссия. В Сенат и Палату представителей было направлено более дюжины законопроектов, связанных с повышением конкурентоспособности фирм США на мировых рынках. Это привело к необходимости создания специальной согласительной группы, но консенсус так и не был достигнут. Помимо этого, подход к постановке проблем развития конкурентоспособности в США радикально отличается от подходов, практикуемых Всемирным экономическим форумом и Институтом развития менеджмента<sup>7</sup>.

Главный недостаток данной американской модели видится в том, что фактически не определен фиксированный, конечный комплекс практических мероприятий, направленных на совершенствование и усиление конкурентоспособности. В связи с этим не установлена связь предлагаемых индексов с корректирующими и регулирующими воздействиями, задающими количественные уровни выходных показателей. Американские исследователи находятся в процессе интенсивного поиска показателей этих воздействий. В настоящее время в русле АИК<sup>8</sup>, безусловно, выявлены абсолютно верные концептуальные направления: *наука, подготовка кадров, инновации и предпринимательство*. Однако выбор направлений не подкреплен практическими решениями об уровне реальных факторов, способствующих гармоничному и сбалансированному развитию этих направлений. Фактически достаточно трудно найти ответ на вопрос: что, в каком объеме и на

<sup>5</sup> News / Europe. URL: <http://www.euronews.com/news/europe> (дата обращения: 15.04.2012).

<sup>6</sup> Загребельная Н. С. Международная конкурентоспособность американской экономики. URL: [http://www.vestnik.mgimo.ru/filesserver/06-07/vestnik\\_06-07\\_03.pdf](http://www.vestnik.mgimo.ru/filesserver/06-07/vestnik_06-07_03.pdf) (дата обращения: 10.06.2012).

<sup>7</sup> См. Загребельная Н. С. Международная конкурентоспособность американской экономики. URL: [http://www.vestnik.mgimo.ru/filesserver/06-07/vestnik\\_06-07\\_03.pdf](http://www.vestnik.mgimo.ru/filesserver/06-07/vestnik_06-07_03.pdf) (дата обращения: 15.06.2012).

<sup>8</sup> Там же.

каком основании необходимо предпринять для эффективной и последовательной реализации этих направлений на практике.

В настоящее время окончательное, систематизированное и структурированное множество ресурсных факторов воздействия в рамках рассматриваемой модели, так и не определено, а следовательно, снижены возможности анализа и реального моделирования процессов и совершенствования уровней конкурентоспособности. Видимо, поэтому так и не найден консенсус в деятельности созданной согласительной группы.

Из сказанного можно сделать вывод о том, что рассматриваемая американская модель конкурентоспособности, безусловно, скрупулезно фиксирует достигнутый уровень групп рассматриваемых выходных показателей, но не устанавливает конечную процедуру выработки конкретных практических и однозначных рекомендаций по способам и методам наращивания и улучшения данных показателей. Помимо прочего, рассматриваемый базовый рейтинговый подход их сравнения в современных условиях имеет выраженный дискуссионный характер, с наличием внушительного объема экспертных оценок.

В отличие от американской модели в европейской вводится связь основных выходных показателей и влияющего на их уровень конечного множества корректирующих ресурсных факторов. Действительно, основным показателем, отображающим эту связь в европейской модели, является **суммарный инновационный индекс (SII, Summary Innovation Index)**<sup>9</sup>, который представляется целесообразным рассматривать как *сложную функцию всего фиксированного исходного множества аргументов — ресурсных корректирующих факторов в системе мониторинга и сбора количественных данных национальных корреспондентских сетей*<sup>10</sup>.

Видимо, не случайно, когда в странах ЕС го-

ворят о конкурентоспособности, то априори имеют в виду индекс SII, фактически отвечающий всем базовым требованиям ВЭФ, в состав которых входят следующие показатели<sup>11</sup>:

- 1) качество институтов;
- 2) инфраструктура;
- 3) макроэкономическая стабильность;
- 4) здоровье и начальное образование;
- 5) высшее образование и профессиональная подготовка;
- 6) эффективность рынка товаров и услуг;
- 7) эффективность рынка труда;
- 8) развитость финансового рынка;
- 9) технологический уровень;
- 10) размер рынка;
- 11) конкурентоспособность компаний;
- 12) инновационный потенциал.

Именно благодаря этому обстоятельству представляется возможным использовать богатейший опыт, накопленный при разработке **модели Колумбийского университета** для определения уровней весовых коэффициентов приращений ресурсных факторов в европейской модели конкурентоспособности. *Суммарный инновационный индекс* является адекватным показателем инновационной деятельности и достаточно наглядно характеризует уровень конкурентоспособности. Механизм определения и применения SII разработан Европейским департаментом инноваций (EIS)<sup>12</sup>.

Если значение показателя SII равно нулю, то «равны нулю» или минимальны внедряемые инновационные свойства. Из этого следует, что конкурентоспособность производимой субъектом продукции также близка к нулю или имеет минимальное значение.

Если же величина SII равна единице (100%), то уровень инновационного качества производимых товаров и услуг достигает наибольшего значения и их конкурентоспособность максимальна.

Определенно можно утверждать, что рассма-

<sup>9</sup> См.: European Innovation Scoreboard 2009. Comparative analysis of innovation performance. URL: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard> (дата обращения: 18.06.2012).

<sup>10</sup> Николенко В. М. Корректирующие воздействия при финансировании международной инновационной системы // Наука и экономика. 2010. № 4. С. 66–70.

<sup>11</sup> См.: Загребельная Н. С. Международная конкурентоспособность американской экономики. URL: [http://www.vestnik.mgimo.ru/files/06-07/vestnik\\_06-07\\_03.pdf](http://www.vestnik.mgimo.ru/files/06-07/vestnik_06-07_03.pdf) (дата обращения: 19.06.2012).

<sup>12</sup> См. European Innovation Scoreboard 2009. Comparative analysis of innovation performance. URL: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard> (дата обращения: 19.06.2012).

триваемый показатель обладает выраженным свойством эластичности<sup>13</sup>. Принятие индекса SII в качестве количественной меры конкурентоспособности, с использованием статистических данных Евростата (Eurostat), позволяет провести аналогию с моделью мультипликативной производственной функции Роберта Солоу<sup>14</sup>:

$$Y = A \times K^{\alpha_1} \times L^{\alpha_2} \quad (1)$$

Эта функция связывает выпуск продукции  $Y$  с такими факторами, как  $A$  — нейтральный технический прогресс;  $K$  — объем используемого капитала;  $L$  — затраты живого труда;  $\alpha_1, \alpha_2$  ( $\alpha_1 + \alpha_2 = 1$ ) — параметры мультипликативной производственной функции. По аналогии с моделью Солоу при данном подходе в качестве функции  $Y$  (то есть в качестве объема выпуска продукции) принимаем *функцию конкурентоспособности*, то есть уровень суммарного инновационного индекса SII. В качестве фактора «затраты живого труда» в рассмотрение вводится уровень занятости населения в отраслях высокотехнологичного производства (это основной фактор в группе факторов экономических эффектов инновационной деятельности), а в качестве факторов объема используемого «капитала» — группа прочих факторов инновационного развития<sup>15</sup>:

$$CD = SII = F [L(A), K(A) \}], \quad (2)$$

где:

CD — уровень конкурентоспособности (Competitiveness Degree<sup>16</sup>);

SII — суммарный инновационный индекс (Summary Innovation Index);

$A$  — фактор нейтрального технического прогресса (под техническим, в данном случае инновационным, прогрессом в этой модели понимается вся совокупность качественных

изменений труда и капитала; технический прогресс является нейтральным, так как он одинаково влияет на все задействованные для выпуска продукции ресурсы);

$L(A)$  — фактор занятости в сфере высокотехнологичного производства;

$\{K(A)\}$  — группа прочих факторов инновационного развития, определяющая объем используемого инновационного капитала.

При этом

$$\{K(A)\} = \{HR, F\&S, FI, L\&E, TP, INN\}, \quad (3)$$

где:

HR — кадровый ресурс (human resources);

F&S — финансы и поддержка (finance and support);

FI — инвестиции фирм (firm investments);

L&E — взаимосвязи: фирмы и предпринимательство (linkages and entrepreneurship);

TP — продвинутые разработки (throughputs);

INN — множество инноваторов (innovators).

Очень важно отметить, что подобная формализация функции конкурентоспособности позволяет перейти к ее практическому анализу и существенно повысить эффективность моделирования. Это можно с успехом осуществить, применяя **модель Гарвардского университета**, базирующуюся на теории принятия решений в условиях неопределенности. Предполагается, что подобная постановка вопроса позволит наметить конкретные цели исследований и добиться успеха в их практическом достижении.

Диаграммы на *рис. 1* и *рис. 2*, характеризуют относительное распределение уровня конкурентоспособности SII основных субъектов Международной инновационной системы в период до марта 2011 г. Принимая во внимание среднее значение суммарного инновационного индекса в первый рассматриваемый период для стран Ев-

<sup>13</sup> Главным, существенно сдерживающим фактором для практической реализации европейской модели конкурентоспособности является наличие долговых проблем еврозоны, в связи с так и не преодоленным финансово-экономическим кризисом. Однако мировое сообщество прилагает заметные усилия к эффективному решению возникающих проблем. Так, по результатам саммита «Большой Двадцатки» в Лос-Кабосе (Los-Cabos, Мексика) удалось собрать 450 млрд дол. для МВФ в целях спасения Европы. URL: <http://www.euronews.com/news/europe> (дата обращения: 19.06.2012).

<sup>14</sup> См.: Solow Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics, vol. 70, no. 1. (Feb., 1956), pp. 65-94. The Quarterly Journal of Economics is currently published by The MIT Press. Stable. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-33%28195602%2970%3A1%3C65%3AАСТТТО%3E2.0.CO%3B2-М> (дата обращения: 15.05.2012).

<sup>15</sup> См., напр.: European Innovation Progress Report 2008.

<sup>16</sup> Вводимые новые термины: Competitiveness Degree (CD) – уровень конкурентоспособности.



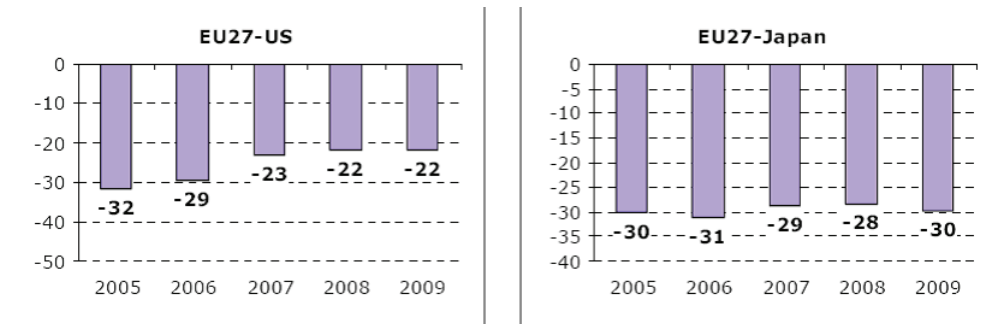


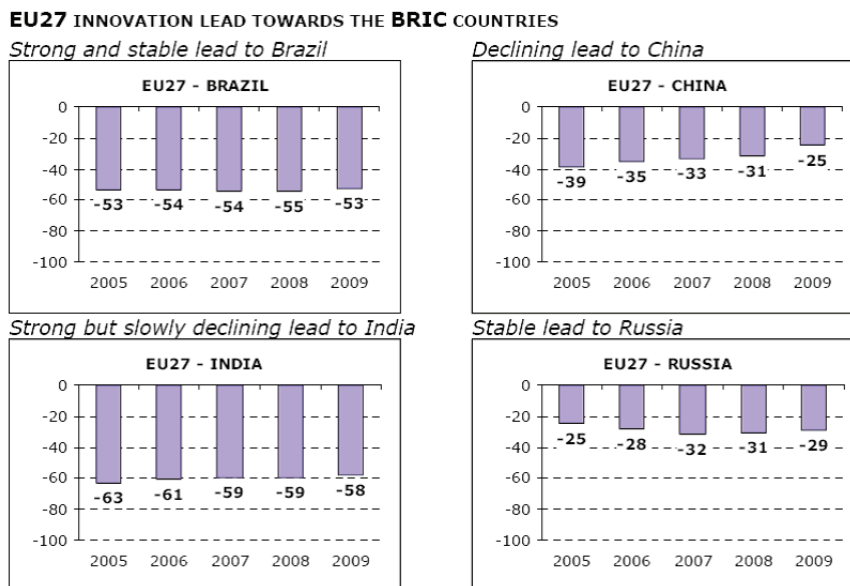
Рис. 1. Распределение суммарного инновационного индекса для ЕС, США и Японии за период 2005-2009 гг. (отставание стран ЕС по инновационному развитию от США и Японии)

Источник: European Innovation Scoreboard 2009. Comparative analysis of innovation performance. URL: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard> (дата обращения: 19.06.2012).

росоюза (SII = 0,48<sup>17</sup>) и учитывая данные рис. 1 и рис. 2, достаточно просто определить фактическое распределение SII для основных стран единого инновационного пространства (см. табл. 1). В качестве базового уровня принимается среднее значение SII = CD группы стран ЕС.

На рис. 3 и рис. 4 представлены расчетные соотношения конкурентоспособности стран МИС и БРИКС.

По результатам пятилетних (2005–2009) исследований зависимости SII (см. рис. 1–4) можно сделать выводы об инновационной деятель-



Performance for each reference year is measured using, on average, data with a two-year lag (e.g. performance for 2009 is measured using data for 2007).

Рис. 2. Распределение суммарного инновационного индекса для стран ЕС и БРИКС за период 2005–2009 гг. (инновационное лидерство ЕС-27 по отношению к странам БРИК)

Источник: European Innovation Scoreboard 2009. Comparative analysis of innovation performance. URL: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard> (дата обращения: 20.06.2012).

Примечание к рис. 2:

Strong and stable lead to Brazil – сильное и стабильное опережение Бразилии;

Strong but slowly declining lead to India EU27 – сильное, но медленно сокращающееся опережение ЕС-27 по отношению к Индии;

Declining lead to China – сокращающееся опережение Китая;

Stable lead to Russia – постоянное опережение России;

Performance for each measured using, on average, data with a two-year lag –итоги деятельности за каждый исследуемый год определяются, в среднем, с учетом выборки данных за два предыдущих года

CD = SII – конкурентоспособность стран Международной инновационной системы

<sup>17</sup> European Innovation Scoreboard 2009. Comparative analysis of innovation performance. URL: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard> (дата обращения: 20.05.2012).

Таблица 1

**Конкурентоспособность стран  
Международной инновационной системы  
по состоянию на 31.12.2010**

№ п/п	Страна	CD = СИ
1	Япония	0,62
2	США	0,59
3	ЕС	0,48
4	Китай	0,36
5	Россия	0,34
6	БРИКС	0,28
7	Бразилия	0,22
8	Индия	0,20

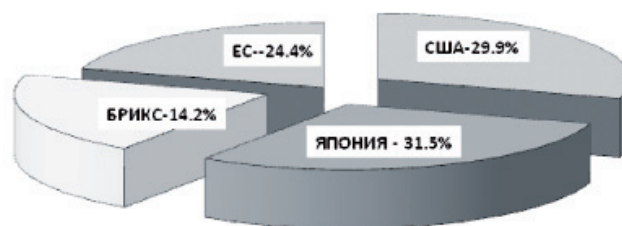


Рис. 3. Соотношение конкурентоспособности стран Международной инновационной системы по состоянию на 31.12.2010

ности рассматриваемых субъектов МИС для **первого временного периода** развития мировой экономики, а именно:

I. Лидирующее место в мире по конкурентоспособности производимых товаров и услуг, по состоянию на 31.12.2010, занимает Япония,  $CD = 0,62$ .

II. Второе место по конкурентоспособности инновационному развитию принадлежит США,  $CD = 0,59$ .

III. На третьем месте находится группа стран ЕС,  $CD = 0,48$ .

IV. На четвертом месте — Китай, который демонстрирует постоянный и неуклонно нарастающий прогресс своей инновационной деятельности, последовательно сокращая разрыв со странами ЕС (с 39% в 2005 г. до 25% в 2009 г.),  $CD = 0,36$ .

V. Россия — 5-е место,  $CD = 0,34$ , с превышением среднего уровня конкурентоспособности стран БРИКС на 6% ( $CD = 0,34$  и  $0,28$  соответственно). Уступив в 2009 году первое место в группе Китаю ( $CD = 0,36$  и  $0,34$ , соответственно), Россия тем не менее демонстрирует непрерывно нарастающее стремление к естественному инновационному лидерству. Это свидетельствует о реальных шансах на возвращение утраченных позиций.

VI. 6–8-е места в конкурентоспособном инновационном развитии, по состоянию на 31.12.2010, занимает общая группа стран БРИКС, Бразилия и Индия, соответственно (БРИКС:  $CD = 0,28$ ; Бразилия:  $CD = 0,22$ ; Ин-

дия:  $CD = 0,20$ ).

С помощью данного аппарата также можно получить оценки конкурентоспособности для **второго временного периода**, то есть после стихийного бедствия в Японии. Безусловно, восстановительный период характеризуется резким обесцениванием и спадом ряда энергетических программ с использованием «мирного атома», а также значительным свертыванием японской компоненты в мировой экономике. Так, чистые убытки только ТНК Sony в начале 2012 года составили 4,9 млрд евро, корпорация вынуждена была сократить не менее 10 тыс. человек своего персонала<sup>18</sup>.

Вне всякого сомнения, будет наблюдаться смена лидеров в мировом инновационном развитии. В этих условиях на первое место по уровню показателя конкурентоспособности выходят США. Это, в частности, подтверждается результатами экономического роста ведущих американских ТНК. Так, суммарная капитализация корпорации Apple к середине 2012 года превысила 670 млрд дол., что превратило

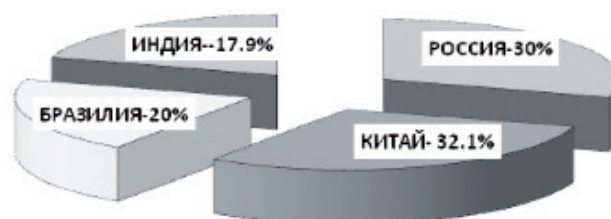


Рис. 4. Соотношение конкурентоспособности основных стран БРИКС по состоянию на 31.12.2010

<sup>18</sup> Euronews. URL: <http://ru.euronews.com> (дата обращения: 20.04.2012).

ее в самую богатую ТНК мира. В это же время автомобильный гигант General Motors добился абсолютного рекорда продаж за всю 200-летнюю историю своего существования, заняв лидирующие позиции на внутреннем рынке, опередив Volkswagen и Toyota. На европейском рынке General Motors осуществляет также слияние с корпорациями Peugeot и Citroën. В начале 2012 года американская транснациональная компания UPS производит покупку голландской ТНК TNT Express за 6 млрд 160 млн евро и фактически контролирует более 9% евро-перевозок, конкурируя с мировым лидером — ТНК DHL (Германия) с 17% общего объема данных перевозок<sup>19</sup>.

С другой стороны, необходимо отметить, что Япония, вследствие существенной диверсификации своих производственных программ и предшествующего значительного накопления финансовых ресурсов (учитывая их рациональное применение на мировом фондовом рынке), перемещается в итоге, как минимум, на вторую позицию шкалы инновационной конкурентоспособности. Действительно, первый квартал 2012 года показал интенсивный восстановительный рост японской экономики. В пользу этого, например, говорит прогрессивное слияние ТНК Renault-Nissan. Результатом чего явилось открытие новых автомобильных заводов в Венгрии, Мексике. Также в 2014 году франко-японский концерн намерен взять под свой контроль российский «Автоваз»<sup>20</sup>.

Распределение стран по уровню конкурен-

тоспособности, предположительно, останется прежним, если Япония, вследствие бурного инновационного роста, не вернет своей экономике в ближайшем будущем утраченные позиции (см. табл. 2).

В заключение можно сделать **следующие выводы:**

1. Суммарный инновационный индекс SII, являясь показателем уровня инновационного развития, в то же время представляет собой представительную и адекватную характеристику конкурентоспособности.

2. Данный показатель вполне может рассматриваться как инструмент выбора и финансирования рациональной стратегии развития Международной инновационной системы даже в условиях экстремальных воздействий среды функционирования. С появлением новой области применения зависимости SII широко используемое понятие конкурентоспособности в итоге получает свое количественное выражение.

3. По аналогии с классической моделью мультипликативной производственной функции Роберта Солоу, оценка SII позволяет связать в рамках единого понятия конкурентоспособности конкретные характеристики и показатели: суммарный инновационный индекс («объем производства»), занятость населения в сфере высокотехнологичного производства («труд»), инновационный капитал («капитал»).

4. Количественные оценки конкурентоспособности дают возможность упорядочить

Таблица 2

**Ожидаемое распределение конкурентоспособности на период 2011–2012 года**

№ п/п	Страна
1	США
2	Япония
3	ЕС
4	Китай
5	Россия
6	БРИКС
7	Бразилия
8	Индия

<sup>19</sup> Euronews. URL: <http://ru.euronews.com> (дата обращения: 20.04.2012).

<sup>20</sup> Euro news bulletin. URL: <http://www.euronews.com/news/bulletin> (дата обращения: 20.04.2012).

процесс определения уровней инновационной деятельности для основных субъектов Международной инновационной системы при любых воздействиях внешней среды, что позволяет сформировать реальную отправную точку будущего инновационного развития. Согласно этому подходу можно установить итоговые (по состоянию на 31.12.2010 года) позиции стран в общей инновационной системе, а также возможное распределение этих позиций после сти-

хийного бедствия в Японии в марте 2011 г.

5. Россия имеет достаточно весомые шансы занять лидирующие позиции в международном инновационном развитии. Об этом, в частности, свидетельствует достигнутое опережение (по результатам пятилетнего периода) общего уровня развития стран БРИКС более чем на 20 %, а также постоянное неуклонно возрастающее внимание и забота руководящих структур страны к проблемам инновационной деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Загребельная Н. С.* Международная конкурентоспособность американской экономики. URL: [http://www.vestnik.mgimo.ru/filesserver/06-07/vestnik\\_06-07\\_03.pdf](http://www.vestnik.mgimo.ru/filesserver/06-07/vestnik_06-07_03.pdf) (дата обращения: 10.06.2012).
2. *Николенко В. М.* Корректирующие воздействия при финансировании международной инновационной системы // Наука и Экономика. – 2010. – № 4. – С. 66–70.
3. *Райфа Г.* Анализ решений (введение в проблему выбора в условиях неопределенности) / Пер. с англ. – М.: Наука, 1977. – 408 с.
4. *Solow Robert M.* A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics, vol. 70, no. 1, pp. 65–94. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-33%28195602%2970%3A1%3C65%3AACTTTO%3E2.0.CO%3B2-M>.

#### REFERENCES

1. *Zagrebelnaja N. S.* American Economy Global Competitiveness. URL: [http://www.vestnik.mgimo.ru/filesserver/06-07/vestnik\\_06-07\\_03.pdf](http://www.vestnik.mgimo.ru/filesserver/06-07/vestnik_06-07_03.pdf).
2. *Raiffa H.* Decision analysis (Introductory Lectures on Choices under Uncertainty) / Transl. from English. – Moscow: Science, 1977. – 408 p.
3. *Nikolenko V. M.* Correction impact at financing of the International Innovating System. Science and Economy, 2010, pp. 66–70.
4. *Solow R. M.* A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics, vol. 70, no. 1, pp. 65–94. URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-33%28195602%2970%3A1%3C65%3AACTTTO%3E2.0.CO%3B2-M>.

#### УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!

С сентября 2012 г. журнал «Вестник Финансового университета» перешел на стандарт оформления статей, принятый ведущими зарубежными изданиями и международной базой данных Scopus.

К рецензированию принимаются только те статьи, которые соответствуют новым требованиям, размещенным на нашем сайте: <http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/terms.aspx>.





УДК 336.774:347.412.92

Р. С. РЫЖОВ  
R. S. RYZHOVАДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ КАК  
ВАЖНЕЙШЕГО ЭЛЕМЕНТА НАКОПЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В КРЕДИТНОЙ СФЕРЕADMINISTRATIVE AND LEGAL ANALYSIS OF THE CREDIT HISTORY  
AS AN IMPORTANT ELEMENT OF ACCUMULATION OF INFORMATION  
IN THE CREDIT SPHERE

**Аннотация.** За последние несколько десятилетий кредит настолько прочно вошел в нашу жизнь, что дальнейшее удовлетворение материальных потребностей без него не представляется возможным. Для придания кредитным отношениям некоего упорядоченного характера необходим отлаженный государственный механизм защиты интересов собственников капиталов. Роль последнего и берет на себя институт кредитной истории. Административно-правовому анализу этого важнейшего элемента накопления информации и посвящена данная статья.

**Ключевые слова:** право; накопление информации; финансовая сфера; кредитная история; формирование кредитной истории; информация; кредитная организация; банковская и коммерческая тайна; правовая защита.

**Abstract.** Over the past few decades, the credit is so firmly entrenched in our lives that continuation to meet the material needs without is not possible. The institute of credit history is a go-vernmental mechanism for ordering the credit relations. The article is devoted to administrative and legal analysis of credit history, as an essential element of the accumulation of information in the financial sector.

**Keywords:** law; information; information storage; finance; credit history; building a credit his-tory; credit institution; bank and trade secrets; legal protection.

Важнейшей областью общественных отношений, связанной с накоплением значительных объемов финансовой информации, принадлежащей гражданам и организациям, является формирование кредитных историй.

Как отмечает в связи с этим М. И. Петров<sup>1</sup>, реформы и преобразования в отечественной экономике создали огромную брешь в соотношении потребностей граждан и уровней доходов последних. В качестве своеобразного «инструмента» компенсации столь существенных недостатков был предложен кредит. Последний настолько вошел в нашу жизнь, что дальнейшее удовлетворение материальных потребностей

без него не представляется возможным.

Однако в целях решения этих задач, придания кредитным отношениям некоего упорядоченного состояния необходимо разработать отлаженный государственный механизм защиты интересов собственников капиталов. Роль последнего и берет на себя институт кредитной истории, основные элементы которого существовали в отечественном экономико-правовом пространстве уже с начала 90-х гг. прошлого столетия<sup>2</sup>.

Целью Федерального закона «О кредитных историях<sup>3</sup>» (далее — Закон) является создание и определение условий для формирования, об-

<sup>1</sup> См.: Петров М. И. Комментарий к Федеральному закону «О кредитных историях». М, 2005.

<sup>2</sup> Петров М. И. Комментарий к Федеральному закону «О кредитных историях». М., 2005. С. 3.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях» // СЗ РФ. 2005. № 1 (ч. 1). Ст. 44.

работки, хранения и раскрытия бюро кредитных историй информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам займа (кредита), для повышения защищенности кредиторов и заемщиков за счет общего снижения кредитных рисков и эффективности работы кредитных организаций.

Очевидно, что данный акт по относимости содержащихся в нем норм является межотраслевым и в нем присутствует немалая административно-правовая составляющая. Да и по своему «духу» данный законодательный акт является административно-правовым, так как он призван на императивных началах сформировать обособленную информационную систему общегосударственного масштаба, ориентированную на длительные сроки накопления и хранения публично значимых сведений.

Вместе с тем изначально решение о формировании своей кредитной истории или ее дополнении принимается заемщиком добровольно (п. 4 ст. 5 Закона). Таким образом, гражданин или организация, хотя и заинтересованы в формировании своего позитивного кредитного имиджа, могут скрыть любую из сделок займа (кредита).

Все организации, являющиеся источниками формирования кредитных историй, в соответствии с нормами рассматриваемого Закона, по степени информационной обязанности предоставления сведений для кредитных историй можно поделить на две категории:

- 1) условно обязанные;
- 2) однозначно обязанные.

К условно обязанным относятся все организации, ставшие займодавцами (кредиторами), за исключением кредитных организаций<sup>4</sup>.

Содержание этой условной обязанности состоит в том, что кредиторы могут предоставлять сведения для формирования кредитных историй, а могут и воздержаться от данных действий даже в том случае, если они получили согласие заемщика на предоставление такой информации.

У собственно кредитных организаций иная

ситуация. В случае если они получили согласие заемщика, они обязаны предоставлять данные сведения в бюро кредитных историй. Отношения источников формирования кредитных историй и бюро кредитных историй строятся на договорных началах. При этом данный вид договора изначально определяется законодателем как договор присоединения, условия которого обуславливают бюро кредитных историй. Как известно, договоры присоединения довольно часто имеют оттенок публичности. Следующий уровень отношений в данной сфере — императивный. Бюро кредитных историй обязано предоставлять кредитный отчет (ст. 6 Закона):

- пользователю кредитной истории (индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу, получившему письменное или иным образом документально зафиксированное согласие субъекта кредитной истории на получение кредитного отчета для заключения договора займа) — по его запросу;

- субъекту кредитной истории — по его запросу;

- в Центральный каталог кредитных историй — титульную часть кредитного отчета;

- в суд (судье) по уголовному делу, находящемуся в его производстве, а при наличии согласия руководителя следственного органа — в органы предварительного следствия по возбужденному уголовному делу, находящемуся в их производстве, — дополнительную (закрытую) часть кредитной истории.

Как следует из приведенных положений, в числе основных участников этих информационных отношений — пользователь и субъект кредитной истории. Собственно, для пользователя и выстраивается вся эта, как мы увидим чуть ниже, довольно сложная административно-информационная система.

Центральный каталог кредитных историй в большей степени является информационно-поисковой, чем обычной информационно-содержательной системой, хотя его наполнение и поддержание в актуальном состоянии — обязанность бюро кредитных историй, регулируемая административно-правовыми нормами

<sup>4</sup> В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» (СЗ РФ. 1996. № 6. Ст. 492) кредитной организацией признается юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации, имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные данным Законом.

и обеспеченная нормами административного принуждения.

Во-первых, неисполнение, в том числе, данной обязанности и предписаний уполномоченного административного ведомства в соответствии с ч. 2 ст. 16 Закона может являться основанием для предъявления уполномоченным государственным органом требования об исключении бюро кредитных историй из государственного реестра бюро кредитных историй, что влечет за собой практическую невозможность дальнейшей деятельности на данном рынке информационных услуг.

Во-вторых, в 2004 г. в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях введен специальный состав «Непредставление кредитного отчета» (ст. 5.55), субъектом которого являются бюро кредитных историй с возложением административных санкций в виде штрафа на должностных лиц от 1000 до 2500 руб., на юридических лиц — от 20 000 до 50 000 руб.

Информационный ресурс, именуемый «кредитной историей», состоит из *титульной, основной и дополнительной (закрытой) частей*.

В титульной части указываются идентификационные сведения субъекта кредитной истории. В основной части — сумма и срок исполнения обязательства, дата и сумма фактического исполнения обязательства, данные о факте рассмотрения в судебном порядке споров по договору займа (кредита), индивидуальный рейтинг субъекта кредитной истории и т. п. В дополнительной (закрытой) части два раздела: в первом содержится информация относительно источника формирования кредитной истории, то есть кредитора (кредиторов); во втором — информация относительно пользователей кредитной истории, то есть лиц, которые правомерно запрашивали ее.

Такое деление позволяет рационально распределить пользование данным информационным ресурсом. Титульная часть кредитного отчета направляется в Центральный каталог кредитных историй, как говорилось выше, для формирования обобщенного банка данных о субъектах кредитных историй и установления отношений между ними и конкретным бюро кредитных историй.

Основная часть кредитной истории раскрывается пользователям с письменного согласия субъекта кредитной истории. В этом согласии должны быть указаны наименование пользователя кредитной истории и дата его оформления. При этом в Законе специально оговаривается, что кредитный отчет предоставляется пользователям кредитных историй только в форме электронного документа, юридическая сила которого подтверждена электронной цифровой подписью в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Дополнительная (закрытая) часть кредитной истории может предоставляться только самому субъекту кредитной истории, а также в суд (судье) по уголовному делу, находящемуся в его производстве, и при наличии согласия руководителя следственного органа — в органы предварительного следствия по возбужденному уголовному делу.

Следует также обратить внимание на то, что порядок предоставления информации судам и органам предварительного следствия не процессуальный, а административный. Он определяется Правительством Российской Федерации. Так, «Положение о предоставлении дополнительной (закрытой) части кредитной истории субъекту кредитной истории, в суд (судье) и в органы предварительного следствия» утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.07.2005 № 435<sup>5</sup>.

Данный акт устанавливает, что дополнительная (закрытая) часть кредитной истории предоставляется суду и органам предварительного следствия на основании письменных запросов, содержащих сведения о наличии в их производстве соответствующего уголовного дела, в течение 10 дней со дня поступления запроса. Указанные сведения предоставляются в письменной форме за подписью руководителя бюро кредитных историй и с простановкой печати этой организации.

Следует обратить внимание на тот факт, что основную часть кредитной истории указанные органы получают только на условиях, установленных Федеральными законами «О банках и банковской деятельности» и «О коммерческой тайне» (СЗ РФ. 2004. № 32. Ст. 3283).

<sup>5</sup> СЗ РФ. 2005. № 30 (ч. 2). Ст. 3169.

Как отмечает Я. М. Фальковская, «острые дискуссии относительно правовой квалификации информации, входящей в состав кредитной истории, повлекли неоднократно повторение в Законе нормы о том, что предоставление информации в порядке, предусмотренном Законом, не являются нарушением служебной, банковской, налоговой или коммерческой тайны (ч. 6 ст. 5, ч. 15 ст. 6, ч. 5 ст. 7)»<sup>6</sup>.

Системное толкование норм Законов «О кредитных историях», «О банках и банковской деятельности» и «О коммерческой тайне» позволяет сделать вывод о том, что в отношении основной части кредитных историй (когда, сколько брал заемщик и как исправно погашал задолженность) действует режим банковской тайны, а если кредитор — небанковская организация либо индивидуальный предприниматель, то — режим коммерческой тайны.

Данные режимы по числу субъектов, которым может быть предоставлена соответствующая информация, являются более мягкими, чем режим доступа к закрытой части кредитной истории: там фигурируют и арбитражные суды, и Счетная палата Российской Федерации, и органы принудительного исполнения судебных актов (банковская тайна); в отношении коммерческой тайны режим еще более мягкий: там с запросом, правда, мотивированным, может обратиться любой орган государственной власти или местного самоуправления.

В связи с этим возникает существенный вопрос: почему законодатель увеличил уровень правовой защиты в отношении дополнительной (закрытой) части кредитной истории по сравнению со «стандартными» ограничениями, установленными режимами банковской и коммерческой тайны?

Подчеркнем еще раз, в данном разделе содержатся сведения о лицах, являющихся кредиторами, либо о лицах, интересующихся с разрешения обладателя этой информации содержанием основной части кредитной истории.

По мнению автора, только на первый взгляд данная информация представляется по своему содержанию не слишком значительной. Если взять для сравнения банковскую тайну, то для

банка обеспечение сохранения информации о клиенте — это лишь профессиональная обязанность, вытекающая из желания клиента. Распорядителем данных сведений в конечном итоге является сам клиент. Он может их свободно разгласить, а банк по отношению к такому решению изначально индифферентен.

Однако в систему займа (кредита) могут быть вовлечены другие субъекты, для которых обнаружение факта заимствования денежных средств является по разным причинам нежелательным. Субъект кредитной истории не в состоянии каждый раз и у каждого из них спрашивать разрешение на предоставление информации пользователям кредитной истории. Это первая составляющая ограничений по отношению к данному блоку информации.

Вторая составляющая заключается в том, что, по мнению законодателя, данные детали никого, кроме представителей криминальной юстиции, интересовать не должны. Остальные участники правоотношений могут получить данную информацию в части, их касающейся, из иных источников.

Модель этого элемента юридической конструкции правовой защиты сведений о кредитных историях следует признать удачной, так как она дифференцирует информацию по степени важности, определяя для каждого блока круг ее потенциальных получателей, основания и порядок ее получения.

Ничего подобного в режиме, в частности, налоговой тайны не существует. Хотя налоговые правоотношения в целом являются публично-правовыми, однако в них много и частных элементов. Например, достаточно распространена ситуация, когда налогоплательщик — физическое лицо, получая легальный доход и уплачивая с него соответствующие налоги, тем не менее не желает обнаружить источник данного дохода. И задача государства — защитить это его субъективное право. Учитывая то, что ограничения в рамках налоговой тайны возникают только по отношению к субъектам, но не по отношению к полноте представляемой информации, целесообразно было бы рассмотреть вопрос о такой дифференциации в рамках налоговой информации.

<sup>6</sup> Фальковская Я. М. О бюро кредитных историй // Цивилист. 2006. № 1.



Одним из немаловажных элементов в общей системе накопления кредитной информации и ее оборота является защита данных сведений в самих бюро кредитных историй. К сожалению, законодательное регулирование здесь предельно скупо: ч. 2 ст. 7 Закона устанавливает, что данные субъекты обеспечивают защиту информации при ее обработке, хранении и передаче только сертифицированными средствами защиты информации в соответствии с законодательством Российской Федерации. Сам организационный механизм защиты и какие-то минимальные требования к нему в нормах Закона не сформулированы.

По мнению автора, данный механизм по его содержанию и «жесткости» должен находиться на одном уровне с защитой банковской и коммерческой тайны, так как бюро кредитных историй оперируют именно этой информацией. Но о том, что данный вывод очевиден, можно судить лишь из углубленного совокупного анализа целого ряда норм Закона «О кредитных историях».

Так, в частности, в рамках законодательства об административных правонарушениях сведения, содержащиеся в кредитном отчете, фактически приравниваются по статусу к банковской и коммерческой тайне. Об этом свидетельствует диспозиция ст. 14.29 КоАП РФ, согласно которой объективную сторону административного правонарушения образуют незаконные действия по получению или предоставлению кредитного отчета либо информации, составляющей кредитную историю, если такие действия не содержат уголовно наказуемого деяния. Таким уголовно наказуемым деянием являются незаконные разглашение или использование сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она была доверена или стала известна по службе или работе (ч. 2 ст. 183 УК РФ).

Соблюдение бюро кредитных историй порядка защиты и обработки информации обеспечивается другой административно-правовой санкцией, предусмотренной ст. 14.30 КоАП РФ «Нарушение установленного порядка сбо-

ра, хранения, защиты и обработки сведений, составляющих кредитную историю».

Рассмотрение вопроса о регулировании накопления информации о кредитных историях граждан и организаций не будет полным без анализа норм, в соответствии с которыми формируется и функционирует *Центральный каталог кредитных историй*.

Данный информационный ресурс создается Банком России в целях сбора, хранения и предоставления субъектам и пользователям кредитных историй информации о бюро кредитных историй, в котором (в которых) сформированы кредитные истории субъектов кредитных историй, и осуществления временного хранения баз данных ликвидированных (реорганизованных, а также исключенных из государственного реестра) бюро кредитных историй.

Центральный каталог кредитных историй хранит информацию, составляющую титульные части кредитных историй, которые ведут бюро кредитных историй на территории Российской Федерации; информацию о том, в каких бюро кредитных историй хранятся эти информационные ресурсы, соответствующие указанным титульным частям; коды субъектов бюро кредитных историй либо информацию, позволяющую определить правильность предъявленного кода субъекта кредитной истории.

Информация, хранящаяся в Центральном каталоге кредитных историй в отношении конкретного лица, аннулируется в течение двух рабочих дней с момента получения сообщения от бюро кредитных историй о прекращении ведения его кредитной истории. Данный, достаточно жесткий, временной подход позволяет правильно сориентировать пользователей кредитных историй, а также защитить интересы субъекта кредитной истории, если он посчитает нужным прекратить делать эти сведения условно публичными.

Предоставление сведений из Центрального каталога кредитных историй заинтересованным лицам (субъектам и пользователям кредитных историй) осуществляется на безвозмездной основе.

Механизм защиты информации в бюро кредитных историй по его содержанию и «жесткости» должен находиться на одном уровне с защитой банковской и коммерческой тайны

Административный механизм предоставления этих сведений определен Указанием ЦБ РФ от 29.11.2005 № 1635-у «О порядке направления запросов и получения информации из Центрального каталога кредитных историй субъектом кредитной истории и пользователями кредитной истории посредством обращения в бюро кредитных историй»<sup>7</sup>.

Обращение происходит в два этапа: сначала заинтересованное лицо обращается в любое бюро кредитных историй, которое «осуществляет идентификацию» заинтересованного лица: для физического лица — это предъявление паспорта гражданина Российской Федерации, либо иного документа, удостоверяющего его личность в соответствии с законодательством Российской Федерации; для юридического лица — это проверка представленного им свидетельства о государственной регистрации юридического лица и полномочий представителя юридического лица. Затем бюро кредитных историй (в день обращения) направляет в Центральный каталог запрос в виде электронного документа. После получения ответа, бюро не позднее рабочего дня, следующего за днем поступления ответа из Центрального каталога, направляет информацию заявителю.

В состав сведений, которые Центральный каталог направляет по запросу, включаются: полное наименование того бюро кредитных историй (или нескольких бюро), где имеются кредитные истории конкретного субъекта; его (их) адрес местонахождения; номер данного бюро, присвоенный в системе государственного реестра бюро кредитных историй.

Если ведение Центрального каталога возложено на ЦБ РФ, то ведение государственного реестра бюро кредитных историй, рассматриваемого Законом в качестве элемента системы

государственного контроля и надзора в данной сфере, возложено на Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР)<sup>8</sup>.

Непосредственная административная процедура ведения государственного реестра бюро кредитных историй определена специальным актом — Административным регламентом ФСФР России исполнения государственной функции по ведению государственного реестра бюро кредитных историй, утвержденным приказом ФСФР России № 07-89/пз-н от 14.08.2007<sup>9</sup>.

Остальными элементами системы административного надзора за деятельностью бюро кредитных историй являются:

- установление требований к финансовому положению и деловой репутации участников бюро кредитных историй;
- проведение контрольно-ревизионных мероприятий по проверке соблюдения данными организациями требований Федерального закона «О кредитных историях»;
- направление в бюро кредитных историй обязательных для исполнения предписаний об устранении выявленных нарушений.

На защиту пользователей информации из бюро кредитных историй направлена специальная административно-деликтная норма, содержащаяся в ст. 5.55 «Непредставление кредитного отчета» КоАП РФ. В соответствии с ней административно наказуемыми являются следующие деяния: непредставление бюро кредитных историй кредитного отчета, представление неполного или недостоверного кредитного отчета, а также его несвоевременное представление. В качестве санкции предусмотрено наложение административного штрафа (на должностных лиц — до 2500 руб.; на юридических лиц — от 20 000 до 50 000 руб.).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Петров М. И. Комментарий к Федеральному закону «О кредитных историях». – М, 2005.
2. Фальковская Я. М. О бюро кредитных историй // Цивилист. – 2006. – № 1.

<sup>7</sup> Вестник Банка России. 2005. № 71–72.

<sup>8</sup> См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 10.08.2005 № 501 «О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на осуществление функций по контролю и надзору за деятельностью бюро кредитных историй» // СЗ РФ. 2005. № 33. Ст. 3429.

<sup>9</sup> Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2007. № 46.



# ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

УДК 004:336.14(045)

Е. А. МАМОНТОВА  
Н. В. СТЕПАНОВАE. A. MAMONTOVA  
N. V. STEPANOVA

## СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»

### CREATION AND PROGRESS OF THE STATE INTEGRATED INFORMATION CONTROL SYSTEM BY THE PUBLIC FINANCE "THE ELECTRONIC BUDGET"

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы решения задач по развитию государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет», обеспечивающей предоставление доступа гражданам РФ к информации о деятельности организаций сектора государственного управления и в целом публично-правовых образований. В работе проанализированы два подхода к созданию и развитию информационных систем управления общественными финансами. Показана структура единого портала бюджетной системы РФ. Рассматривается автоматизированная информационная система «Скиф-БП», изучение которой рекомендуется включить в содержание программы подготовки будущего экономиста.

**Ключевые слова:** информационные технологии; телекоммуникационные технологии; электронный бюджет; общественные финансы; управление общественными финансами; бюджетное планирование; финансовый контроль.

**Abstract.** In the article questions of the state integrated information control system "The Electronic budget" development are considered. This system provides information on the government agencies and public bodies activities to the citizens of the Russian Federation. In the article the list of the objectives realizing specified possibilities is resulted. In work two approaches to creation and progress of information control systems by the public finance are analysed. The structure of the Russian Federation budgetary system uniform portal is shown. Automated information system "Scythian-BP" which studying is offered to be included in a content of formation of the future economist is considered.

**Keywords:** information technologies; telecommunication technologies; electronic budget; public finance; management of the public finance; budgetary planning; financial control.

Государственной программой Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)<sup>1</sup>» предусмотрено решение задач по развитию экономики и финансовой сферы на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий, а также предоставление доступа гражданам к инфор-

мации о деятельности организаций сектора государственного управления и в целом публично-правовых образований.

В рамках реализации данной программы в июле 2011 г. одобрена Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления обществен-

<sup>1</sup> См.: Государственная программа РФ «Информационное общество (2011–2020 годы)», утв. Распоряжением Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ными финансами «Электронный бюджет»<sup>2</sup>.

**Основной целью** создания и развития системы «Электронный бюджет» является обеспечение прозрачности, открытости и подотчетности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также повышение качества финансового менеджмента организаций сектора государственного управления за счет формирования единого информационного пространства и применения информационных и телекоммуникационных технологий в сфере управления общественными финансами.

Для достижения поставленной цели система «Электронный бюджет» должна обеспечивать решение **следующих задач**:

- повышение доступности информации о финансовой деятельности и финансовом состоянии публично-правовых образований, об их активах и обязательствах;

- создание инструментов для взаимосвязи стратегического и бюджетного планирования, проведения мониторинга достижения результатов реализации государственных программ и результатов, характеризующих объемы и качество оказания государственных услуг (выполнение государственных функций);

- обеспечение публикации в открытом доступе информации о плановых и фактических результатах деятельности организаций сектора государственного управления в сфере управления общественными финансами;

- обеспечение интеграции процессов составления и исполнения бюджетов, ведения бухгалтерского учета, а также подготовки финансовой и иной регламентированной отчетности публично-правовых образований;

- усиление взаимосвязи бюджетного процесса и процедур планирования закупок товаров, работ и услуг для нужд публично-правовых образований, размещения заказов на их поставку и выполнения государственных (муниципальных) контрактов, заключаемых по итогам размещения заказов;

- обеспечение взаимосвязи реестров расходных обязательств с закрепленными в соот-

ветствии с законодательством Российской Федерации полномочиями публично-правовых образований.

В мировой практике выделяют два подхода к созданию и развитию информационных систем управления общественными финансами: построение информационных систем по принципу максимально возможной унификации и интеграции функциональных областей управления (**централизованный подход**) и использование локальных систем (**децентрализованный подход**).

Первый подход распространен среди большинства стран, в которых уже функционируют информационные системы управления государственными финансами: Австрия, Австралия, Канада, США, Франция и Бразилия. Второй подход лежит в основе информационной системы Великобритании.

К преимуществам построения информационных систем по принципу максимально возможной интеграции и унификации функциональных областей управления относятся использование единых требований к управлению государственными финансами, развитие межведомственного взаимодействия, оптимизация расходов на информационную, телекоммуникационную и транспортную инфраструктуру, энергетические и иные ресурсы. При этом данные системы менее адаптивны к внешним изменениям и запросам пользователей, требуют значительных затрат на обеспечение надежности функционирования и сохранности информационных ресурсов, а также соблюдения формальных процедур их применения.

Использование преимущественно локальных систем позволяет реализовать более гибкий подход к управлению финансами и возможность поэтапного развития существующей инфраструктуры, но не обеспечивает доступ к информации в режиме реального времени, требует значительных затрат на приобретение, сопровождение, доработку и модернизацию программного обеспечения. Такие системы являются достаточно материалоемкими и приводят к низкой производительности труда работ-

<sup>2</sup> См.: Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет», утв. Распоряжением Правительства РФ от 20.07.2011 № 1275-р. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».



ников, занятых учетной деятельностью.

При создании и развитии системы «**Электронный бюджет**» принято решение применить сочетание централизованного и децентрализованного подходов, обеспечив централизацию информационных потоков, влияющих на полноту, достоверность и оперативность учета финансово-хозяйственной деятельности организаций сектора государственного управления и публично-правовых образований, с последующей интеграцией их с процессами, охватывающими всю деятельность публично-правовых образований.

В архитектуру системы «Электронный бюджет» входят следующие элементы:

1. Централизованные подсистемы системы «Электронный бюджет»:

- ведения реестров;
- бюджетного планирования;
- управления доходами;
- управления долгом и финансовыми активами;
- управления денежными средствами;
- управления расходами;
- управления закупками;
- управления нефинансовыми активами;
- управления кадровыми ресурсами;
- учета и отчетности;
- финансового контроля;
- информационно-аналитического обеспечения,

предназначенные для реализации основных функций в сфере управления общественными финансами и использования федеральными органами исполнительной власти, иными государственными органами, органами управления государственными внебюджетными фондами, федеральными государственными учреждениями;

2. Сервисные подсистемы системы «Электронный бюджет», обеспечивающие опциональное предоставление информационных сервисов органам исполнительной власти субъектов РФ, органам местного самоуправления, государственным и муниципальным учреждениям;

3. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации, создание которого направлено на обеспечение открытости и доступности для граждан и организаций инфор-

мации о финансово-хозяйственной деятельности организаций сектора государственного управления и в целом публично-правовых образований.

Структуру единого портала бюджетной системы РФ составляют **закрытая** и **открытая части**.

*Открытая часть портала* представляет собой публичный информационный ресурс, обеспечивающий свободный доступ к нормативной, статистической и аналитической информации в сфере управления общественными финансами. Источником сведений, размещаемых в открытой части портала, будет информация, хранение и обработка которой осуществляются в централизованных и сервисных подсистемах системы «Электронный бюджет».

*Закрытая часть портала* включает «личные кабинеты», доступные пользователям, обладающим соответствующими полномочиями и имеющими сертификаты ключей электронной подписи, и является единой точкой доступа пользователей к функциям централизованных и сервисных подсистем системы «Электронный бюджет». При этом будет реализовано единое и унифицированное для всех подсистем управление уровнем доступа пользователей к функциям подсистем системы «Электронный бюджет» в зависимости от их полномочий. Каждому пользователю предоставляется интерактивный доступ к информационным ресурсам вне зависимости от его территориальной удаленности через систему «личных кабинетов». При этом предусмотрены как стационарный вариант подключения к «личному кабинету», так и вариант использования мобильных устройств с необходимым спектром функциональных возможностей системы. Для электронного взаимодействия пользователей необходимо обеспечить единое пространство доверия электронной подписи для юридически значимого документооборота с применением средств электронной подписи, в том числе выдаваемых Федеральным казначейством.

Такая архитектура позволяет сформировать интегрированную информационную среду в сфере управления общественными финансами, обеспечивающую информационное взаимодействие подсистем электронного бюджета с внешними информационными системами

федеральных органов власти, иных государственных органов и органов управления государственными внебюджетными фондами, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Актуальность внедрения единого портала бюджетной системы Российской Федерации в целях формирования дополнительных механизмов общественного контроля за деятельностью государственных и муниципальных учреждений и повышения эффективности деятельности органов государственного управления и качества принимаемых ими решений еще раз была подчеркнута в марте 2012 года в Национальном плане противодействия коррупции на 2012–2013 годы<sup>3</sup>.

Некоторые данные о бюджете доступны уже сейчас без специализированного портала. Так, на сайте Федерального казначейства<sup>4</sup> можно скачать отчеты об исполнении федерального бюджета: годовой, квартальный и ежемесячный. Эти документы пока можно увидеть только в виде электронных таблиц. Автоматизированная система Федерального казначейства (АС ФК) должна обеспечить бюджетирование в масштабе всей страны (сбор данных, составление планов, анализ план-факт и т. д.). В настоящий момент на систему переведены все 83 региона и Центральный Аппарат Федерального Казначейства.

В будущем основным сайтом для получения информации из «Электронного бюджета» станет портал для публикации данных о государственных (муниципальных) учреждениях<sup>5</sup>. Официальный сайт является одним из элементов интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» и создается на базе существующих решений Федерального казначейства, которые являются платформой информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет». Данный сайт призван обеспечить

осуществление общественного контроля за деятельностью государственных и муниципальных учреждений, информировать общество об их финансовой деятельности в течение бюджетного года, разумеется, за исключением ограниченного объема сведений, составляющих государственную тайну РФ.

В настоящее время бюджетный портал уже работает у правительства Москвы. Информация о столичном бюджете раскрывается через запущенный осенью 2011 г. портал «Открытый бюджет»<sup>6</sup>.

На сегодняшний день приоритетной задачей реализации Концепции создания и развития системы «Электронный бюджет» (далее — Концепция) остается перевод всех документов, используемых в сфере управления общественными финансами, в электронный вид через систему формуляров и идентификация (аутентификация) пользователей в информационных системах, а также обеспечение их интерактивного взаимодействия. В рамках Концепции под *системой формуляров* понимается совокупность структурированных электронных документов, позволяющих отразить унифицированные операции, совершаемые организациями сектора государственного управления в процессе их финансово-хозяйственной деятельности.

Автоматическое преобразование введенной в систему формуляров информации в учетные записи согласно установленным правилам и отражение информации по соответствующим регистрам и счетам бухгалтерского и управленческого учета позволит обеспечить интеграцию всех видов учета в электронном бюджете. При этом каждый ввод новых данных в систему будет обновлять учетные записи в регламентном порядке. Поддерживать их в актуальном состоянии можно путем сохранения предыдущих версий структур справочников (данных), а также с помощью связей между реквизитами нормативных документов, определяющих состав и

<sup>3</sup> См. Указ Президента РФ от 13.03.2012 № 297 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2012–2013 годы и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации по вопросам противодействия коррупции». Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>4</sup> Официальный сайт Федерального казначейства России. URL: <http://www.roskazna.ru> (дата обращения: 20.04.12).

<sup>5</sup> Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации об учреждениях. URL: <http://bus.gov.ru/public/home.html> (дата обращения: 20.04.12).

<sup>6</sup> Портал «Открытый бюджет города Москвы». URL: <http://budget.mos.ru> (дата обращения: 20.04.12).

правила ведения реестров и классификаторов.

Использование единых для всех пользователей порталных решений, системы формуляров, а также применение реестров и классификаторов позволит создать условия для централизованного ведения бухгалтерского учета в электронном виде в рамках публично-правового образования (формирование единой главной книги).

Переход к электронной регистрации, учету и контролю исполнения документов создаст возможность автоматически формировать управленческие документы и регламентную отчетность, что позволит в дальнейшем предоставлять их различным категориям пользователей в соответствии с регламентируемым доступом к отчетности и первичным документам. Использование возможностей распределенного доступа позволит пользователям работать с отчетностью в интерактивном режиме (в том числе с использованием мобильных устройств). В интерактивном режиме будут в полном объеме поддерживаться функции оперативной аналитической обработки данных отчета (детализация, агрегирование, изменение формы представления отчетов и др.).

Исходя из вышесказанного, результатом внедрения электронного бюджета для развития финансовой сферы и экономики в целом может стать следующее.

Для *главных распорядителей бюджетных средств* это:

- возможность работы по проектированию и исполнению бюджета совместно с подведомственными учреждениями в единой базе данных;

- возможность контроля и санкционирования операций по исполнению бюджета подведомственных учреждений;

- оперативный мониторинг хода исполнения бюджета подведомственных учреждений;

- возможность применения электронной цифровой подписи для организации безбумажного юридически значимого документооборота.

Для *руководителей и менеджеров* это:

- возможность анализа хода проектирова-

ния и исполнения бюджета с любой степенью детализации в режиме онлайн;

- контроль над деятельностью главных распорядителей бюджетных средств и государственных (муниципальных) учреждений в режиме онлайн.

Для *бюджетной системы* в целом:

- применение единой для всех методологии проектирования и исполнения бюджета;

- отсутствие дублирования информации, так как любые справочные данные и документы вносятся в систему один раз;

- экономия бюджетных средств и повышение эффективности бюджетных расходов за счет унификации процедур и сокращения сроков их выполнения, устранения бумажного документооборота, сокращения расходов на ИТ-специалистов<sup>7</sup>.

Создание и развитие системы «Электронный бюджет» предлагается реализовать в **два этапа**:

- 1) разработка и внедрение первой очереди системы «Электронный бюджет» (2011–2012 годы). На данном этапе необходимо принятие правовых актов, определяющих методологические принципы создания формуляров, реквизиты и перечень используемых реестров и классификаторов (реестр организаций сектора государственного управления, реестр расходных обязательств публично-правовых образований, бюджетная классификация, реестр типовых государственных контрактов, классификаторы продукции и услуг, реестр должностей государственной службы и т. п.);

- 2) развитие системы «Электронный бюджет» (2013–2015 годы).

При проектировании системы «Электронный бюджет» был проведен анализ существующих информационных систем, функционально связанных с подсистемами системы «Электронный бюджет», по итогам которого эти системы были классифицированы на системы, подлежащие замещению подсистемами системы «Электронный бюджет» или интеграции с ней.

Одной из таких информационных систем является **автоматизированная информационная система «Скиф-БП»** — разработка ОАО «Финтех»<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Интервью с генеральным директором компании «Кейсистемс» Р. В. Петровым URL: <http://bujet.ru/article/138829.php> (дата обращения: 20.04.12).

<sup>8</sup> Официальный сайт ОАО «Финтех». URL: <http://www.fintech.ru> (дата обращения: 20.04.12).

Система полностью соответствует требованиям концепции «Электронного бюджета». Это показывает перечень реализованных функций:

- создание и ведение справочников и форм с произвольными наборами атрибутов различных типов;
- настраиваемый документооборот;
- эксплуатация на любом уровне бюджетной системы РФ: федеральный бюджет; бюджеты субъектов РФ; местные бюджеты;
- контроль и расчет данных (наличие алгоритмического языка для создания алгоритмов);
- разграничение доступа к функциям и данным;
- вариантность нормативно-справочной информации и данных;
- возможность использования электронно-цифровой подписи;
- файловый обмен данными между различными участниками документооборота при организации отдельных хранилищ данных;
- сведение и аналитика;
- возможность выбора реализации клиентского места оператора (windows или web-клиент).

Система «СКИФ-БП» обеспечивает автоматизацию функций бюджетного процесса на различных уровнях финансовой системы, в том числе:

- составление и учет изменений бюджета различных уровней;
- составление и сведение бюджетной, ведомственной и статистической отчетности;
- обработка любых финансовых документов;
- учет количественных оценок натуральных показателей.

Автоматизированная система «Скиф-БП» реализует следующие подсистемы:

- бюджетное планирование;
- исполнение бюджета;
- управление доходами;
- управление долгом и финансовыми активами;
- управление денежными средствами;
- управление расходами;
- управление закупками;
- управление кадровыми ресурсами;
- интеграция с бюджетной бухгалтерией;
- отчетность (бюджетная, ведомственная и т. д.);

- финансовый контроль.

Реализованные в данной системе решения позволяют перейти к современным стандартам организации управления информационными потоками и формированию единого информационного пространства для всех участников бюджетного процесса, что создает предпосылки для повышения эффективности расходования бюджетных средств. Благодаря этому пользователями «СКИФ» могут быть как главные распорядители (распорядители) средств бюджета, органы, организующие исполнение бюджета, и организующие кассовое обслуживание исполнения бюджета, так и конечные получатели средств. При этом иерархическая схема бюджетного процесса может быть настроена под любое количество уровней и любую функциональность. Программистам удалось соблюсти все требования Минфина России по контрольным соотношениям, перечню и составу отчетных форм, структуре файлов для обмена информацией между финансовыми органами.

Программный комплекс в качестве дополнительных сервисных функций осуществляет: досчет промежуточных итоговых сумм в соответствии с кодами бюджетной классификации; разграничение прав доступа сотрудников к финансово-бухгалтерской базе данных; работу пользователя с базой нормативно-справочной информации; импорт и экспорт текстовых файлов в формате требований Федерального казначейства и Минфина России; импорт-экспорт dbf-файлов; формирование консолидированных форм отчетности субъектов РФ.

Программа позволяет по заявкам пользователей расширять возможности по загрузке данных из различных бухгалтерских систем и оперативно разрабатывать дополнительные формы отчетности. Более того, «СКИФ» можно использовать для сведения и консолидации любой ведомственной, корпоративной отчетности.

При всем богатстве функций программный продукт ОАО «Финтех» очень гибок при адаптации и внедрении. В любое время можно получить консультацию по телефону или электронной почте. «СКИФ» оперативно дорабатывается при изменении законодательства.

В настоящее время автоматизированная система «Скиф» установлена и эксплуатируется в



119 финансовых органах субъектов РФ и муниципальных образований, что составляет свыше 77 тыс. рабочих мест. Кроме того, 43 главных распорядителя и распорядителя средств федерального бюджета используют систему «Скиф» при составлении отчетности.

Происходящие изменения в финансовой сфере РФ не могут не внести коррективы в содержание программ обучения будущих экономистов.

Так, в информационную составляющую подготовки уже в самое ближайшее время необходимо включить:

1. Знакомство с основными направлениями создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»;

2. Изучение возможностей порталов госуслуг и госзакупок, о которых говорится в Концепции «Электронный бюджет»;

3. Получение практических навыков работы с конкретными программными продуктами,

реализующими данную Концепцию, такими как:

- автоматизированная система Федерального казначейства (АСФК), реализующая функционирование подсистем: центрального аппарата Федерального казначейства (ЦАФК); управления Федерального казначейства (УФК) и автоматизированных рабочих мест других участников бюджетного процесса;

- информационно-аналитическая система «СКИФ-БП», обеспечивающая автоматизацию функций бюджетного процесса на различных уровнях финансовой системы, и «СКИФ-СВОД», используемая для обработки отчетных данных на любом уровне бюджетной системы РФ (разработчик ОАО «ФИНТЕХ»);

- продукты фирмы 1С, реализующие функции бюджетов муниципальных образований<sup>9</sup>;

- продукты компании СКБ-Контур, автоматизирующие процессы формирования и отправки электронной отчетности в контролирующие органы (ФНС России, ПФР, ФСС РФ, Росстат) посредством Интернет<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Официальный сайт фирмы «1С». URL: <http://www.1c.ru> (дата обращения: 20.04.12).

<sup>10</sup> Официальный сайт ЗАО «ПФ «СКБ Контур». URL: <http://www.skbkontur.ru> (дата обращения: 20.04.12).

УДК 336.225

В. М. ЗАРИПОВ  
V. M. ZARIPOV

## БЛЕСК И НИЩЕТА СИММЕТРИЧНОЙ КОРРЕКТИРОВКИ

## THE “SPLENDOURS AND MISERIES” OF THE CORRESPONDING ADJUSTMENT

**Аннотация.** В статье анализируется природа налогового администрирования трансфертного ценообразования. «Закон сохранения налога в группе компаний», создавая основу для такого администрирования, одновременно требует наличия института симметричной корректировки. Введенные с 1 января 2012 года правила симметричной корректировки позволяют избежать двойного обложения экономических результатов одной и той же сделки, что особенно актуально в отношении сделок в России. Однако ряд существенных недостатков не позволяет говорить о надежном механизме реализации симметричных корректировок и, соответственно, об адекватном налогообложении группы компаний.

**Ключевые слова:** группа компаний; экономическое основание налога; налоговое администрирование; трансфертное ценообразование; симметричная корректировка.

**Abstract.** The article deals with the nature of the tax administration of transfer pricing. The ‘law on conservation of tax within a group of companies’ creates the grounds for such administration, but at the same time requires corresponding adjustments to be in place. The rules for corresponding adjustments introduced on 1 January 2012 prevent double taxation of the economic results of the same transaction, which is especially relevant for transactions in Russia. However, owing to a number of significant drawbacks corresponding adjustments cannot be implemented in a reliable manner, nor, therefore, can taxation of the companies operating as part of the group be regarded as adequate.

**Keywords:** group of companies; economic basis of tax; tax administration; transfer pricing; corresponding adjustment.

**Назначение симметричных корректировок.** Налоговое администрирование трансфертного ценообразования — это по сути особый контроль за ценами в группе компаний.

В переводе с латинского слово «трансферт» означает перенос, перемещение. Трансфертное ценообразование означает перемещение финансов от одной компании к другой путем завышения или занижения цен по сравнению с рыночными ценами. Однако само по себе трансфертное ценообразование не влечет негативных последствий для государства. Бюджетные потери (налоговая экономия для налогоплательщика) возникают лишь в случае манипулирования ценами в сделках с контрагентами, находящимися в более мягких, «тепличных» условиях налогообложения.

Так называемый «закон сохранения налога

в группе компаний», открытый Высшим Арбитражным Судом РФ при рассмотрении дел ОАО «Нефтегазовая компания РуссНефть»<sup>1</sup>, гласит: «Если где-то что-то убыло, то в другом месте это “что-то” прибыло. И если не доказано, что налог не уплачен там, где прибыло, нельзя утверждать, что есть налоговая выгода. Скорее, речь идет о перераспределении финансовых потоков между компаниями, входящими в одну группу»<sup>2</sup>. Другими словами, если несмотря на перераспределение финансов налоги заплачены в том же размере, что и были бы заплачены без перераспределения, то потерь в бюджете нет, не возникает и оснований для дополнительного взимания.

Однако основанием для доначисления налогов при налоговом контроле трансфертного ценообразования во всем мире служит не до-

<sup>1</sup> Постановления Президиума ВАС РФ от 28.10.2008 № 6272/08, от 28.10.2008 № 6273/08, от 10.03.2009 № 9024/08, от 10.03.2009 № 9821/08.

казательство факта возникновения «дыры» в бюджете применительно к системе сделок, а всего лишь доказанное отклонение цены одной конкретной сделки от рыночной цены, поскольку налоговая проверка проводится лишь у одной из сторон сделки.

В результате не исключено двойное налогообложение одних и тех же хозяйственных операций. Собственно, так и происходило при применении налоговыми органами ст. 40 НК РФ<sup>3</sup>, которая не предусматривает требования и механизма пересчета налоговых обязательств контрагентов налогоплательщика. Взысканные в результате двойного обложения одной и той же экономической выгоды налоги не имеют экономического основания, что нарушает требования п. 3 ст. 3 НК РФ, согласно которому налоги должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными.

Исправить ситуацию призван институт симметричных корректировок, введенный с 1 января 2012 г. в ст. 105.18 НК РФ<sup>4</sup> для сделок внутри страны<sup>5</sup>. В соответствии с п. 1 этой статьи контрагент вправе применить при исчислении «своих» налогов цены, на основе которых налоговым органом была осуществлена корректировка налоговой базы и суммы налога налогоплательщику.

Таким образом, симметричные корректировки позволяют избежать двойного налогообложения экономических результатов одной и той же сделки и обеспечить достижение первоначальной цели налогового администрирования трансфертного ценообразования.

Кроме того, симметричные корректировки способствуют достижению баланса публичных и частных интересов, так как в противном случае происходило бы неосновательное обогащение государства.

С точки зрения федеративного устройства страны и межбюджетных отношений симметричная корректировка позволяет обеспечить

обратное перемещение налоговой базы и налогов из одного региона в другой, а не заставить группу компаний платить налоги в бюджеты обоих регионов.

Важно отметить, что симметричная корректировка выступает сдерживающим фактором для налоговых органов, поскольку нет смысла пересматривать цены сделок, если поступления в бюджетную систему в целом не изменятся или не требуется перемещение налоговых поступлений из одного бюджета в другой.

**Проблемы применения симметричных корректировок.** НДС без вычетов — это налог с оборота, а не НДС. Отсутствие простого и надежного механизма симметричных корректировок способно превратить работу налоговых органов по проверке договорных цен в действия, не имеющие ничего общего с налоговым администрированием трансфертного ценообразования.

Эффективному применению норм о симметричных корректировках препятствует ряд проблем.

1. Пунктом 6 ст. 105.3 НК РФ предусмотрено право налогоплательщика самостоятельно произвести корректировку налоговой базы и сумм налогов в случае применения цен, не соответствующих рыночным, если такое несоответствие повлекло занижение налогов. Однако симметричная корректировка возможна только в случае доначисления налога по итогам налоговой проверки (п. 1 ст. 105.18 НК РФ). Следовательно, в случае добровольной корректировки налогоплательщиком налоговой базы и сумм налогов его контрагент не вправе произвести симметричную корректировку. В результате возникает банальное двойное обложение результатов сделки, противоречащее п. 3 ст. 3 НК РФ.

2. Из п. 1 ст. 105.18 НК РФ следует, что правом на симметричную корректировку обладают только российские организации — на-

<sup>2</sup> Закон сохранения налога. Интервью с председателем ВАС РФ А.А. Ивановым. // Налоговед. 2010. № 3. С. 26.

<sup>3</sup> Здесь и далее «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146-ФЗ. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

<sup>4</sup> Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения».

<sup>5</sup> Симметричная корректировка во внешнеэкономических сделках предусматривается Руководством Организации экономического сотрудничества и развития по трансфертному ценообразованию для транснациональных корпораций и налоговых служб, но ее реализация происходит на основе международных соглашений и взаимодействия государственных органов разных стран.

логоплательщики. В то же время постоянные представительства иностранных организаций, состоящие на учете в налоговых органах в России и являющиеся плательщиками налогов по российскому законодательству, не обладают правом на симметричную корректировку, что также приводит к двойному обложению результатов сделок внутри страны.

3. Для проведения симметричных корректировок установлен разрешительный порядок (на основе уведомлений, выдаваемых налоговыми органами), поэтому процедура выдачи решения имеет особое значение.

В течение месяца с момента возникновения права на симметричную корректировку налоговый орган обязан выдать уведомление налогоплательщику-контрагенту. При этом неясно, что является моментом возникновения права на симметричную корректировку. Было бы правильнее установить исчисление срока с момента уплаты налогоплательщиком соответствующей недоимки.

Абзацами 3 и 4 п. 4 ст. 105.18 НК РФ предусмотрены одновременно как увеличение до 6 месяцев срока выдачи налоговым органом уведомления о возможности симметричной корректировки в случае судебного обжалования налогоплательщиком решения о доначислении налога, так и приостановление этого срока до вступления в силу соответствующего судебного акта. В результате коллизии норм возникает неясность в исчислении сроков, которая способна привести к значительной задержке выдачи уведомления о праве на симметричную корректировку.

Налоговый кодекс РФ не предусматривает ответственности за просрочку выдачи налого-

вым органом уведомлений (например, в виде процентов), что также может вызвать задержку их выдачи.

4. Налоговый кодекс РФ предусматривает начисление налогоплательщику пени за просрочку уплаты налога, однако не предусматривает выплату процентов контрагенту за пользование государством его денежными средствами в течение того же срока. В результате для группы компаний пеня приобретает не компенсационный, а штрафной характер. Необходимо, чтобы выдача уведомления порождала не только право контрагента на возврат налога, но и право на получение им соответствующих процентов.

5. В ряде случаев симметричная корректировка осложнена или невозможна, например, если применены метод сопоставимой рентабельности или метод распределения прибыли (поскольку «правильная» цена сделки не определяется), а также если контрагент не является плательщиком НДС или освобожден от его уплаты.

Во всех описанных случаях необходимо внести изменения и дополнения в ст. 105.18 НК РФ, которые уточняли и конкретизировали бы правила симметричной корректировки. Только тогда можно будет считать реализованной меру, обозначенную в Бюджетном послании Президента РФ<sup>6</sup> от 25 мая 2009 г., — подготовить такие поправки в Налоговый кодекс РФ, которые будут направлены на минимизацию существующих рисков, связанных с использованием трансфертных цен, исключать риски неоднозначного толкования законодательных норм участниками налоговых правоотношений, а также гарантировать работоспособность нового механизма контроля.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Закон сохранения налога. Интервью с председателем ВАС РФ А. А. Ивановым. // Налоговед. – 2010. – № 3. – С. 26.

<sup>6</sup> Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию от 25.05.2009 «О бюджетной политике в 2010–2012 годах» // Парламентская газета. 29.05.2009. № 28.



 ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 336.6:347.195.21

В. В. ЛИТВИНОВА  
V. V. LITVINOVAПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И НЕОДНОЗНАЧНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ  
РЕФОРМЫ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙLEGAL FRAMEWORK AND CONTRADICTION ASPECTS OF THE BUDGET  
ORGANIZATIONS REFORM

**Аннотация.** В статье рассматриваются правовые аспекты управления финансами бюджетных учреждений. Перечислен ряд неоднозначных положений, которые содержатся в нормативных правовых актах, регулирующих деятельность государственных (муниципальных) учреждений. Сформулированы предложения по совершенствованию законодательной базы.

**Ключевые слова:** бюджетные учреждения; казенные учреждения; автономные учреждения; реформа бюджетных учреждений; приносящая доход деятельность; платные услуги; целевые субсидии; государственное задание; услуги; работы; функции; нормативные затраты.

**Abstract.** The article focuses on the legal aspects of the financial management of budget organizations. It contains a number of controversial provisions that are contained in the legal acts regulating the activities of government (municipal) institutions. The suggestions on how to improve the legislation are also formulated in the article.

**Keywords:** public agencies; budget organizations; budget organizations reform; income generation; paid services; targeted subsidies; state task; public services; work; function; regulatory costs.

1 июля 2012 г. закончился переходный период по Федеральному закону от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее — Федеральный закон № 83-ФЗ). Принятие данного закона позволило разрешить существовавшее до этого противоречие между гражданским и бюджетным законодательством, когда доходы от приносящей доход деятельности в одном случае являлись доходами учреждения, а в другом — доходами бюджета, и исключить ситуацию, при которой на обязательства, принятые учреждениями за счет внебюджетных источников, распространялись обязательства публично-правового образования. Можно сказать, что Федеральный закон № 83-ФЗ — это первый шаг в изменении

самой парадигмы управления финансами бюджетных учреждений, увеличении степени их ответственности и самостоятельности.

Иными словами, как было отмечено в пояснительной записке к законопроекту, Федеральный закон № 83-ФЗ направлен на:

«1. Изменение правового положения существующих бюджетных учреждений, способных функционировать на основе рыночных принципов, без их преобразования, и создание условий и стимулов для сокращения внутренних издержек и повышения эффективности их деятельности, в том числе:

- изменение механизмов финансового обеспечения бюджетных учреждений: замена сметного финансирования субсидиями в рамках выполнения государственного (муниципального) задания;
- предоставление права бюджетным учреж-

дениям заниматься приносящей доходы деятельностью с поступлением доходов в самостоятельное распоряжение этих учреждений;

- отмена субсидиарной ответственности государства (муниципального образования) по обязательствам бюджетных учреждений;

- расширение прав бюджетных учреждений по распоряжению закрепленным за учреждением на праве оперативного управления имуществом, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества.

2. Создание нового типа государственных (муниципальных) учреждений — казенных учреждений, статус которых, по сути, совпадает с закрепленным в действующем законодательстве нынешним статусом бюджетного учреждения с дополнительным ограничением в виде зачисления всех доходов, полученных от приносящей доходы деятельности, в соответствующий бюджет»<sup>1</sup>. При этом казенные учреждения, по логике законодателей, должны функционировать в сферах национальной обороны и обеспечения безопасности государства, в отдельных областях оказания населению медицинской помощи (психиатрические больницы, лепрозории, противочумные учреждения), при выполнении управленческих функций и т. д.

Нужно отметить, что идея реформы государственных (муниципальных) учреждений возникла довольно давно. Еще в Бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию «О бюджетной политике на 2002 год» (далее — Бюджетное послание) в качестве отдельного направления повышения эффективности бюджетных расходов указывалась оптимизация сети высших и профессиональных учебных заведений в соответствии с потребностями страны. Было отмечено, что источники финансирования этих организаций нуждаются в уточнении, а прозрачность соответствующих финансовых потоков должна

быть обеспечена за счет внедрения практики публичной отчетности. Кроме того, в Бюджетном послании было отмечено следующее: «Необходимо ускорить внедрение контрактных форм финансирования учреждений социальной сферы по принципу: деньги выделяются организации не потому, что она существует, а в зависимости от результатов ее работы»<sup>2</sup>.

Согласно Принципам реструктуризации бюджетного сектора в Российской Федерации в 2003–2004 годах и на период до 2006 года<sup>3</sup> направлениями реформирования бюджетной сферы являлись:

- 1) оптимизация действующей сети получателей бюджетных средств;
- 2) уточнение правового статуса и реорганизация бюджетных учреждений;
- 3) переход к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных (муниципальных) услуг;
- 4) внедрение методов формирования бюджета, ориентированного на результат.

Непосредственной основой комплексной реформы бюджетных учреждений стало принятие Федерального закона от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (далее — Федеральный закон № 174-ФЗ), который определяет порядок добровольного изменения типа бюджетных учреждений в секторах науки, образования, здравоохранения, культуры, средств массовой информации, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также *в иных сферах* в случаях, установленных федеральными законами.

Необходимо отметить, что на данный момент возможность создания автономного учреждения в сфере, не указанной в Федеральном законе № 174-ФЗ, дают:

- Градостроительный кодекс Российской Федерации (ст. 49 — проведение государственной экспертизы проектной документации и

<sup>1</sup> Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=73927> (дата обращения: 15.09.2012).

<sup>2</sup> Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию «О бюджетной политике на 2002 год». Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=234323> (дата обращения: 15.09.2012).

<sup>3</sup> Принципы реструктуризации бюджетного сектора в Российской Федерации в 2003–2004 годах и на период до 2006 года (материал подготовлен Министерством финансов Российской Федерации). URL: [www.library.ru/1/doc/docs/prints\\_restr\\_byudzh.rtf](http://www.library.ru/1/doc/docs/prints_restr_byudzh.rtf) (дата обращения: 15.09.2012).

Таблица 1

Сравнение типов государственных (муниципальных) учреждений

Критерии сравнения	Казенное учреждение	Бюджетное учреждение	Автономное учреждение
Субсидиарная ответственность государства по обязательствам учреждения	Есть	Отсутствует	Отсутствует
Ответственность учреждения по своим обязательствам	Находящимися в его распоряжении денежными средствами (в основе которых — бюджетные ассигнования, выделенные в соответствии с бюджетной сметой)	<p>Всем имуществом, кроме:</p> <p>а) особо ценного движимого имущества, закрепленного собственником или приобретенного за счет средств, выделенных собственником;</p> <p>б) любого недвижимого имущества</p>	<p>Всем имуществом, кроме:</p> <p>а) особо ценного движимого имущества, закрепленного собственником или приобретенного за счет средств, выделенных собственником;</p> <p>б) недвижимого имущества, закрепленного собственником или приобретенного за счет средств, выделенных собственником</p>
Распоряжение имуществом	Не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться имуществом без согласия собственника имущества	<p>В праве распоряжаться всем имуществом, кроме:</p> <p>а) особо ценного движимого имущества, закрепленного собственником или приобретенного за счет средств, выделенных собственником;</p> <p>б) любого недвижимого имущества</p>	<p>Всем имуществом, кроме:</p> <p>а) особо ценного движимого имущества, закрепленного собственником или приобретенного за счет средств, выделенных собственником;</p> <p>б) недвижимого имущества, закрепленного собственником или приобретенного за счет средств, выделенных собственником</p>
Право на совершение крупных сделок	Отсутствует	С предварительного согласия учредителя	С предварительного согласия наблюдательного совета
Особо ценное движимое имущество	Не выделяется	Выделяется в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.07.2010 № 538 «О порядке отнесения имущества автономного или бюджетного учреждения к категории особо ценного движимого имущества»	Выделяется в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.07.2010 № 538 «О порядке отнесения имущества автономного или бюджетного учреждения к категории особо ценного движимого имущества»
Органы управления	Руководитель, могут быть совещательные органы и органы самоуправления	Руководитель (директор, ректор, главный врач и т. д.), могут быть совещательные органы и органы самоуправления	<p>Наблюдательный совет</p> <p>Руководитель</p> <p>Иные органы (ученый совет, художественный совет и т. д.)</p>
Финансовое обеспечение	На основе бюджетной сметы	В форме субсидий на возмещение нормативных затрат, связанных с выполнением государственных (муниципальных) заданий, субсидий на иные цели, бюджетных инвестиций	В форме субсидий на возмещение нормативных затрат, связанных с выполнением государственных (муниципальных) заданий, субсидий на иные цели, бюджетных инвестиций
Использование полученных доходов от платных услуг и иной приносящей доход деятельности	Полученные доходы зачисляются в бюджет	Доходы поступают в самостоятельное распоряжение	Доходы поступают в самостоятельное распоряжение
План финансово-хозяйственной деятельности	Отсутствует	Есть	Есть

Критерии сравнения	Казенное учреждение	Бюджетное учреждение	Автономное учреждение
Открытие счетов	Только в органах Федерального казначейства или финансовых органах субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	Только в органах Федерального казначейства или финансовых органах субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	Вправе открывать счета в коммерческих банках
Распространение действия Федерального закона № 94-ФЗ	Распространяется в полном объеме	Распространяется в полном объеме	Не распространяется (утверждают собственные положения о закупках)
Заключение контрактов и иных гражданско-правовых договоров	Заключает от имени публично-правового образования	Заключает от своего имени	Заключает от своего имени
Привлечение заемных средств	Не могут	Могут с ограничением на крупные сделки	Могут с ограничением на крупные сделки
Учет	Бюджетный учет (приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению»)	Бухгалтерский учет (приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению»)	Бухгалтерский учет (приказ Минфина России от 23.12.2010 № 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению»)
Отчетность	Бюджетная отчетность, статистическая отчетность	Бухгалтерская отчетность, статистическая отчетность	Бухгалтерская отчетность, статистическая отчетность
Государственный финансовый контроль	Проверка Федеральным казначейством со-ответствия всех операций кодам бюджетной классификации, доведенным лимитам бюджетных обязательств; контроль учредителя и финансовых органов за целевым расходованием средств	Контроль выполнения государственного (муниципального) задания, отчета о плане финансово-хозяйственной деятельности, проверка Федеральным казначейством соответствия операций кодам бюджетной классификации (по целевым субсидиям)	Контроль выполнения государственного (муниципального) задания, отчета о плане финансово-хозяйственной деятельности
Обязательный аудит	Не требуется	Не требуется	Не требуется
Инициативный аудит	Возможен (выбор аудитора в соответствии с Федеральным законом № 94-ФЗ)	Возможен (выбор аудитора в соответствии с Федеральным законом № 94-ФЗ)	Решение по вопросам проведения аудита годовой бухгалтерской отчетности и утверждения аудиторской организации принимает наблюдательный совет большинством в две трети голосов
Возможность размещения временно свободных средств в финансовые активы, включая банковские депозиты	От своего имени отсутствует	Отсутствует	Прямого запрета в законодательстве не содержится
Открытость	Сведения размещаются на сайте <a href="http://www.bus.gov.ru">www.bus.gov.ru</a> (приказ Минфина России от 21.07.2011 № 86н «Об утверждении порядка предоставления информации государственными (муниципальными) учреждениями, ее размещения на официальном сайте в сети Интернет и ведения указанного сайта»)		

Источники: составлено автором на основе Справки Министерства образования и науки Челябинской области о Федеральном законе «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». URL: <http://iz-83.ru>.



инженерных изысканий автономными учреждениями);

- Лесной кодекс Российской Федерации (ст. 53.8 — работы по тушению лесных пожаров и осуществлению отдельных мер пожарной безопасности в лесах);

- Кодекс внутреннего водного транспорта и Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации (организации, которые уполномочены на классификацию и освидетельствование судов);

- Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (ст. 2 — многофункциональные центры);

- Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (п. 1, ст. 15.1 — государственные фонды);

- Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (ст. 2 — микрофинансовая организация может быть зарегистрирована в форме учреждения, за исключением формы бюджетного учреждения).

С принятием Федерального закона № 83-ФЗ появился еще один тип государственного (муниципального) учреждения — казенное учреждение. Таким образом, в настоящее время существуют три типа государственных (муниципальных) учреждений, которые различаются

между собой той степенью свободы, которая им предоставлена (см. табл. 1).

Необходимо отметить, что по подготовке и проведению реформы бюджетных учреждений была проведена большая работа, однако в нормативных правовых актах все еще сохраняются неоднозначные положения и у руководителей учреждений остался ряд организационных вопросов.

В качестве примера можно привести вопрос **соотношения понятий государственных услуг, работ и функций.**

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации (ст. 6) государственные услуги — это услуги, оказываемые органами государственной власти, государственными учреждениями и в случаях, установленных законодательством Российской Федерации, иными юридическими лицами. В Федеральном законе от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (ст. 2) дано иное определение: государственная услуга — это *деятельность по реализации функций* федерального органа исполнительной власти, государственного внебюджетного фонда, исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, а также органа местного самоуправления при осуществлении отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации (далее — органы, предоставляющие государ-

Таблица 2

**Характерные черты и отличия государственных услуг**

	<b>83-ФЗ</b>	<b>210-ФЗ</b>
Кто оказывает	Федеральный орган исполнительной власти Исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации Орган местного самоуправления Государственные учреждения Иные юридические лица	Федеральный орган исполнительной власти Орган государственного внебюджетного фонда Исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации Орган местного самоуправления Государственные учреждения Подведомственные организации
Основания для оказания услуги	В соответствии с государственным заданием	По запросам заявителей
Нормативное правовое закрепление	Базовые и ведомственные перечни государственных услуг	Реестры государственных услуг
Наличие административных регламентов	Не предусмотрено	Требуется, включая стандарт предоставления государственной услуги

Источник: Сизова О. Услуги и функции: найдите 10 отличий // Госуслуги: планирование, учет, налоги. 2012. № 3. С. 24.

ственные услуги), которая осуществляется по запросам заявителей в пределах установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации и субъектов Российской Федерации полномочий органов, предоставляющих государственные услуги (см. табл. 2).

Таким образом, Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», трактуя понятие государственной услуги, рассматривает его прежде всего как государственную функцию, соответственно, эти понятия смешиваются.

В Указе Президента Российской Федерации от 09.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» среди классификации государственных функций выделяются функции по оказанию государственных услуг — предоставление федеральными органами исполнительной власти непосредственно или через подведомственные им федеральные государственные учреждения либо иные организации безвозмездно или по регулируемым ценам услуг гражданам и организациям в области образования, здравоохранения, социальной защиты и других областях<sup>4</sup>.

Определение понятию «государственная работа» также дано в Бюджетном кодексе Российской Федерации (ст. 6). Согласно этому нормативному правовому акту государственная работа — это работа, оказываемая органами государственной власти, государственными учреждениями и в случаях, установленных законодательством РФ, иными юридическими лицами. Из этого определения нельзя сделать вывод о том, что же такое «работа» и каковы ее характерные черты.

Кроме того, в соответствии с действующим законодательством государственная услуга и государственная работа требуют формирования государственного задания, при этом на государственную функцию и государственную услугу должны формироваться административные регламенты<sup>5</sup>. Получается, что существует два вида государственных услуг: услуги, оказываемые в соответствии с государствен-

ным заданием, и услуги, предоставляемые в соответствии с административным регламентом.

Для преодоления возникших противоречий, можно предложить следующие критерии разграничения понятий «услуги», «работы» и «функции». Выгоду от государственной услуги получает конкретный потребитель (потребители), от работы же — неограниченный круг граждан (общество в целом). Можно сравнить услугу в сфере высшего профессионального образования (здесь бенефициаром является прежде всего студент, которому необходимо стать компетентным специалистом, чтобы в будущем зарабатывать на жизнь) и работу по обеспечению проведения обучающих курсов, семинаров по вопросам энергосбережения и повышения энергетической эффективности<sup>6</sup> (очевидно, что бенефициар в таком случае — все общество).

Непосредственно такого разграничения в законодательстве нет, хотя данный принцип реализован в Постановлении Правительства Российской Федерации от 02.09.2010 № 671 «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания». Так, в форме государственного задания на выполнение работы нет графы «Потребители», требований к объему и качеству работы, значений предельных цен (тарифов).

Государственная услуга и государственная функция отражают процессы взаимодействия государства и общества, их принципиальное различие — в инициаторе взаимодействия:

1) если инициатором взаимодействия является **орган власти** (например, осуществление контрольной проверки, расчет каких-либо общих тарифов и т. д.), то взаимодействие квалифицируется как государственная функция;

2) если инициатором взаимодействия является **гражданин или организация** (например, получение паспорта, лицензирование своей деятельности, расчет индивидуального тарифа, получение дубликата утерянного документа, запрос информации для СМИ), то такое взаи-

<sup>4</sup> Сизова О. Услуги и функции: найдите 10 отличий // Госуслуги: планирование, учет, налоги. 2012. № 3. С. 25.

<sup>5</sup> Постановление Правительства РФ от 16.05.2011 № 373 «О разработке и утверждении административных регламентов исполнения государственных функций и административных регламентов предоставления государственных услуг».

<sup>6</sup> См.: Государственное задание на оказание работ Тамбовскому областному государственному бюджетному учреждению «Региональный центр энергосбережения» на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» (утверждено приказом управления ТЭК и ЖКХ области 24.01.2012 № 5).

действие является государственной услугой<sup>7</sup>.

Далее, функция имеет более императивный характер, чем работа, поскольку реализуется органом исполнительной власти и часто связана с контролем, надзором (модель взаимодействия «подчинение»), тогда как работа по уровню императивности близка к услуге, оказываемой учреждением по заданию (модель взаимодействия «сотрудничество»).

Остается последний вопрос — как отличить услугу по заданию от услуги по регламенту? Здесь необходимо рассмотреть механизм возникновения потребности. Потребность в услугах, оказываемых учреждениями культуры, социальной защиты, в медицинских, образовательных услугах возникает вне зависимости от правовых условий, тем не менее в Конституции Российской Федерации закреплены соответствующие **права**, соответственно, такие потребности можно назвать *потребностями, вытекающими из прав человека*. Другие потребности, например, необходимость получить паспорт, заплатить штраф или налоги, очевидно, *вытекают из обязанностей гражданина*.

Следовательно, работу и функцию от услуги предполагается отличать с помощью ответа на вопрос, кто является бенефициаром. Услугу по госзаданию от услуги по административному регламенту — через механизм возникновения потребности, а функцию от работы — по уровню императивности. Данное предложение действует как в отношении государственных услуг, работ, функций, так и в отношении муниципальных.

Другим вопросом, на котором хотелось бы остановиться, является проблема **применения способов расчета нормативных затрат** — нормативного, структурного экспертного<sup>8</sup>.

Для большинства учреждений социальной сферы натуральные нормативы расходования ресурсов на оказание услуг отсутствуют (исключения составляют, прежде всего, учрежде-

ния здравоохранения)<sup>9</sup>. Поэтому использование нормативного метода расчета (в терминах действующего законодательства) ограничено. Структурный метод, по сути, является не методом расчета затрат, который позволяет рассчитать реальную стоимость услуги, а рекомендацией распределять косвенные расходы пропорционально оплате труда и начислениям по оплате труда. При использовании экспертного метода, как ясно из названия, нормативные затраты определяются на основе экспертной оценки, что понижает точность и объективность указанного метода.

Получается, что единственный выход — без применения каких-либо методов «распределить исторически сложившееся финансирование между оказываемыми услугами и их объемами, определив таким способом фактическую стоимость оказания услуги конкретным учреждением по состоянию на определенный момент»<sup>10</sup>.

Много вопросов в ходе реформы возникало и по **приносящей доход деятельности и платным услугам**<sup>11</sup>. В соответствии с Федеральным законом от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» бюджетное учреждение вправе сверх установленного государственного (муниципального) задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного (муниципального) задания выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его *основным видам деятельности*. Бюджетное учреждение вправе осуществлять *иные виды деятельности, не являющиеся основными*, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано, и соответствующие указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах. Кроме того, любая некоммерческая организация может осуществлять *предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность* лишь постольку,

<sup>7</sup> Официальный портал органов власти Республики Карелия. URL: <http://www.gov.karelia.ru/Leader/Reform/glos.html> (дата обращения: 20.09.2012).

<sup>8</sup> Приказ Минфина России № 137н, Минэкономразвития России № 527 от 29.10.2010 «О методических рекомендациях по расчету нормативных затрат на оказание федеральными государственными учреждениями государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных учреждений»

<sup>9</sup> Карагодина Д., Сизова О. Отраслевая специфика при определении нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг // Финансовый справочник бюджетной организации. – 2012. – № 1.

<sup>10</sup> Карагодина Д., Сизова О. Указ. соч.

<sup>11</sup> См. об этом: Вавилов А. И. Правовые основы приносящей доход деятельности образовательных учреждений // Нормативные документы образовательного учреждения. – 2011. – № 10.

поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана и соответствует указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах.

Таким образом, по мнению автора, нельзя приравнивать платные услуги к приносящей доход деятельности. Платные услуги могут оказываться учреждением:

- в пределах государственного задания как основной вид деятельности (например, билеты в музеи и театры);

- сверх государственного задания как основной вид деятельности (например, оказание платных образовательных услуг);

- как иной вид деятельности, не являющийся основным (например, реализация продукции, производимой в учебных мастерских).

Приносящей доход деятельностью данные услуги будут только во втором и третьем случае.

Ситуация осложняется тем, что в настоящий момент в законодательстве не существует критериев отличия основного вида деятельности от неосновного. Исчерпывающий перечень видов деятельности с указанием основных видов деятельности и иных видов деятельности, не являющихся основными, должен содержаться в уставе учреждения (п. 33 Постановления Правительства Российской Федерации от 26.07.2010 № 539). Это вызывает дополнительные вопросы как у руководства учреждения, так и у органа, исполняющего функции и полномочия учредителя.

Нет в нормативных правовых актах и четких условий предоставления **субсидий на иные цели (целевых субсидий)**. Перечень целевых субсидий на соответствующий год направляется в Федеральное казначейство органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя

(приказ Минфина России от 16.07.2010 № 72н). По мнению экспертов Федерального казначейства<sup>12</sup>, затратами, финансируемыми субсидиями на иные цели, могут быть, например, затраты на возмещение ущерба в случае чрезвычайной ситуации, затраты на осуществление капитального ремонта и *приобретение основных средств*, на организацию разовых мероприятий, проводимых в рамках долгосрочных и ведомственных целевых программ. Однако в таком случае неясной остается разница между субсидиями на иные цели и бюджетными инвестициями.

В заключение хочется отметить, что, действуя в рамках нового законодательства, государственным (муниципальным) учреждениям придется преодолеть не только упомянутые правовые сложности, но и справиться с противоречием, которое содержится в самой цели реформы — «*повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг, при условии сохранения (либо снижения темпов роста) расходов бюджетов на их предоставление, путем создания условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения ими внебюджетных источников финансового обеспечения, а также создание условий и стимулов для федеральных органов исполнительной власти для оптимизации подведомственной сети*». Упомянутое противоречие заключается в том, что требуется повысить эффективность (и качество) услуг в условиях жесткой экономии бюджетных средств. Таким образом, в настоящее время растет роль внебюджетных источников в финансовом обеспечении деятельности учреждения и повышается уровень его ответственности за свою судьбу.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Вавилов А. И. Правовые основы приносящей доход деятельности образовательных учреждений // Нормативные документы образовательного учреждения. – 2011. – № 10.
2. Камардина Ю. Что Казначейство нам готовит? // Госуслуги: планирование, учет, налоги. – 2012. – № 2. – С. 8–9.
3. Карагодина Д., Сизова О. Отраслевая специфика при определении нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг // Финансовый справочник бюджетной организации. – 2012. – № 1.
4. Сизова О. Услуги и функции: найдите 10 отличий // Госуслуги: планирование, учет, налоги. – 2012. – № 3. – С. 23–27.

<sup>12</sup> Камардина Ю. Что Казначейство нам готовит? // Госуслуги: планирование, учет, налоги. 2012. № 2. С. 9.



УДК 338.001.36

Р. А. ПУЗИКОВ  
R. A. PUZIKOV**ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ:  
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА****THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTING ECONOMIC SECURITY MODELS:  
COMPARING ASPECTS**

**Аннотация.** В статье рассматривается проблема типологизации моделей экономической безопасности предприятия в контексте защиты как корпоративных, так и государственных интересов. В условиях роста экономической конкуренции в начале XXI века чрезвычайно важно защитить себя от атак извне и выстроить эффективную систему экономической безопасности. При этом нет универсального плана защиты, в каждом конкретном случае выбирается наиболее адекватная модель.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность; модель; конкуренция; корпоративный конфликт; рейдерство; снижение рисков.

**Abstract.** In this article the author examines the problem of classification of economic security models from the aspect of defense corporate and state interests. With the rapid run-up in market competition in the beginning of XXI century, prevention from external attacks and setting up of efficient economic security system are extremely important. Meanwhile there is no universal protection plan, in each case the most appropriate model is chosen.

**Keywords:** economic security; model; competition; corporate conflict; illegal capture.

Проблема типологизации моделей экономической безопасности, реализуемых на машиностроительных предприятиях, как и в целом в рамках деятельности организаций частного и государственного сектора, в отечественной и зарубежной научной литературе изучена недостаточно глубоко. Во многом такая ситуация объясняется сложностями определения критериев классификации. Зачастую та или иная компания вынуждена реагировать на возникающие вызовы «по факту», а спектр угроз экономической безопасности исключительно широк.

Так, например, современный российский исследователь А. И. Соловьев трактует проблему экономической безопасности исключительно широко, полагая, что «экономическая безопасность фирмы — это состояние защищенности от ущербов различной природы»<sup>1</sup>. В свою очередь, эти ущербы он делит на ряд видов: случай-

ные и умышленные; направленные против собственности; препятствующие осуществлению экономической деятельности; управленческие; информационные; структурно-функциональные; кредитно-финансовые; технико-технологические; товарно-распределительные; экологические; исходящие от персонала фирмы; направленные против персонала фирмы; административные и уголовные; имиджевые и т. д.<sup>2</sup>

Не менее комплексная оценка угроз экономической безопасности содержится и в ряде других работ специалистов данного профиля, например, в книге О. Грунина «Экономическая безопасность организации». Он дает следующую классификацию угроз:

- по источнику (внутренние — источник угрозы находится на территории РФ, внешние — источник расположен за границей государства);
- по природе возникновения (угрозы, вы-

<sup>1</sup> Соловьев А. И. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта // Конфидент. 2002. № 3. С. 46.

<sup>2</sup> Там же. С. 46.

званные политикой государства, инициированные иностранными государствами, исходящие от криминальных структур, конкурентов, контрагентов);

- по вероятности реализации (реальные — могут осуществляться в любой момент времени, потенциальные — могут реализоваться в случае формирования определенных условий);

- по отношению к человеческой деятельности (объективные — формируются независимо от целенаправленной деятельности, субъективные — создаются сознательно, например, разведывательной, подрывной и иной деятельностью, организованной преступностью);

- по объекту посягательства (информации, финансам, персоналу, деловому реноме);

- по возможности прогнозирования (прогнозируемые на уровне хозяйствующего субъекта и не поддающиеся прогнозу);

- по последствиям (всеобщие — отражаются на всей территории Российской Федерации или на большинстве ее субъектов, локальные — отображаются на отдельных объектах);

- по величине нанесенного (ожидаемого) ущерба (катастрофические, значительные, вызывающие трудности)<sup>3</sup>.

Такого рода широкие трактовки угроз зачастую порождают у исследователей соблазн избежать выделения специальных моделей экономической безопасности (далее — ЭБ) предприятия, чаще всего все сводится к констатации необходимости комплексного обеспечения ЭБ<sup>4</sup>. Тем не менее на практике чаще всего угрозы экономической безопасности являются более специализированными, а то и точечными. Кроме того, процесс комплексного обеспечения ЭБ является весьма дорогостоящим и трудозатратным, особенно это ощутимо в условиях реструктуризации бизнеса. Как известно, общая сумма затрат на обеспечение безопасности не должна превышать полученный от соответствующих мероприятий полезный эффект. Поэтому, признавая всю оптимальность варианта «комплексной безопасности», мы должны иметь в виду возможность дифференциации моделей ЭБ в зависимости от различных факторов. Так-

же надо иметь в виду, что процесс обеспечения экономической безопасности предприятия предполагает гибкую, зачастую оперативную реакцию на вызовы конъюнктуры.

В результате анализа имеющихся данных можно провести следующую *классификацию моделей ЭБ*.

Во-первых, можно разделить модели ЭБ предприятия *по степени актуальности и алармизма* на **стратегические** и **тактические**. Конечно, большинство государственных и частных бизнес-структур стремятся выстраивать стратегические схемы защиты своих интересов и своего благополучия. Многие (особенно крупные компании и предприятия, функционирующие в режиме государственной тайны) вообще рассматривают процесс обеспечения своей экономической безопасности в контексте защиты национальной безопасности РФ и отталкиваются в этом от различного рода «доктрин» и «стратегий», взятых на вооружение в стране в 2000-е гг. (Военная доктрина Российской Федерации, Доктрина информационной безопасности, Доктрина продовольственной безопасности, Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года и др.). В последней есть положения, напрямую касающиеся «фундаментальных» экономических проблем, создающих сейчас или в перспективе угрозы эффективному функционированию отечественного бизнеса. В частности, главными стратегическими рисками национальной безопасности в экономической сфере на долгосрочную перспективу являются «сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потеря контроля над национальными ресурсами, ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудонедостаточность, низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы, сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых

<sup>3</sup> Грунин О. А. Экономическая безопасность организации. СПб., 2002. С. 7.

<sup>4</sup> См., напр.: Сигова М. В. Консалтинговые услуги в механизме обеспечения экономической безопасности бизнеса. Автореф. дис... канд. экон. наук. СПб., 2005. С. 7.

отношений, а также незаконной миграции»<sup>5</sup>. Безусловно, все эти угрозы национального масштаба должны в полной мере учитываться при стратегическом планировании деятельности промышленного предприятия (холдинга), а тем более в условиях его реструктуризации.

При этом очень часто проблемы, возникающие перед теми или иными компаниями, являются тактическими, конъюнктурными. Это происходит либо в силу недооценки бизнес-конкурентов, либо в случае экономического и политического форс-мажора, либо в результате иных непредвиденных обстоятельств. Под влиянием окружающей среды, различного рода факторов могут возникнуть многие десятки внешних опасностей и угроз экономической безопасности предприятия. К ним можно отнести: неблагоприятное изменение политической ситуации; макроэкономические потрясения (кризисы, нарушение производственных связей, инфляция, потеря рынков сырья, материалов, энергоносителей, товаров и т. д.); изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности (налогового, отношений собственности, договорного и др.); неразвитость инфраструктуры рынка; противоправные действия криминальных структур; использование недобросовестной конкуренции; промышленно-экономический шпионаж; моральные (психологические) угрозы, запугивание, шантаж и физическое, опасное для жизни воздействие на работников и их семьи (убийства, похищения, избиения); хищения материальных средств; противоправные действия конкурентов, их стремление завладеть контрольным пакетом акций; заражение программ ЭВМ различного рода компьютерными вирусами; противозаконные финансовые операции; чрезвычайные ситуации природного и технического характера; несанкционированный доступ конкурентов к конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну; кражи финансовых средств и ценностей; мошенничество; повреждение зданий, помещений и многие другие<sup>6</sup>.

Все это требует оперативности в реагирова-

нии на возникающие угрозы и атаки, а также использования тактической (мобилизационной) модели обеспечения экономической безопасности. Актуальность такого развития событий особенно возрастает при вступлении компании в период турбулентности и нестабильности. При этом речь идет не только о ситуации кризисной, когда менеджмент вынужден отбиваться «по факту» от возникающих вызовов и угроз, но и о ситуации, когда бизнес проводит реформирование своей структуры или направлений деятельности, осуществляет рейдерскую активность или расширяет производство. Соответственно, это касается и варианта с реструктуризацией бизнеса. Конечно, такая тактическая реакция на возникающие проблемы таит в себе изрядные риски, и многое зависит от эффективности тех лиц и структур, которые ответственны за обеспечение ЭБ в таком «чрезвычайном положении», тем не менее зачастую именно в тактическом противоборстве решается вопрос о выживании компании или о победе над конкурентами. Как считают авторы аналитического справочника «Стратегии бизнеса», «существование риска и неизбежные изменения его распределения выступают постоянным и сильнодействующим фактором развития предпринимательской сферы экономики»<sup>7</sup>.

Сразу нужно оговориться, что тактическая модель для промышленных предприятий (в том числе машиностроительных) является «чрезвычайной» и «вынужденной». Все дело в специфике организации предпринимательской деятельности. Если в непромышленном секторе (финансы, ритейл, страхование и пр.) риски являются неизбежными и к ним заранее готовится и менеджмент, и персонал компаний, то промышленные предприятия, хозяйственная активность которых связана главным образом с производством продукции, могут успешно работать и развиваться, лишь избегая чрезмерно рискованных решений. В особенности это касается крупных промышленных предприятий, поскольку в этом случае есть риск втянуть в авантюру тысячи работников и создать не только себе, но и государству серьезные проблемы.

<sup>5</sup> Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года // Российская газета. 2009. 13 мая.

<sup>6</sup> Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия (во что обходится хозяйствующим субъектам защита собственности и способы минимизации возможных потерь) // РИСК. 1997. № 6. С. 62.

<sup>7</sup> Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под общ. ред. акад. РАЕН, д. э. н. Г.Б. Клейнера. М., 1998. Гл. 5.

Поэтому для менеджмента таких предприятий характерными являются решения и действия, ориентированные на уменьшение риска. В этом смысле такие организации принципиально отличаются от тех хозяйственных структур, экономическая активность которых связана именно с использованием ситуаций повышенного риска. Поэтому промышленные предприятия, как показывает практика, менее готовы к выстраиванию тактической экономической обороны и зачастую уповают на помощь со стороны властных структур, апеллируя к своей «социальной значимости».

Во-вторых, еще одной классификацией моделей выстраивания экономической безопасности является их дифференциация *по степени глубины выстраивания защиты*. В этом плане их можно разделить на **простые** и **эшелонированные**.

Чаще всего компании выстраивают простые, одноступенчатые (или малоступенчатые) системы защиты экономической безопасности. Это обусловлено как соображениями рационального характера (эшелонированная модель обойдется бизнесу гораздо дороже), так и недооценкой возможностей противника. При этом чаще всего эшелонированные модели ЭБ используются на «техническом» уровне, например, при обеспечении охраны территории. При этом предусматривается несколько «степеней защиты» периметра предприятия, различного рода «подстраховки» в сигнализации и пр. Кроме того, «эшелонированная» стратегия защиты предусмотрена для предотвращения компьютерных и хакерских атак в рамках обеспечения информационной безопасности предприятия.

«Первопроходцами» в данном направлении выступили IT-специалисты корпорации Intel, которые в свое время осознали, что число всевозможных вызовов является практически бесконечным и физически нельзя обеспечить защиту от всех атак. Даже если бы это и получилось, то оказалось бы слишком дорогой затеей. В связи с этим было решено оптимизировать стратегию IT-безопасности, сфокусировав имеющиеся ресурсы на наиболее эффективном предупреждении угроз и устранении причи-

ненного вреда. Собственно, это и потребовало выработки стратегии, позволяющей предсказывать наиболее вероятные цели атак, предупреждать наиболее вероятные действия атакующих субъектов (нейтрализовать их методы), максимально быстро обнаруживать вторжения, эффективно реагировать на них, чтобы уменьшить урон и быстрее восстановить нормальное функционирование пострадавших информационных структур корпорации. Такая стратегия в соответствии с военной терминологией получила название Defense-in-Depth (эшелонированная оборона) и доказала свою эффективность в различных ситуациях. Кроме того, она позволила выработать экономически выгодные, масштабируемые и адаптивные компьютерные программы, позволяющие на равных противостоять новым и изменяющимся угрозам<sup>8</sup>.

Тем не менее ничего подобного в плане выстраивания эшелонированной системы безопасности на уровне менеджмента чаще всего не делается. Так, например, компании, наладив устойчивые и казалось бы надежные контакты с органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления, получив гарантии защиты с их стороны, зачастую упускают из виду другие варианты эшелонированной «подстраховки». Так, зачастую в случае спонтанного возникновения корпоративных войн или рейдерских атак они бывают не готовы к тому, что их противники задействуют федеральные каналы давления и «группы поддержки» в силовых структурах. Еще сложнее дело обстоит с PR и юридической подстраховкой на случай возникновения чрезвычайных ситуаций. Анализ возможных угроз и опасностей показывает, что значительную часть проблем (неправильно оформленные договоры, непоставки партнеров и др.) необходимо снимать превентивно до их появления, что значительно снизит затраты на обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Кроме того, должны быть налажены конструктивные и надежные контакты с «профильной» прессой на случай антикризисного PR, необходимо вести мониторинг действий конкурентов и т. д.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Стратегия эшелонированной обороны. Intel. URL: <http://ru.intel.com/business/community/?automodule=blog&blogid=7605&showentry=832> (дата обращения: 12.12.2011).

<sup>9</sup> Кунбутаев Л. М., Минзов А. С. Экономическая безопасность: анализ различных точек зрения на сущность и содержание термина. URL: <http://www.minzov.ru/analytic/4.pdf>.



Заранее выстроенные отношения со **средствами массовой информации** могут принести неоценимую пользу. Дружественные издания и каналы телевидения могут предотвратить попадание компрометирующей информации в коммуникативное пространство или как минимум предупредить своих «бизнес-союзников» о такой возможности. Тогда компания сможет быть во всеоружии во время зарождающегося кризиса. Во время самого кризиса дружественные СМИ могут помочь акцентировать внимание общественности на выгодных компании фактах, таким образом помогая вам управлять общественным мнением, направляя его в «нужное» русло.

Одновременно на случай начала конкурентами медиа-войны против компании у нее должен быть готов продуманный план действий по нейтрализации информационной активности оппонентов. Так при появлении в газете или на телевидении информации, порочащей репутацию фирмы, рекомендуется действовать поэтапно следующим образом.

1. Необходимой является моментальная реакция на запросы прессы.

2. Обнародовать необходимо только известные факты о причинах или последствиях любой кризисной ситуации. Догадок и гипотез, которые могут стать причиной возникновения слухов, следует избегать. Но в то же время необходимо предоставлять постоянный поток информации, даже в ситуации, когда изменений нет. Тем самым может возрасти доверие к компании.

3. Как только достаточной объём информации, освещающей ситуацию, собран, следует немедленно собрать пресс-конференцию. Журналисты должны получить ответы на все вопросы. Причём стоит учитывать время выхода теленовостей или газет и в зависимости от этого назначать время мероприятия.

4. На пресс-конференции обязательно должны быть первые лица. Их отсутствие производит негативное впечатление на общественность и прессу. На роль выступающего необходимо назначить человека, которому верят журналисты. Кроме того, нужно помнить, что его внешность, голос, манера говорить будут воздействовать на телевизионную аудиторию.

5. В некоторых случаях, если компрометирующая информация, опубликованная в СМИ, вызвала исключительный общественный резонанс, следует оперативно создать горячую линию. Именно hot line — одно из самых эффективных средств по установлению контактов с общественностью. Сообщение о возникновении горячей линии должно появиться в газетах и (или) на телевидении. Оно поможет установить двустороннюю связь с общественностью и позволит предоставлять информацию, а также получать сведения об общественном мнении.

6. Эффективной мерой может стать создание пресс-центра для связи с прессой и телевидением, если такового нет в отделе PR. Через него репортеры смогут получать свежую информацию.

7. Пресс-центр, горячая линия и другие подобные подразделения должны быть доступными 24 часа в сутки, а также фиксировать содержание звонков для того, чтобы знать, какие вопросы интересуют журналистов больше всего<sup>10</sup>.

Не менее активно, эшелонировано и превентивно компания должна выстраивать **стратегию защиты в правовом поле**. Сегодня вопросам юридической и экономической защищенности уделяется самое пристальное внимание, поскольку от этого порой зависит сам факт существования той или иной организации. Поскольку подстраховать деятельность компании возможно только при помощи тщательного оформления всей необходимой документации, эта обязанность является прерогативой юристов. Именно их квалификация и профессионализм могут спасти организацию в сложной ситуации, когда ваши партнеры, клиенты, инвесторы или другие заинтересованные лица начнут предъявлять необоснованные претензии.

Все действия юридической службы по защите предприятия можно условно разделить на несколько направлений. Прежде всего в обязанности юриста входит проверка контрагентов. Это понятие подразумевает под собой полный комплекс процедур по установлению репутации и экономической истории того юридического или физического лица, с которым планируется заключать договор о сотрудничестве или оказании услуг. В большинстве

<sup>10</sup> *Одинцова М.* Технологии противодействия черному PR. URL: [http://art.thelib.ru/business/management/tehnologii\\_protivodeystviya\\_chernomu\\_pr.html](http://art.thelib.ru/business/management/tehnologii_protivodeystviya_chernomu_pr.html) (дата обращения: 13.12. 2011).

случаев профессиональная отработка методов проверки позволяет на ранних стадиях отслеживать неблагонадежных клиентов и потенциальных партнеров, что существенно снижает риски компании в дальнейшем. Кроме того, не стоит забывать и о так называемых рутинных процедурах, в которые входит экспертиза договоров и другой документации, описывающей хозяйственную и экономическую деятельность бизнес-структуры.

Наконец, в-третьих, классификацию моделей экономической безопасности можно провести исходя из *степени динамичности защиты в случае возникновения угроз*. В этой связи можно выделить **динамичные, статичные и смешанные модели**.

Статичная модель предполагает «глухую оборону» как в случае ведения нормальной деятельности предприятия, так и в случае реализации «непредвиденного сценария». Данный подход основывается на понимании экономической безопасности исключительно как «защиты». Тем не менее он практически не учитывает динамику экономической конъюнктуры, возникновение новых угроз и вызовов, современные требования открытости и транспарентности ведения бизнес-деятельности, не говоря уже о том, что подобная модель «обороны» является неадекватной как для ситуации «конкурентных войн» (здесь оборона фактически сродни поражению), так и для ситуации

реструктуризации бизнеса.

Примечательно, что с конца 1990-х гг. стал развиваться новый подход<sup>11</sup> к определению сущности категории «безопасность», так называемый **деятельностный подход** (в отличие от подхода «*безопасность есть состояние*»). Этот подход представляется нам наиболее последовательным и позволяющим сформулировать такое понятие безопасности, которое рациональным и непротиворечивым образом объясняло бы все случаи его употребления (безопасность личности, безопасность производственных процессов, политическая, военная, радиационная, экологическая безопасность и т. д.). В соответствии с этим подходом безопасность не является состоянием защищенности интересов субъекта, а представляет собой совокупность условий существования хозяйствующего субъекта, при которых обеспечивается выполнение целей его функционирования. Важен еще один момент — состояние своей безопасности должен контролировать сам хозяйствующий субъект. Другими словами, обеспечение безопасности субъекта — это создание вполне определенных условий, при которых бы реализовывались его интересы и осуществлялись поставленные им цели функционирования.

Тем не менее в большинстве случаев компании все же предпочитают ориентироваться на «синтетический» вариант, предусматривающий сочетание динамических и статических моделей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Грунин О., Грунин С. Экономическая безопасность организации. Теория, методология, источники, обеспечение экономической безопасности. – СПб., 2002. – 160 с.
2. Кунбутаев Л. М., Минзов А. С. Экономическая безопасность: анализ различных точек зрения на сущность и содержание термина. URL: <http://www.minzov.ru/analitic/4.pdf>.
3. Сигова М. В. Консалтинговые услуги в механизме обеспечения экономической безопасности бизнеса. Автореф. дис... канд. экон. наук. – СПб., 2005. – 34 с.
4. Соловьев А. И. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта // Конфидент. – 2002. – № 3. – С. 40–52.
5. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под общ. ред. акад. РАЕН, д. э. н. Г. Б. Клейнера. – М., 1998. – 443 с.
6. Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия (во что обходится хозяйствующим субъектам защита собственности и способы минимизации возможных потерь) // РИСК. – 1997. – № 6. – С. 55–70.
7. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. – СПб, 1999. – 138 с.

<sup>11</sup> Митрофанов А. А. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая разведка URL: <http://www.bre.ru>.

# НАШИ АВТОРЫ

*Акперов Имран  
Гурруевич*

Д. э. н., проф., ректор Института управления, бизнеса и права,  
Ростов-на-Дону, Россия  
E-mail: rector@iubip.ru

*Бровкина Наталья  
Евгеньевна*

К. э. н., доц. каф. «Банки и банковский менеджмент»  
Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: nbrovkina@inbox.ru

*Брусов Петр  
Николаевич*

Д. ф.-м. н., проф. каф. «Прикладная математика»  
Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: pnb1983@yahoo.com

*Брусов Павел  
Петрович*

К. ф.-м. н., ведущий научный сотрудник Южного  
федерального университета, Ростов-на-Дону, Россия  
E-mail: ppb@bmail.ru

*Брусова Анастасия  
Петровна*

Начальник отдела финансовых расчетов и рисков компании  
МТС, Москва, Россия  
E-mail: flowerik1@yandex.ru

*Долгов Денис  
Михайлович*

Студент факультета «Финансовый менеджмент»  
Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: infoddisney@gmail.com

*Зарипов Вадим  
Маратович*

Руководитель аналитической службы юридической  
компании «Пепеляев Групп», Москва, Россия  
E-mail: v.zaripov@pgplaw.ru

*Крамаров Сергей Олегович*

Д. ф.-м. н., проф., директор научного центра «Мобильность  
интеллектуальных ресурсов», Ростов-на-Дону, Россия  
E-mail: masnoyur@yandex.ru

*Курляндская Галина Витальевна*

К. э. н., генеральный директор Центра фискальной политики,  
член Экспертного совета при Правительстве Российской  
Федерации, Москва, Россия

*Литвинова Вероника Владленовна*

Аспирантка каф. «Финансы» Финансового университета  
E-mail: fa-fm-1@yandex.ru

*Лосева Ольга Владиславовна*

К. пед. н., доц. каф. «Высшая математика и статистика»  
Заочного финансово-экономического института  
Финансового университета, Пенза, Россия  
E-mail: lov191171@yandex.ru

*Мамонтова Елена Анатольевна*

доцент, к. пед. н., доцент кафедры «Информационные  
технологии» Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: emamontova07@list.ru

- Мухамедина Шамшия*** Д. ист. н., проф., зав. каф. «Отечественная история» Уфимской государственной академии экономики и сервиса, Уфа, Россия  
E-mail: mukhamedina@mail.ru
- Николенко Виталий Михайлович*** Соискатель каф. «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» Финансового университета, директор Независимого финансового консорциума, Москва, Россия  
E-mail: buspro@mail.ru
- Орехова Наталья Петровна*** Кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: Natali\_Orehova@bk.ru
- Пузиков Роман Александрович*** Аспирант кафедры «Экономика и управление предприятием», Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»
- Расторгуев Сергей Викторович*** К. ист. н., доц., руководитель центра маркетинга и PR Института делового администрирования и бизнеса Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: fomalgaut71@mail.ru
- Рыжов Роман Сергеевич*** К. ю. н., докторант каф. «Административное право» ГОУ ВПО «Московская государственная юридическая академия им. О. Е. Кутафина», зав. каф. «Гражданские и уголовно-правовые дисциплины» филиала ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления им. К. Г. Разумовского», Волоколамск, Россия
- Селезнев Павел Сергеевич*** К. п. н., директор по международному сотрудничеству Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: sps@fa.ru; seleznev Pavel@gmail.com
- Соколинская Наталия Эвальдовна*** К. э. н., проф. каф. «Банки и банковский менеджмент» Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: sokolinskaja@mail.ru
- Степанова Наталья Васильевна*** Доцент кафедры «Информационные технологии» Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: stsernat@mail.ru
- Турков Александр Викторович*** научный сотрудник Центра прикладных разработок и консалтинга, Финансовый университет, Москва, Россия  
E-mail: alexanderturkov@mail.ru
- Филатова Татьяна Васильевна*** К. э. н., проф. каф. «Финансовый менеджмент» Финансового университета, Москва, Россия  
E-mail: mfilatova@fa.ru



# OUR AUTHORS

***Imran G. Akperov***

Doctor of Science (Economics), Professor, Rector, Institute of Business, Management and Law, Ростов-на-Дону, Russia  
**E-mail:** rector@iubip.ru

***Natalia E. Brovkina***

Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** nbrovkina@inbox.ru

***Peter N. Brusov***

Professor of the Department “Applied mathematics”, Finance University,  
Moscow, Russia  
**E-mail:** pnb1983@yahoo.com

***Pavel P. Brusov***

Leading scientist, Southern Federal University  
**E-mail:** ppb@bmail.ru

***Anastasiya P. Brusova***

Head of the Department “Financial Settlements and Risks” of MTS, Moscow, Russia  
**E-mail:** flowerik1@yandex.ru

***Denis M. Dolgov***

Student of the Department “Financial management”, Finance University, Moscow, Russia

***Vadim M. Zaripov***

Head of Analytical Department, Pepeliaev Group, Moscow, Russia  
**E-mail:** v.zaripov@pgplaw.ru

***Sergey O. Kramarov***

Director, Scientific Center “MIR”  
**E-mail:** masnoyur@yandex.ru

***Galina V. Kurlyandskaya***

Candidate of Science (Economics), Center for Fiscal Policy, Moscow, Russia

***Veronika V. Litvinova***

Post-graduate student of the Department “Finance”, Finance University, Moscow, Russia

***Olga V. Loseva***

Candidate of Science (Pedagogics), Associate Professor of the Department “High Mathematics and Statistics” (branch in Penza), Distance institute of Finance and Economics, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** lov191171@yandex.ru

***Elena A. Mamontova***

Candidate of Science (Pedagogics), Associate Professor of the Department “Information Technology”, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** emamontova07@list.ru

- Shamshiya Mukhamedina*** Doctor of Science (History), Professor, Head of the Department “National History”, Ufa State Academy of Economics and Service, Ufa, Russia  
**E-mail:** mukhamedina@mail.ru
- Vitaliy M. Nikolenko*** Post-graduate student of the Department “International Currency and Credit Financial Relations”, Financial University, Independent Financial consortium director, Moscow, Russia  
**E-mail:** buspro@mail.ru
- Natalya P. Orekhova*** Leading scientist, Financial University, Moscow, Russia  
**E-mail:** Natali\_Orehova@bk.ru
- Roman A. Puzikov*** Post-graduate student of the Department “Economy and business organization”, the Moscow State Technical University “STANKIN”, Moscow, Russia
- Sergey V. Rastorguev*** Candidate of Science (History), Associate Professor, Head of Marketing and PR Center the Institute of Business Administration and Business, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** fomalgaut71@mail.ru
- Roman S. Ryzhov*** Candidate of Science (Jurisprudence), Doctoral candidate of the Chair “Administrative law”, Moscow state law academy named after O. E. Kutafin, Head of the Department “Civil and Criminal Law”, Moscow State University of Technologies and Management named after K. G. Razumovsky, Volokolamsk, Russia
- Pavel S. Seleznev*** Candidate of Science (Political Science), Director for International Cooperation, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** sps@fa.ru; seleznev Pavel@gmail.com
- Natalia E. Sokolinskaya*** Candidate of Science (Economics), Professor of the Department “Bank and Banking Management”, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** Sokolinskaja@mail.ru
- Natalia V. Stepanova*** Associate Professor of the Department “Information Technology”, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** stsernat@mail.ru
- Aleksandr V. Turkov*** Scientist of the Center of Applied Development and Consulting Services, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** alexanderturkov@mail.ru
- Tatyana V. Filatova*** Professor of the Chair “Financial management”, Finance University, Moscow, Russia  
**E-mail:** mfilatova@fa.ru

№ 5 (71) 2012 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
теоретический и научно-практический журнал

---

Подписка в редакции  
по тел./факс: (499) 943-98-43  
Выпускающий редактор – В. В. Литвинова  
Дизайн, верстка – К. Е. Верещагина  
Адрес редакции:  
125993, Москва, ГСП-3,  
Ленинградский пр-т, 49, к. 133  
Тел.: 8 (499) 943 9929  
E-mail: [fin.jurnaly@yandex.ru](mailto:fin.jurnaly@yandex.ru)  
<http://www.fa.ru>

Subscription in editorial office  
tel./fax: (499) 943-98-43  
Output editor – V. V. Litvinova  
Design, make up – K. E. Vereshchagina  
Editorial address:  
49, Leningradsky prospect, office 133  
Moscow, 125993  
tel.: +7 (499) 943 9929  
E-mail: [fin.jurnaly@yandex.ru](mailto:fin.jurnaly@yandex.ru)  
<http://www.fa.ru>

Подписано в печать 25.10.2012  
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.  
Гарнитура Times New Roman.  
Объем 10,0 п. л.  
Заказ № 816-ОД  
Тираж: 250 экз.

Signed for press on 25.10.2012  
Format — 60 x 84 1/8. Offset print.  
Font — Times New Roman.  
Size 10,0 printer sheets.  
Order № 816-OD  
Circulation: 250 copies

Отпечатано в Издательстве  
Финансового университета  
при Правительстве  
Российской Федерации

Printed by Publishing House  
of Financial University  
under the Government  
of the Russian Federation

© Финансовый университет

© Financial University

---

№ 5 (71) 2012

# BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International  
theoretical and applied sciences journal