Балтийский экономический журнал №2(6) декабрь 2011 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г. и Международным центром ISSN в Париже под №2073-3364. Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Учредитель:

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

Издатель:

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета Л.И. Сергеев, доктор экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области.

Члены редакционного совета: М.Л. Бронштейн, академик Академии наук Эстонской Республики; Хенрык Гавроньски, доктор экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А.В. Губенко, доктор экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации; Э.М. Зелгалве, доктор экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А.В. Иванов, доктор экон. наук, профессор, ректор Калининградского государственного технического университета; А.П. Клемешев, доктор полит. наук, профессор, ректор Балтийского федерального университета им. И. Канта; И.А. Максимцев, доктор экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; В.А. Мау, доктор экон. наук, профессор, ректор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; А.Г. Мнацаканян, доктор экон. наук, профессор, президент Балтийского института экономики и финансов; С.Е. Прокофьев, доктор экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зам. руководителя Федерального казначейства; М.В. Романовский, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; И.П. Скобелева, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций.

Главный редактор А.М. Карлов, доктор техн. наук, профессор, проректор по научной работе Балтийского института экономики и финансов (БИЭФ).

Редакционная коллегия:

Г.Г. Арунянц, доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой БИЭФ; В.З. Жевлаков, канд. экон. наук, доцент, декан БИЭФ; Н.В. Живенок, доктор социол. наук, доцент БИЭФ; В.В. Ивченко, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой РГУ им. И. Канта; А.И. Кузнецов, доктор физ.-мат. наук, профессор БИЭФ; А.В. Сербулов, доктор экон. наук, профессор, декан экономического факультета БГА РФ; А.Ю. Тихонов, канд. экон. наук, доцент БИЭФ; Г.М. Федоров, доктор геогр. наук, профессор, проректор по научной работе РГУ им. И. Канта; Р.Ш. Хаджаев, доктор экон. наук, профессор РГУ им. И. Канта; Н.А. Четверикова, доктор филос. наук, зав. кафедрой БИЭФ.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Верстка Л.А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236029, г. Калининград, ул. Горького, 23

НОУ ВПО Балтийский институт экономики и финансов

Тел. (4012) 91-66-64, (4012) 95-08-29, факс (4012) 91-66-64

Адрес в Интернете: http:/www.bief.ru E-mail: rio@bief.ru

Журнал реферируется в ВИНИТИ РАН. Статьи рецензируются, Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов,

опубликованных в Балтийском экономическом журнале, допускается только с письменного разрешения редакции.

Содержание

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 6
Андреянова Н.И., Шапка Н.В. Направления совершенствования системы налогового администрирования в Российской Федерации..... 6
Андреянова Н.И., Борисенко Э.С. Реформирование системы отношений учреждений сферы образования с региональным бюджетом на примере муниципального общеобразовательного учреждения "Калининградский морской лицей".....17
Вольвач Е.А. Россия на пути к созданию международного финансового центра 27
Закревская Г.С., Мишина С.В. Налоговое регулирование доходов местных бюджетов 37
Закревская Г.С., Мишина С.В. Укрепление финансово-имущественных отношений на муниципальном уровне 46
Колмакова О.Д. Востребованность документарного аккредитива как инструмента торгового финансирования среди клиентов банка.....54
Мнацаканян А.Г., Кохан А.Н. Пути повышения устойчивости местных бюджетов 63
Политаньска И. Польша в зоне евро: история, перспективы и последствия.....70
Теплицкий В.А., Мнацаканян А.Г. Методический подход определения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.....82
А.Г. Харин Природная рента в концепции управления стоимостью компании, использующей природные ресурсы 94

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 104
Генне В.В. О финансовых аспектах государственно-частного партнерства в развитии курортно-рекреационных территорий в Российской Федерации 104
Коротченко А.С. Особенности моделирования региональной социально-экономической системы в аспекте оценки времени реакции параметров модели 115
Кузин В.И. О содержании понятия социально-экономического развития.....123
Моисеева Н.К. Технико-внедренческие зоны как форма развития экономической инициативы регионов 128
Овчарова О.П. Роль и место стратегического контроллинга в практике производственно-промышленных предприятий 137
Селиванова Л.А., Карцева Ю.В. Измерение внешней и внутренней среды предприятия на основе монитора нематериальных активов.....144

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ.....155
Салихов А.В. Психологическое доверие как основа экономического доверия 155

ЭКОНОМИКА И ПРАВО.....165
Воробьев А.В. Коррупция: понятие, сущность, тенденции и меры противодействия.....165
Михайлов Е.Е. Принципы обеспечения международной безопасности в топливно-энергетическом комплексе мировой экономики 171

ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИКИ.....181
Четверикова Н.А. Информационная экономика в России: проблемы и перспективы.....181

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....188
Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал" 190

От редакции
Уважаемые коллеги!

Поздравляю с наступающим 2012 годом. Желаю здоровья, творческих успехов, благополучия, материального достатка и исполнения ваших желаний.

Этот номер является шестым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 10, "Экономика и управление народным хозяйством" – 6, "Экономическая социология" – 1, "Экономика и право" – 2, "Философия экономики" - 1.

С научными работами, опубликованными в четвертом и пятом выпусках "Балтийского экономического журнала", можно ознакомиться на сайте НОУ ВПО "БИЭФ" - http:/www.bief.ru. В этом году наш журнал включен в Российской индекс научного цитирования (РИНЦ), поэтому с опубликованными в нем работами можно ознакомиться в базе данных Научной электронной библиотеки (НЭБ), представленной в виде научного информационного ресурса сети Интернет eLIBRARU.RU.

От лица руководства НОУ ВПО "БИЭФ" выражаю искреннюю благодарность членам редакционного совета и редакционной коллегии за рецензирование рукописей, представленных к публикации, и рекламирование "Балтийского экономического журнала" среди аспирантов и активно работающих ученых.

Редакционная коллегия заинтересована в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по научных направлениям и по региональной принадлежности авторов. Приглашаем активно работающих ученых, аспирантов, докторантов к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований в "Балтийском экономическом журнале". Следующий номер журнала будет выпущен в июне 2012 года.

К публикации принимаются ранее не опубликованные авторские материалы теоретических и научно-практических исследований по следующим научным направлениям: финансы, денежное обращение и кредит; экономика и управление народным хозяйством; бухгалтерский учет, анализ и аудит; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая социология и право; философия хозяйства.

Требования к оформлению рукописей приведены на стр. 188.

Авторы могут получить авторские экземпляры журнала по почте наложенным платежом или по подписке. Подписной индекс журнала 00711 в каталоге Калининградской области ООО "Пресса-подписка" областные и центральные издания – журналы и газеты". Подписная стоимость одного номера журнала 190 рублей, по России 250 рублей. Подписаться на "Балтийский экономический журнал" можно по адресам электронной почты:

podpiska@pressa.gazinter.net
zakaz@ pressa.gazinter.net
marketing@ pressa.gazinter.net

С уважением

Главный редактор журнала
доктор техн. наук, профессор,
заслуженный работник высшей
школы Российской Федерации
А.М. Карлов

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.225

Направления совершенствования системы налогового администрирования в Российской Федерации

Н.И. Андреянова, Н.В. Шапка

В статье рассматривается роль камеральных налоговых проверок и предпроверочного анализа налогоплательщика в системе контроля, которые являются одной из основных функций налогового администрирования. Предложены направления по совершенствованию системы налогового администрирования в целях снижения возможности уклонения субъектов предпринимательской деятельности от их налоговых обязательств.

The article discusses the role of off-site tax audits and pre-check tax analysis in the control system, which is one of the main functions of tax administration. Directions for improving the system of tax administration in order to reduce the possibility of evasion of businesses on their tax obligations have been offered.

Ключевые слова: налоговое администрирование, функции налогового администрирования, формы контроля, камеральная проверка, выездная проверка, предпроверочный анализ, налоговое обязательство, налоговая нагрузка.

Keywords: tax administrations, functions of tax administrations, forms of checking, off-site tax audits, field check, pre-check tax analysis, tax obligations, tax load.

Развитие действующего налогового законодательства направлено на успешное завершение налоговой реформы. За прошедший период сформирована система налоговых органов, конкретизированы их полномочия, практически завершен процесс кодификации налогового законодательства. Однако в данной сфере еще существуют определенные недостатки. В настоящее время нет законодательного определения понятия налогового администрирования. Этот термин не упоминается ни в Налоговом кодексе РФ (НК РФ), ни в иных федеральных законах.

Термин "налоговое администрирование" стал применяться относительно недавно в основном в публицистических и научных материалах, посвященных налогообложению. Это понятие также стало несистемно использоваться и в некоторых подзаконных нормативных актах.

На основе анализа действующего законодательства и научной литературы можно сделать вывод, что **налоговое администрирование** - это система управления налоговым процессом в государстве. Управление в указанной сфере осуществляется государством в лице его органов на основании законодательства

Налоговый процесс, в свою очередь, представляет собой организованную деятельность налоговых органов, налоговых агентов, налогоплательщиков, направленную на исполнение конституционной обязанности по уплате налогов и сборов (ст. 57 Конституции РФ) [7, с. 7].

Налоговому администрированию как системе управления присущи следующие функции: планирование, учет, контроль, анализ и регулирование. Каждая из них использует свои формы, способы и приемы достижения поставленных перед нею задач.

Главной задачей налогового планирования является расчет обеспечения потребностей бюджетов разных уровней путем оценки налоговых баз и определения объемов будущих поступлений в виде налогов и сборов от налогоплательщиков.

Цель учета - информационное обеспечение всех уровней управления достоверной учетно-аналитической информацией. На ее основе в территориальных налоговых органах осуществляется формирование баз данных по начисленным, поступающим платежам в бюджет и состоянию расчетов с бюджетом. По каждому плательщику налогов и сборов ведутся карточки "Расчеты с бюджетом" ("РСБ"), на основании которых формируется база данных местного и регионального уровня.

Анализ в системе налогового администрирования можно рассматривать в двух направлениях: макроэкономический финансовый анализ; микроэкономический анализ.

Первое направление рассматривается как совокупность финансово-ориентированных аналитических процедур в рамках макроэкономики, т.е. в приложении к региону, стране, рынку, сегменту рынка. В рамках этого анализа осуществляются: стратегический анализ поступлений налоговых платежей в бюджеты всех уровней; оценка развития налоговых баз и налогоплательщиков на перспективу; оценка налогового потенциала территорий.

Второе направление по характеру является внутренним анализом, комплексно характеризующим и позволяющим оценивать деятельность налоговых органов.

Цель налогового регулирования - достижение равновесия общественных, корпоративных и личных экономических интересов участников налоговых правоотношений.

Важнейшей в системе налогового администрирования является контрольная функция, так как благодаря ей реализуется фискальная политика государства.

Налоговый контроль представляет собой вид деятельности уполномоченных органов по вопросам соблюдения и исполнения требований законодательства в области исчисления и уплаты налогов и сборов [6, с. 56].

К формам налогового контроля относятся:

– контроль за своевременным поступлением платежей;
– налоговые проверки;
– реализация материалов налоговых проверок;
– контроль за реализацией материалов проверок и уплатой начисленных финансовых санкций и административных штрафов и др.

Основная из них - налоговые проверки налогоплательщиков. Они являются наиболее эффективными и значимыми, так как направлены не только на установление фактов нарушения законодательства о налогах и сборах, в

результате которых государством недополучены суммы причитающихся к уплате налоговых платежей, но и на предупреждение нежелательных последствий несоблюдения налогового законодательства.

Согласно статье 87.1 Налогового кодекса РФ "Налоговые проверки" налоговые органы проводят следующие виды налоговых проверок налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов:

– камеральные налоговые проверки;
– выездные налоговые проверки.

Под камеральной проверкой понимается проверка представленных налогоплательщиком в налоговый орган налоговых деклараций, бухгалтерской отчетности и иных документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, проводимая по месту нахождения налогового органа [6, с. 143].

Камеральная проверка имеет двойное назначение: как средство контроля за правильностью и достоверностью составления налоговых деклараций и как основное средство отбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок.

Выездная проверка является наиболее трудоемкой формой налогового контроля и назначается только в тех случаях, когда возможности камеральных проверок исчерпаны, а в отношении налогоплательщика должны быть проведены контрольные мероприятия, требующие присутствия налогового инспектора непосредственно на проверяемом объекте.

В мае 2007 года Федеральной налоговой службой (ФНС) России была утверждена "Концепция системы планирования выездных налоговых проверок" (далее - Концепция) [3].

До ее введения в действие процедура планирования выездных проверок относилась к конфиденциальной информации, и решение о их проведении заставало налогоплательщика врасплох, т.е. ставка делалась на эффект внезапности.

В настоящее время планирование выездных налоговых проверок строится на принципах благоприятствования добросовестным налогоплательщикам, неотвратимости наказания нарушителей налогового законодательства. Поэтому вероятность попадания в план проведения выездных налоговых проверок возрастает для тех налогоплательщиков, в отношении которых у налогового органа имеются сведения об их участии в схемах ухода от налогообложения или схемах минимизации налоговых обязательств, и (или) чьи результаты финансово-хозяйственной деятельности свидетельствуют о предполагаемых налоговых правонарушениях.

Таким образом, возросла роль камеральных налоговых проверок как основы системы планирования выездных.

Основные этапы камеральной проверки представлены на рис. 1.

Говоря о камеральных налоговых проверках как важнейшем средстве отбора налогоплательщиков для проведения выездной налоговой проверки, следует определить понятие предпроверочного анализа.

Предпроверочный анализ – это комплекс осуществляемых налоговым органом контрольных процедур (в рамках камеральной налоговой проверки),

направленных на подготовку максимально эффективного проведения выездной налоговой проверки, сбор и качественное изучение информации о планируемых налогоплательщиках [5].

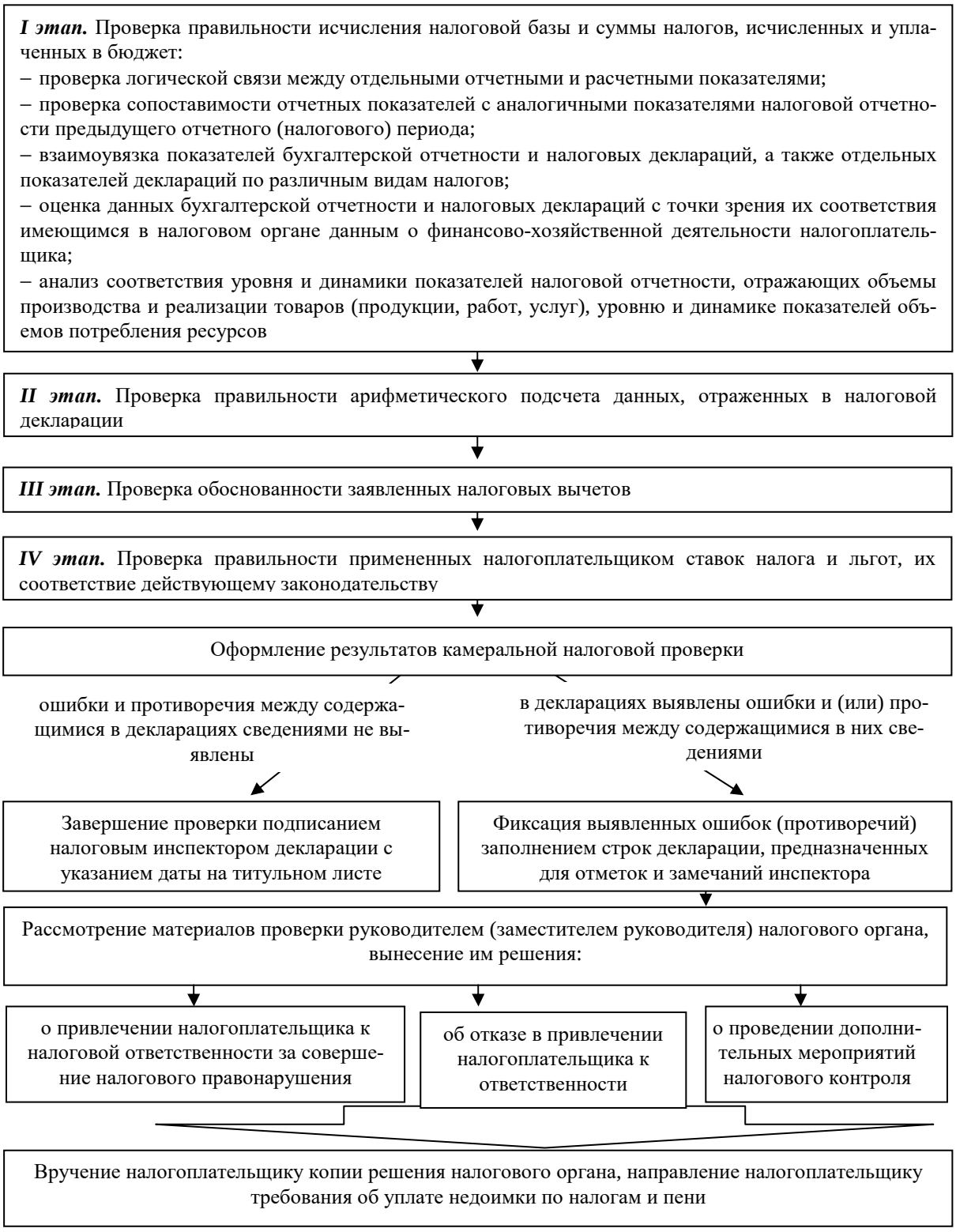


Рис. 1. Этапы проведения камеральной налоговой проверки

Таким образом, конечной целью предпроверочного анализа является выработка оптимальной стратегии предстоящей выездной налоговой проверки, обеспечивающей рациональное использование всех необходимых методов налогового контроля.

Аналитическая деятельность налоговых органов Российской Федерации активно развивается. Однако отдельные методологические аспекты предпроверочного анализа, в частности, принципы и этапы (последовательность) его проведения, в настоящее время недостаточно проработаны и требуют дальнейшего совершенствования.

Принципы предпроверочного анализа – это основные, исходные положения, определяющие его организацию и эффективное осуществление. Чтобы глубже понять сущность предпроверочного анализа и определить методику его проведения, предложено выделить две группы принципов, одна из которых свойственна налоговому контролю в целом (неспецифические принципы), а другая связана с особенностями именно предпроверочного анализа (специфические принципы) (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика принципов предпроверочного анализа

Принципы	**Содержание принципов**
1	*2*
Неспецифические принципы	свойственны налоговому контролю в целом
законности	соблюдение налоговыми органами предписаний законодательства о налогах и сборах в ходе предпроверочного анализа
объективности	выводы по результатам предпроверочного анализа должны быть обоснованными и подтвержденными соответствующими данными, материалами, содержащими качественную информацию
планомерности	предпроверочный анализ, как и любая контрольная деятельность, должен быть спланирован и подготовлен
принцип соблюдения налоговой тайны	в ходе предпроверочного анализа налоговые органы обязаны соблюдать налоговую тайну
Специфические принципы	связаны с особенностями предпроверочного анализа
всеобщности	предпроверочный анализ должен проводиться в отношении всех налогоплательщиков, планируемых для выездной налоговой проверки
единства	предполагает наличие у налоговых органов единой на всей территории РФ информационно-аналитической и методологической базы
целенаправленности	предпроверочный анализ должен быть направлен на подготовку максимально эффективного проведения выездной проверки
оперативности	означает немедленное получение и использование в ходе предпроверочного анализа всей необходимой информации из внешних и внутренних источников
комплексности	предполагает совокупный подход к решению проблемы и предусматривает предпроверочный анализ сразу по всем видам налогов и сборов (то есть объект анализа – это налогоплательщик, а не конкретный налог) и одновременно с группой взаимозависимых и иных аффилированных лиц

1	*2*
соответствия	подразумевает максимальное соответствие результатов предпроверочного анализа потребностям его пользователей в ходе выездной налоговой проверки
поэтапности	предпроверочный анализ должен проводиться последовательными этапами и предполагает оценку на каждом последующем этапе целесообразности использования результатов, полученных на предыдущих этапах

Предлагаемая методика проведения предпроверочного анализа предусматривает следующие этапы (рис. 2).

Первый этап предполагает осуществление анализа всей информации о налогоплательщике, находящейся в распоряжении налогового органа, в том числе поступившей из внешних источников.

Второй этап - анализ финансово-экономических показателей деятельности налогоплательщика. В ходе анализа сумм налоговых обязательств налоговыми органами выявляются тенденции изменения показателей, исследуются повлиявшие на них факторы, излагаются обстоятельства несоответствия между исчисленными и поступившими суммами налоговых платежей (при их наличии).

Анализ сумм налоговых обязательств позволит налоговым органам оценить динамику налоговой нагрузки налогоплательщика, а при выявлении случаев ее снижения при одновременном росте сумм полученных доходов - исследовать причины подобных фактов.

Третий этап - анализ результатов налогового контроля. Он включает анализ существа нарушений, выявленных в ходе проведенных ранее выездных и камеральных налоговых проверок, а также анализ результатов истребований документов (информации), проведенных в соответствии со статьей 93.1 НК РФ по инициативе других налоговых органов.

Особое внимание на данном этапе предпроверочного анализа следует уделять изучению схемы ведения налогоплательщиком бизнеса и выявлению контрагентов – потенциальных участников схем уклонения от налогообложения на основе анализа данных информационных ресурсов налоговых органов

Все контрагенты анализируемого налогоплательщика в обязательном порядке отслеживаются на предмет наличия у них признаков фирм-"однодневок" и "анонимных" структур, а также признаков взаимозависимости. По выявленным контрагентам с подобными признаками посредством работы с информационными ресурсами определяется участие учредителя (руководителя) организации-контрагента в других организациях. Кроме того, следует проводить тщательный анализ всех разовых и непрофильных сделок.

Четвертый этап предполагает подготовку выводов по результатам проведенного анализа. По результатам анализа финансово-хозяйственной деятельности каждого налогоплательщика, включенного в перспективный перечень для планирования выездных налоговых проверок на следующий год, налоговому органу необходимо сделать соответствующие выводы о выявленной

целесообразности (или нецелесообразности) проведения выездной налоговой проверки.

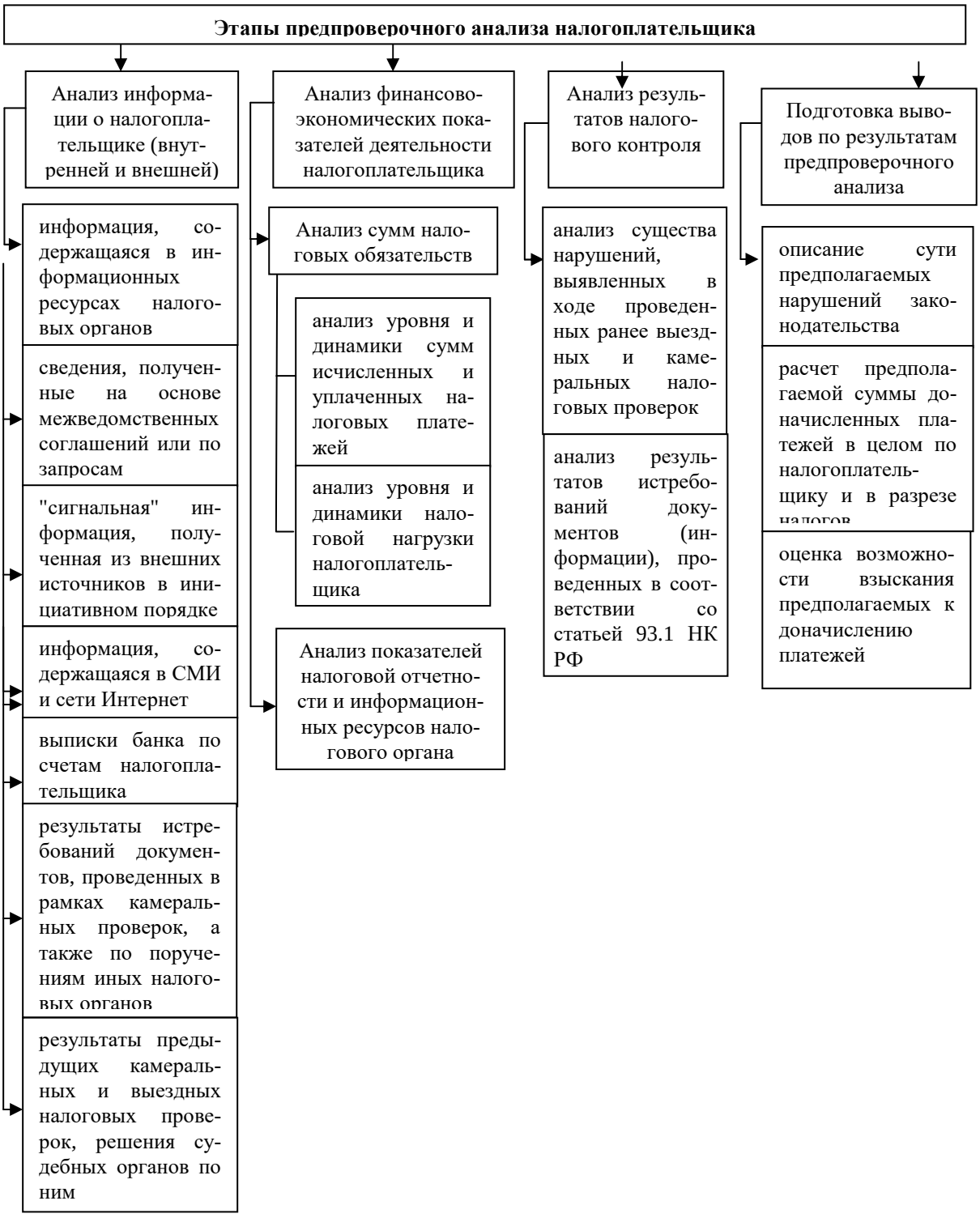


Рис. 2. Этапы проведения предпроверочного анализа

Предложенные уровни анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика позволят комплексно (т.е. объект анализа - это налогоплательщик, а не конкретный налог) проанализировать его деятельность.

Данный комплексный анализ, для проведения которого необходимо использование всех имеющихся в налоговом органе источников информации, позволит максимально выявить предполагаемые нарушения налогового законодательства, оценить их в суммарном выражении.

Таким образом, предпроверочный анализ, осуществленный в предложенной последовательности, позволит повысить эффективность предстоящей выездной налоговой проверки.

Важным аспектом деятельности налоговых органов в процессе проведения предпроверочного анализа является оценка рисков совершения налоговых правонарушений налогоплательщиком на основе критериев, изложенных в "Концепции системы планирования выездных налоговых проверок" [4]. У налоговых органов появилась возможность концентрировать внимание на так называемых зонах риска совершения налоговых правонарушений налогоплательщиками.

Условно представленные в Концепции критерии можно разделить на следующие группы:

1. критерии оценки рисков по отраслевому принципу;
2. критерии оценки деятельности налогоплательщиков по показателям бухгалтерской и налоговой отчетности;
3. критерии оценки приближения расчетных показателей к предельным значениям;
4. критерии, характеризующие взаимодействие налогоплательщика с налоговыми органами;
5. критерии, отражающие особенности функционирования и ведения налогоплательщиком хозяйственной деятельности.

В табл. 2 представлены: наименование критериев; номер критерия согласно Концепции; возможные источники информации для определения критерия.

Таблица 2

Критерии оценки рисков совершения налоговых правонарушений [4]

№ критерия согласно Концепции	**Наименование критерия**	**Возможные источники информации для определения критерия**
1	*2*	*3*
Критерии оценки рисков по отраслевому принципу		
1	Налоговая нагрузка у данного налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности)	Формы бухгалтерской и налоговой отчетности, статистические данные
5	Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации	Форма по КНД 1151046, форма по КНД 1151050, статистические данные

1	*2*	*3*
11	Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики	Форма по ОКУД 0710001, форма по ОКУД 0710002, статистические данные
Критерии оценки деятельности налогоплательщиков по показателям бухгалтерской и налоговой отчетности		
2	Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов	Форма по КНД 1151006, форма по ОКУД 0710002
3	Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период	Форма по КНД 1151001
4	Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг)	Форма по КНД 1151006, форма по ОКУД 0710002
Критерии оценки приближения расчетных показателей к предельным значениям		
6	Неоднократное приближение к предельному значению установленных Налоговым кодексом Российской Федерации величин показателей, предоставляющих право налогоплательщикам применять специальные налоговые режимы	Формы бухгалтерской и налоговой отчетности, сведения из внешних источников информации
7	Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный год	Форма по КНД 1151020
Критерии, характеризующие взаимодействие налогоплательщика с налоговыми органами		
9	Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности	-
10	Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения ("миграция" между налоговыми органами)	Сведения из внешних и внутренних источников информации
Критерии, отражающие особенности функционирования и ведения налогоплательщиком финансово-хозяйственной деятельности		
8	Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками ("цепочки контрагентов") без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели)	Сведения из внешних и внутренних источников информации
12	Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском	Сведения из внешних и внутренних источников информации

Несмотря на то, что Концепция разработана для налоговых органов, налогоплательщики также могут обладать информацией о критериях их отбора

для проведения выездных проверок. Целесообразность проведения налогоплательщиками самостоятельной оценки рисков связана с тем, что при обнаружении подозрительного признака налоговый орган может запросить у налогоплательщика объяснения, почему критерии риска удовлетворяют указанным в Концепции критериям. Если аргументы налогоплательщика будут убедительными и обоснованными, то, возможно, выездная проверка не будет назначена.

Например, при расчете критериев оценки рисков по отраслевому принципу территориальные органы ФНС России, осуществляя предпроверочные мероприятия налогового контроля, анализируют налоговую нагрузку по методике, рекомендованной Министерством финансов РФ (формула (1).

$$НН = \frac{Н}{В} \times 100\%, \quad (1)$$

где *НН* – налоговая нагрузка;

Н - сумма налогов и сборов, причитающихся к уплате в бюджет или внебюджетные фонды за конечный промежуток времени;

В - выручка от реализации продукции (работ, услуг), имущества, имущественных прав, а также внереализационные доходы хозяйствующего субъекта [8].

Рентабельность проданных товаров (работ, услуг) рассчитывают по формуле (2) [8]:

$$РПТ = (050_3\ Ф2 / 020_3\ Ф2) \times 100\%, \quad (2)$$

где *РПТ* - рентабельность проданных товаров;

050_3 *Ф*2 - строка "Прибыль (убыток) от продаж" за отчетный период Отчета о прибылях и убытках;

020_3 *Ф*2 - строка "Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг" за отчетный период Отчета о прибылях и убытках.

Показатель рентабельности активов определен в Концепции как соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) и стоимости активов организаций. Таким образом, для расчета показателя используется формула (3) [8]:

$$РА = (140_3\ Ф2 / 300_4\ Ф1) \times 100\%, \quad (3),$$

где *РА* - рентабельность активов;

140_3 *Ф*2 - строка "Прибыль (убыток) до налогообложения" за отчетный период Отчета о прибылях и убытках;

300_4 *Ф*1 - строка "Баланс" на конец отчетного периода Бухгалтерского баланса.

Средние значения показателей финансово-экономической деятельности по отрасли, с которыми производится сравнение рассчитанных показателей, можно получить из справочников Федеральной службы государственной статистики (Росстата) или Минэкономразвития России.

Если налоговая нагрузка налогоплательщика, рентабельность активов и продаж, уровень среднемесячной заработной платы, выплачиваемой работникам, ниже среднего уровня по отрасли или по виду экономической деятельности, то

данный налогоплательщик может быть включен в план проведения выездной налоговой проверки.

При оценке отдельных показателей могут возникнуть разногласия между налоговыми органами и налогоплательщиками по вопросу применяемых методик.

Например, если говорить о расчете налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта, то в российской науке и практике не выработан единый подход к данному показателю: ни в законодательстве, ни в других открытых источниках официальная методика его расчета не опубликована. Следовательно, налогоплательщик при налоговом планировании может выбрать способ, который будет отражать его структуру затрат на производство и, соответственно, экономическую базу для определения уровня его налоговой нагрузки.

Таким образом, несмотря на наличие отдельных вопросов, требующих дополнительной проработки, методика предпроверочного анализа налогоплательщиков в рамках камеральной налоговой проверки является важным направлением совершенствования налогового администрирования в Российской Федерации.

Литература

1. Конституция РФ
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: текст с изменениями и дополнениями на 15 февраля 2010 г. - М.: ЭКСМО, 2010. – 800 с.
3. Приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. №ММ-3-06/333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок" (в ред. Приказа ФНС РФ от 14.10.2008 г. №ММ-3-2/467@).
4. Приложение №1 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 г. №ММ-3-06/333@ "Концепция системы планирования выездных налоговых проверок" (в ред. Приказа ФНС РФ от 14.10.2008 г. №ММ-3-2/467@).
5. Васюченкова Л.В. О перспективном планировании выездных проверок // Налоги и налогообложение. – 2009. - №2.
6. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование: уч. - М.: Изд-во "Омега-Л", 2008. – 288 с.
7. Невская М.А., Шалагина М.А. Налоговое администрирование: учеб. пособие. - М.: Изд-во "Омега-Л", 2009. – 250 с.
8. Родина О.В., Джамурзаев Ю.Д. Критерии, используемые при назначении выездных налоговых проверок // Бюджетные учреждения: ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. – 2009. - №4.
9. www.nalog.ru. Федеральная налоговая служба Российской Федерации.

УДК 37.014.54

Реформирование системы отношений учреждений сферы образования с региональным бюджетом на примере муниципального общеобразовательного учреждения "Калининградский морской лицей"

Н.И. Андреянова, Э.С. Борисенко

В статье представлена система отношений учреждений сферы образования с региональным бюджетом. Проведен анализ целесообразности перевода образовательного учреждения в статус автономного. На примере муниципального общеобразовательного учреждения "Калининградский морской лицей" (МОУ "КМЛ") рассматривается возможность такого перехода, оцениваются риски и преимущества, получаемые бюджетным образовательным учреждением при смене своего правового положения.

The article presents a system of relations between institutions of education to the regional budget. The analysis of the feasibility of the transfer of educational institutions in the autonomous status has been carried out. The possibility of such transition is considered, the risks and benefits accruing to the budget of educational institution by changing their legal status are evaluated on the example of the municipal general education institution Kaliningrad Sea High School.

Ключевые слова: образование, образовательные услуги, финансирование образования, бюджетное образовательное учреждение, автономное образовательное учреждение, бюджетная смета, нормативно-подушевое финансирование, налоговая нагрузка.

Keywords: education, educational services, financing of education, budgetary educational institution, autonomous educational institution. Budgetary estimates, normative financing, tax load.

Образование - одно из основных и неотъемлемых конституционных прав граждан Российской Федерации. В условиях экономического, информационного и социального развития актуальным и необходимым становится решение проблемы своевременного обновления знаний, вхождения в единое образовательно-информационное пространство, обеспечивающее компетентность специалиста. В настоящее время сложилась ситуация, когда при постоянно растущем спросе на образовательные услуги и объективной потребности получения качественного образования наблюдается постоянное снижение фактического государственного финансирования образовательной сферы. Кроме того, бюджетные средства, выделяемые на финансирование общеобразовательных учреждений, расходуются неэффективно. Отсутствуют стимулы к оптимизации и повышению результативности деятельности государственных образовательных учреждений.

Поэтому предпринимаются попытки разработки методик совершенствования бюджетных отношений в сфере образования, которые бы способствовали успешному функционированию образовательных учреждений.

В разных странах бюджетное устройство отличается своими особенностями, обусловленными государственным устройством, территориально-административным делением, уровнем развития экономики, ее структурными чертами.

Доходы бюджета в унитарных (Великобритания, Франция, Италия, Япония и др.) и федеративных государствах (Россия, США, Канада, Германия, Швейцария и др.) формируются за счет налоговых платежей в среднем на 80-90%.

Расходы бюджета - денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Доля отдельных расходов в расходах федеральных бюджетов разных стран приведена в табл. 1.

Таблица 1

Доля отдельных расходов в расходах федеральных бюджетов, % к итогу

Статья расходов	Россия	Германия	Франция	США*
Социальное обеспечение	3,3	43,3	30,5	13,0
Наука и образование	3,9	3,9	7,0	35,0
Национальная оборона	6,9	9,5	10,8	-
Медицина	3,3	-	10,6	9,0
Другие расходы	82,6	43,3	41,1	43
Итого расходы	100	100	100	100

*По США приведена структура расходов бюджетов штатов.

Система организации государственных финансов США характеризуется отсутствием единства. Это означает, что каждое подразделение государственного управления (федерация, штаты, местные органы) самостоятельно составляет и утверждает свой бюджет. Бюджеты штатов не входят в федеральный бюджет, а местные бюджеты - в бюджет штатов. Расходы на науку и образование в стране почти на 100% финансируются за счет бюджетов штатов.

Данные табл. 1 показывают, что в Российской Федерации расходы на науку и образование незначительны и составляют около 4% расходов федерального бюджета.

Мировой опыт свидетельствует, что через бюджетные расходы финансируются бюджетополучатели - организации производственной и непроизводственной сферы. Они являются получателями или распорядителями бюджетных средств. Таким образом, расходы бюджета носят транзитный характер. В бюджете только определяются размеры бюджетных расходов по статьям затрат, а непосредственные расходы осуществляют бюджетополучатели. Кроме того, за счет расходов бюджета происходит перераспределение бюджетных средств по уровням бюджетной системы через дотации, субвенции, субсидии и бюджетные ссуды. Расходы бюджета носят, в основном, безвозвратный характер. Структура бюджетных расходов ежегодно устанавливается непосредственно в бюджетном плане и зависит от экономической ситуации и общественных приоритетов.

Так как межбюджетные отношения в разных странах имеют свою специфику, представляется целесообразным оценить государственное финансирование сферы образования с помощью абсолютного показателя.

На рис. 1 отражена величина расходов на образование в мире на 1 учащегося в год.

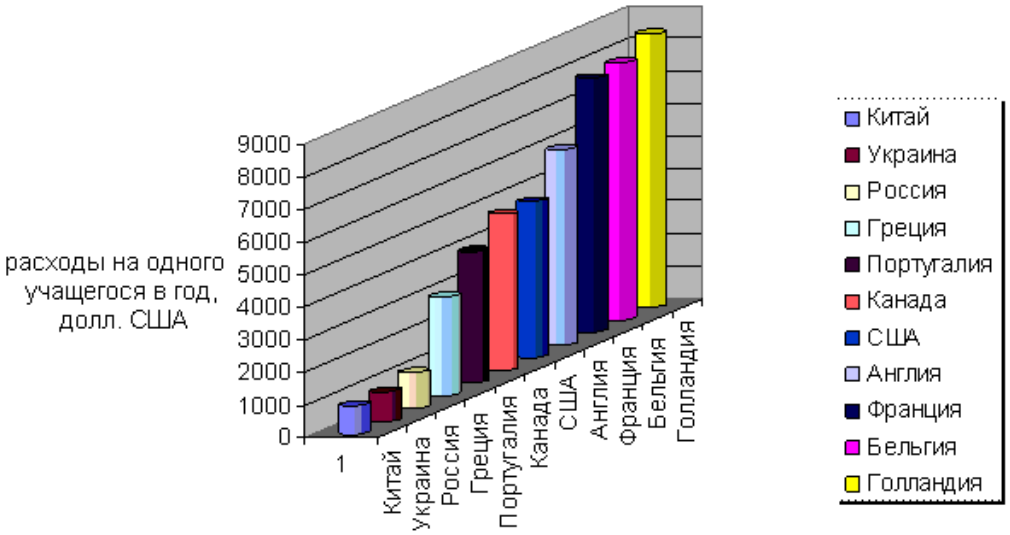


Рис. 1. Величина расходов на образование в разных странах на 1 учащегося в год, долл. США

Среди 11 крупных стран Россия занимает 9 место с объемом 820 долл. в год на 1 учащегося. Это меньше, чем в Голландии, в 10 раз; во Франции - в 9 раз; в США - в 7 раз. Таким образом, анализ российского и мирового образовательного пространства показывает недостаточность государственного финансирования данной отрасли в нашей стране по сравнению с другими государствами.

Система бюджетных отношений в сфере образования имеет свои особенности. В России она традиционно считается затратной. В разные периоды новейшей истории Российской Федерации предпринимались попытки изменить ситуацию, превратить сферу образования в инвестиционную. Но прямой перенос рыночных экономических механизмов регулирования в сферу образования оказывался зачастую неудачным. Это связано с тем, что эффект от вложенных инвестиций измерялся исключительно в денежном эквиваленте. Образовательное учреждение как окупаемый проект или проект, приносящий прибыль в денежном выражении, не стало массовым явлением. Поэтому налицо явное недофинансирование образовательных учреждений, что заставляет руководство изыскивать дополнительные источники доходов.

Во многих странах мира основным источником финансирования расходов на образование являются средства бюджета. Основным документом в данном случае выступает смета.

Смета - финансово-плановый акт, определяющий объем, целевое направление и поквартальное распределение ассигнований, обеспечивающих функционирование бюджетных учреждений и организаций. Она является планом

финансирования учреждений и расходования бюджетных средств. Смета действует в течение финансового года - с 1 января по 31 декабря.

Правовое значение сметы состоит в том, что она определяет права и обязанности руководителя бюджетного учреждения по целевому использованию средств, отпускаемых из соответствующего бюджета, а также обязанности финансовых органов по отпуску этих средств и их права на осуществление контроля за целевым использованием бюджетных ресурсов.

На сегодняшний день сметный порядок финансирования становится весьма трудоемким, поэтому законодательная база расширяет финансово-хозяйственную самостоятельность учреждений, позволяя им уйти от финансирования по смете к субсидиям из соответствующего бюджета. Это значительно упрощает функционирование образовательных учреждений.

Для повышения эффективности расходования бюджетных средств, в том числе на образование, в Российской Федерации был принят ряд законопроектов. Федеральный закон №83-ФЗ от 08.05.2010 г. "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" реформирует деятельность государственных и муниципальных учреждений. Он вступает в силу с учетом переходного периода с 1 июля 2012 г. Следовательно, 2011 год - это период апробации нововведений, связанных с принятием закона, и подготовка к его реализации. Суть данного закона сводится к трем основным позициям.

Во-первых, это установление трех основных типов образовательных учреждений:

- автономного;
- казенного;
- бюджетного (нового).

Во-вторых, введение государственного или муниципального задания, которое будет рассчитываться на основе объема предоставляемых каждым учреждением государственных услуг.

В-третьих, переход от финансирования по смете к субсидиям, которые будут включать в себя расходы на заработную плату преподавательского состава и административно-управленческого персонала, хозяйственные нужды, в том числе коммунальные услуги, и средства на содержание имущественного комплекса.

Закон №83-ФЗ дает точные определения казенного, бюджетного и автономного учреждений. Он предусматривает до 1 июля 2012 года обязательный переход образовательных учреждений в статус автономных.

Исполнение положений законопроекта повлечет комплекс последствий для бюджетного учреждения. Переход в новый статус предполагает расширение объема прав и повышение самостоятельности бюджетных структур.

К основным последствиям перехода бюджетных учреждений в новый статус относятся:

1. Утрата статуса получателя бюджетных средств.

2. Полученные образовательным учреждением доходы не являются доходами бюджета и остаются в распоряжении учреждения.

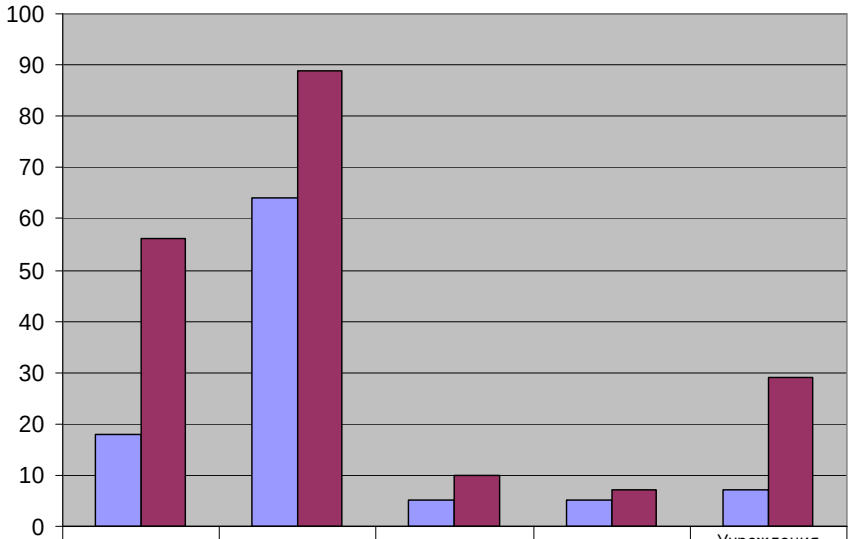
3. Расширение самостоятельности по использованию средств, полученных из бюджета.

4. Расширение прав по распоряжению движимым имуществом (за исключением особо ценного движимого имущества).

5. Заключение гражданско-правовых договоров, приобретение прав и обязанностей от своего имени.

6. Отмена субсидиарной ответственности государства по обязательствам бюджетного учреждения, повышение самостоятельности бюджетных структур.

Динамика перевода сети образовательных единиц города Калининграда в статус автономных в 2011 году представлена на рис. 2.



	Школы	Дошкольные учреждения	Внешкольные учреждения	Оздоровительные центры	Учреждения молодежной сферы
Планируется перевести, ед.	18	64	5	5	7
Всего, ед.	56	89	10	7	29

Рис. 2. Динамика перевода сети образовательных единиц города Калининграда в статус автономных в 2011 году

На примере муниципального общеобразовательного учреждения "Калининградский морской лицей" (МОУ "КМЛ") рассмотрена возможность перехода в статус автономного, оценены преимущества и риски, получаемые бюджетным образовательным учреждением при смене своего правового положения.

Учреждение является бюджетным. Виды его деятельности: предоставление основного общего, среднего (полного) общего образования, дополнительных образовательных услуг. Порядок финансирования: нормативно-подушевое финансирование на основании бюджетной сметы через лицевые счета в органах Федерального казначейства. В Калининградской области установлен норматив финансирования на одного учащегося в год: на зарплату и налоги в размере 20798 рублей, на учебные расходы в размере 2280 рублей.

Порядок бюджетно-сметного финансирования МОУ "КМЛ" представлен на рис. 3. Он свидетельствует о том, что структура финансового документооборота громоздкая и требует значительных временных затрат.

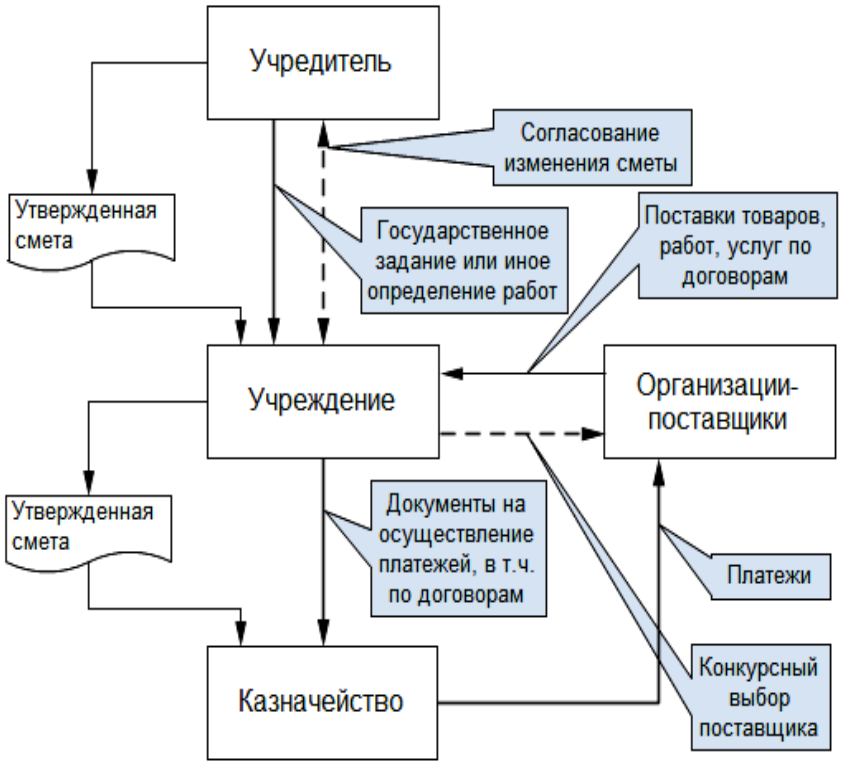


Рис. 3. Схема бюджетного финансирования МОУ "КМЛ" по смете

Источниками финансирования лицея являются субсидии и субвенции областного бюджета, средства городского бюджета и внебюджетные источники. Удельный вес источников финансирования в общем бюджете лицея иллюстрирует рис. 4.

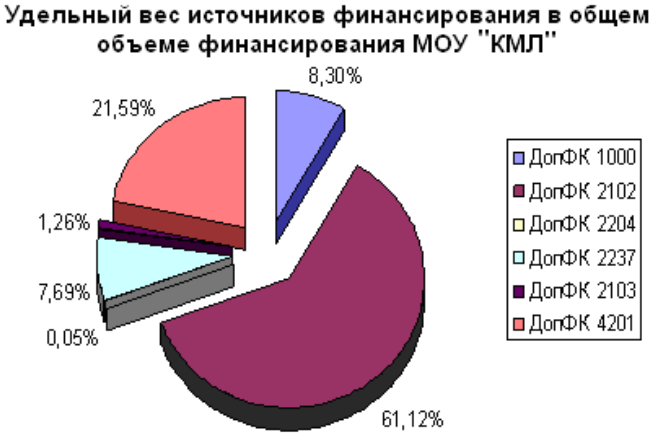


Рис. 4. Источники финансирования лицея

Коды целевой статьи расходов отражают направления расходования бюджетных средств:

– ДопФК 1000 - средства городского бюджета (8,3%);

– ДопФК 2102 - субвенция областного бюджета на реализацию государственного стандарта общего образования (61,12%);

– ДопФК 2204 - субсидия областного бюджета, выделяемая на организацию питания учащихся из малообеспеченных семей (0,05%);

– ДопФК 2237 - субсидия в рамках реализации проекта "Стимулирование качества образования" (7,69%);

– ДопФК 2103 - вознаграждение за осуществление функций классного руководителя (1,26%);

– ДопФК 4201 - целевые средства, внебюджетные доходы (21,59%).

Переход в статус автономного учреждения предоставит лицею значительные преимущества. Они дадут снижение издержек учреждения, предоставят дополнительные финансовые стимулы к повышению эффективности его деятельности, в том числе за счет предоставления дополнительных платных образовательных услуг. В новом статусе доходы от их оказания не зачисляются в соответствующий бюджет. Они становятся собственными средствами учреждения и подлежат самостоятельному распределению. Кроме того, автономному образовательному учреждению налоговым законодательством предоставлено право перехода на упрощенную систему налогообложения (УСН). Это является оптимизацией налогообложения деятельности лицея, так как можно сэкономить на налоговых выплатах. В табл. 2 приведена сравнительная характеристика налоговых платежей при деятельности МОУ "КМЛ" по общей системе налогообложения в статусе старого бюджетного учреждения и по УСН в статусе автономного учреждения.

Таблица 2

Система налоговых платежей МОУ КМЛ

При общей системе налогообложения как старое бюджетное учреждение	**При упрощенной системе налогообложения как новое автономное учреждение**
Налог на прибыль	
Уплачивает по ставке 20%	Не является плательщиком
Налог на имущество	
Уплачивает по ставке 2,2%	Не является плательщиком
Обязательные страховые взносы	
Уплачивает по ставке 34,2%	Уплачивает по ставке 26,2% (пониженные тарифы*)
НДС	
Освобождён в части оказания образовательных услуг (ст. 149 НК РФ)	Не является плательщиком
Единый налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения по системе "доходы минус расходы"	
Не является плательщиком	Уплачивает по ставке 15%

* П. 8 ст. 58 №212-ФЗ (Пониженные тарифы страховых взносов для отдельных категорий плательщиков страховых взносов в переходный период 2011-2019 гг. (в ред. Федерального закона от 16.10.2010 г. №272-ФЗ)

Из табл. 2 следует, что переход на упрощенную систему освобождает КМЛ от уплаты налога на прибыль, налога на имущество, НДС, применяются пониженные тарифы страховых взносов. В рамках перехода учреждения в новый

тип был произведен расчет налоговой нагрузки на деятельность лицея в старом и новом статусах при применении общей и упрощенной систем налогообложения соответственно. Исходные данные представлены в табл. 3.

Таблица 3

Исходные данные для расчета налоговой нагрузки МОУ "КМЛ"

Показатель	Количественное измерение, тыс. руб.		Итого по строке, тыс. руб.
	средства бюджета	внебюджетные источники	
Доходы	9604,1	3303,0	12907,1
Расходы	9604,1	3000,0	12604,1
Остаточная стоимость имущества	1419,0		1419,0
Годовой фонд оплаты труда (ФОТ)	6068,4	1200,0	7268,4

Проектом перехода предусмотрено оказание дополнительных платных образовательных услуг в сумме 3 млн. 300 тыс. рублей в год. Расчеты налоговой нагрузки по разным системам налогообложения отражены в табл. 4 и 5.

Таблица 4

Расчет налоговой нагрузки МОУ "КМЛ" при общей системе налогообложения

Вид уплачиваемого налога	Расчет	Значение, руб.
Налог на прибыль	(3303-3000) х 20%	60600
Зарплатные налоги	7268,4 х 34,2%	2 485800
Налог на имущество	1419 х 2,2%	31218
ИТОГО, руб.	**2577618**	

Таблица 5

Расчет налоговой нагрузки МОУ "КМЛ" при упрощенной системе налогообложения

Вид уплачиваемого налога	Расчет	Значение, руб.
Единый налог, применяемый при УСНО	(3303-3000) х 15%	45450
Зарплатные налоги	7268,4 х 26,2%	1904320
ИТОГО, руб.	**1949770**	

За счет изменения налогового режима была выявлена экономия денежного фонда в размере 630 тысяч рублей, что составляет 32% от общей суммы налоговых платежей. Это снижает долю налогов в бюджете лицея на 5%. Однако независимо от выбранной системы налогообложения основная доля налогового бремени приходится на отчисления с оплаты труда сотрудников: при общей системе налогообложения - 96,40%, по УСН - 97,67%.

Можно выделить следующие преимущества для МОУ "КМЛ" при переходе в статус автономного учреждения:

1) Самостоятельное распределение всех доходов.

2) Отсутствие контроля за расходованием средств со стороны казначейства (счета автономного учреждения в кредитных организациях).

3) Отсутствие необходимости использовать требования Закона №94-ФЗ по государственным (муниципальным) закупкам.

4) Возможность самостоятельно формировать штатное расписание и определять должностные оклады.

5) Возможность осуществлять заимствования.

6) Разделение ответственности руководителя с Наблюдательным советом.

7) Возможность "вернуться" в форму бюджетного учреждения без переоформления разрешительных документов.

8) Возможность применения упрощенной системы налогообложения.

Также можно перечислить следующие финансовые преимущества:

1) Получение бюджетного финансирования в форме субсидий.

2) Утрата статуса получателя бюджетных средств.

3) Возможность распоряжаться заработанными средствами (поступлениями от платных услуг) без постоянного контроля со стороны учредителя.

4) Право получать банковские кредиты, открывать счета в коммерческих банках, получать дивиденды.

Оценивая преимущества перехода МОУ "КМЛ" в статус автономного учреждения, можно сделать вывод о его практической целесообразности. Однако существуют риски такого перехода:

1) Риски правоприменительного характера.

Закон 83-ФЗ носит рамочный характер. Его реализация потребует только на федеральном уровне уточнения 80 действующих нормативных актов и разработки 14 новых. Именно в связи с этим законом устанавливается переходный период (до 1 июля 2012 года), в течение которого бюджетные учреждения будут функционировать в прежнем правовом режиме.

2) Риск новизны.

Автономное учреждение является новой разновидностью юридических лиц, поэтому правовое регулирование его статуса в настоящий момент характеризуется рядом пробелов и противоречий, практически отсутствует практика применения норм закона об автономных учреждениях. Необходима детальная проработка вопросов финансирования, и сегодня федеральные министерства готовят методики формирования задания учредителя для автономного учреждения. Неясны до конца статус автономного учреждения в бюджетных правоотношениях, правовое положение его имущества и ряд других вопросов.

3) Риск утраты гарантированного бюджетно-сметного финансирования.

Он заключается в том, что государство, по сути, предлагает автономным учреждениям попробовать себя в "свободном плавании" в рыночных условиях, в конкурентной среде, при сохранении минимального финансирования по заказу на основе задания учредителя.

4) Риск сокращения уровня доступности образовательных услуг.

Бюджетные учреждения, переведенные на рыночные принципы функционирования, как того требует Закон №83-ФЗ, превратятся в субъекты предпринимательской деятельности. Главная цель предпринимательства -

получение прибыли. Если полученные учреждением задания будут ему выгодны, оно станет уделять им достаточное внимание наряду с другими видами деятельности, а при невыгодности ограничится минимумом усилий в этой сфере. Кроме того, снижение государственного финансирования означает прямое сокращение количества и качества предоставляемых бесплатных услуг.

Минимизация рисков будет зависеть от степени выполнения государством своих обязательств, от уровня ответственности руководителя перед учреждением за принимаемые решения и степени общественного контроля.

Таким образом, сейчас необходимы продуманные действия по реализации норм закона, взвешенная, грамотная, слаженная и творческая работа федеральных органов власти, субъектов и муниципалитетов, администрации школ для решения стратегических задач. Необходимо использовать все возможности автономного учреждения и минимизировать риски.

Для государства же этот правовой акт изменяет способ выполнения своих социальных обязательств. Его отказ от прямого финансирования большинства бюджетных учреждений и переход на субсидирование государственного задания сделает платными многие образовательные услуги, которые до сих пор были бесплатными. И это на фоне одного из самых низких показателей величины государственных расходов на образование на 1 учащегося в год среди развитых стран.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон от 26.04.2007 г. №63-ФЗ "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации".
4. Федеральный закон от 08.05.2010 г. №83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений".
5. Федеральный закон от 03.11.2006 г. №174-ФЗ "Об автономных учреждениях".
6. Федеральный закон от 01.01.96 г. №12-ФЗ "Об образовании".
7. Федеральный закон от 21.07.2005 г. №94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд".
8. Вавилова А.А. Новый тип образовательных учреждений - автономные учреждения // Нормативные документы образовательного учреждения. – 2010. - №14.
9. Климов А.В. Новые формы и статус бюджетных учреждений. Учет, отчетность, налоги // Нормативные акты для бухгалтера. – 2010. - №11.

УДК 339.92:339.7

Россия на пути к созданию международного финансового центра

Е.А. Вольвач

Рассматривается проблема становления международного финансового центра в России. Выделяются основные факторы, способствующие развитию международных финансовых центров. Анализируются основные показатели развития фондового рынка России. Выявлены конкурентные преимущества, недостатки российской экономики и некоторых стран – конкурентов по созданию МФЦ (Польша, Казахстан, Корея).

We consider the problem of becoming an international financial center in Russia. Highlighted the main factors contributing to the development of international financial centers. Analyzes the main indicators of stock market development in Russia. Revealed comparative advantages, disadvantages of the Russian economy and in some countries - the competitors on the MFC (Poland, Kazakhstan, Korea).

Ключевые слова: международный финансовый центр, фондовый рынок, конкурентоспособность.
Keywords: international financial center, the stock market, competitive.

Происходящие в XXI в. процессы финансовой либерализации и глобализации финансовых рынков способствуют формированию международных финансовых центров. Участники финансовой сферы выбирают наиболее комфортное и выгодное место ведения своего бизнеса и совершения сделок. Можно выделить набор основных факторов, которые делают страну или город финансовым центром (рис. 1) [2].

Следует сделать акцент на том, что для получения статуса международного финансового центра необходимо развивать все факторы одновременно, пусть даже более низкими темпами по сравнению с другими странами, но это позволит повысить общую привлекательность страны для участников финансового рынка.

На основе статистических данных и результатов опроса составляются различные рейтинги стран по индексу их мировой конкурентоспособности. К наиболее известным и влиятельным рейтингам относятся:

– индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI);

– индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI);

– индекс глобальных финансовых центров (GFCI).

Обобщенной оценкой конкурентоспособности стран является индекс глобальной конкурентоспособности (GCI), созданный для Всемирного экономического форума профессором Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартином (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) и впервые опубликованный в 2004 году.

Технология расчета индекса постоянно совершенствуется на основании тестирования и консультаций с ведущими экспертами. GCI составлен из 12 составляющих конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими параметрами являются: "Качество институтов", "Инфраструктура", "Макроэкономическая стабильность", "Здоровье и начальное образование", "Высшее образование и профессиональная подготовка", "Эффективность рынка товаров и услуг", "Эффективность рынка труда", "Развитость финансового рынка", "Технологический уровень", "Размер внутреннего рынка", "Конкурентоспособность компаний" и "Инновационный потенциал"

В сентябре 2011 года был опубликован ежегодный отчет рейтинга конкурентоспособности (Global Competitiveness Report 2011-2012). В глобальном рейтинге конкурентоспособности Россия переместилась на три ступени вниз на 66-е место из 142, пропустив вперед Иран, Вьетнам, Латвию и Коста-Рику. Лидером рейтинга третий год подряд стала Швейцария. Вторую строчку занял Сингапур, третью – Швеция, а четвертую – Финляндия. США оказались на пятом месте. В десятку лидеров также вошли Германия, Нидерланды, Дания, Япония и Великобритания. Оценка конкурентоспособности России заметно ниже, чем у других стран БРИКС: Индия – 56-е место, Китай – 26-е место, Бразилия – 53-е место, ЮАР – 50-е место.

Потеря конкурентоспособности продолжается не первый год. С 2008 года Россия опустилась в глобальном рейтинге Всемирного экономического форума (ВЭФ) с 51-го на 66-е место. Среди ключевых проблем России эксперты ВЭФ называют неэффективность правительственной бюрократии, высокие налоги, дефицит образованной рабочей силы, нестабильность государственной политики и плохое здравоохранение.

Создание международного финансового центра – это, в первую очередь, создание центра деловой активности, что является результатом продуманной политики государства. По мнению М. Портера, "главная задача государства – это улучшение инфраструктуры и устранение неблагоприятных условий для создания кластера" (в качестве кластера можно рассматривать МФЦ), "а затем роль государства должна концентрироваться на устранении ограничений к развитию инноваций" [3].

В 2009 году Минэкономразвития России опубликовало проект Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации. Представленный проект содержит достаточно полный и обстоятельный анализ условий и мер, требуемых для создания в России МФЦ, а именно:

- концепция и План мер содержат практически полный набор предложений по формированию в России условий для создания МФЦ;
- концепция обращает внимание на необходимость решения ряда насущных институциональных проблем развития экономики РФ. Решение этих проблем представляет важнейшую задачу для Правительства РФ и позволит создать условия для долгосрочного устойчивого развития экономики;

- концепция охватывает более широкий, чем просто создание МФЦ, круг вопросов в области развития финансового рынка в РФ, в том числе в части банковской системы и системы страхования.

Вместе с тем, в Концепции присутствует и ряд очевидных недостатков:

- концепция основана исключительно на анализе текущего положения российского финансового рынка и опыте создания МФЦ. Однако создание МФЦ принципиально не может рассматриваться вне анализа текущего положения и тенденций развития глобального финансового рынка;
- концепция не содержит четких ориентиров по срокам и условиям централизации финансовой инфраструктуры.

В 2008 году НАУФОР провел масштабное исследование, в результате которого была разработана "Идеальная модель российского фондового рынка", по достижению которой Россия могла бы считаться международным центром. Для более наглядной картины, представим "идеальную модель" в виде таблицы, дополнив ее контрольными значениями (фактические показатели по итогам 2007 г. и 2010 г.). Основные характеристики "идеальной модели" и их целевые числовые ориентиры представлены в табл. 1 [4].

Таблица 1

Основные целевые ориентиры развития фондового рынка до 2020 года

Показатель	Целевой ориентир	Значение по итогам 2007 г.	Значение по итогам 2010 г.
1	*2*	*3*	*4*
Капитализация	5,4-5,6 трлн. долл.	1342 млрд. долл.	960 млрд. долл.
Годовой объем сделок с акциями на внутренних биржевых рынках	10,3 -10,6 трлн. долл.	1230 млрд. долл.	16,7 трлн. руб. (около 6,1 млрд. долл.)
Соотношение между объемом привлеченного посредством IPO на внутреннем рынке капитала и объемом инвестиций в основной капитал	11%	7%	0,49%
Объем IPO на внутреннем рынке	77-96 млрд. долл.	17,7 млрд. долл.	1 млрд. долл.
Стоимость корпоративных облигаций в обращении	850-1100 млрд. долл.	50,2 млрд. долл.	59,23 млрд. долл.
Доля иностранных ценных бумаг в листинге и обороте российских фондовых бирж	12%	-	-
Объем срочного рынка акций (объем срочных сделок)	20-21 трлн. долл.	284,8 млрд. долл.	819 млрд. долл.
Доля населения России, инвестирующего в акции с использованием брокерских услуг*	18%	0,4%	0,4%
Количество граждан, инвестирующих с использованием брокерских услуг	25 млн. чел.	560 тыс. чел.	713 тыс. чел.
Соотношение между стоимостью чистых активов и интервальных инвестиционных фондов и валовым внутренним продуктом	15%	0,5%	0,5%
Стоимость чистых активов открытых и интервальных инвестиционных фондов	470-560 млн. долл.	7,3 млрд. долл.	4,03 млрд. долл.

1	*2*	*3*	*4*
Соотношение между резервами негосударственных пенсионных фондов и капитализацией	15-20%	1,43%	1,39%
Резервы негосударственных пенсионных фондов	840-1080 млрд. долл.	19,2 млрд. долл.	21,43 млрд. долл.

* Доля рассчитана исходя из предположений о том, что население России в 2010 году составит 140 миллионов человек. Следует отметить, что в данном случае применяется показатель совокупного населения России, а не только экономически активного населения.

Несмотря на то, что в 2010 г. в условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и оживления реального сектора российской экономики продолжилось посткризисное восстановление российского финансового рынка, многие основные показатели отстают от своих значений 2007 года, не говоря уже о целевых ориентирах, от которых они отличаются в разы.

Настораживает тот факт, что экономика России все еще сильно зависит от цен на энергоносители.

2011 год стал сложным для мировой финансовой системы в целом, и России в частности. В США происходит экономический спад: рост ВВП во II квартале 2011 года понизился до 1,3%, затормозив 6-месячное восстановление, которое началось в середине 2009 года. Доверие американских потребителей достигло минимума с ноября 2008 года, а рынок труда подает совсем тревожные сигналы. Набирает обороты долговой кризис в Европе. Ждать, что на фоне кризиса повысится спрос на сырье, которое является основой российского экспорта и от которого зависят поступления в наш бюджет, явно не стоит. Соответственно, темпы роста экономики России также будут отставать от докризисных. Кроме того, может продолжиться ослабление рубля, что негативно скажется на покупательной способности населения.

Рассмотрим основные показатели развития фондового рынка РФ за первое полугодие 2011 года.

По результатам первого полугодия 2011 года на российском фондовом рынке сохраняются структурная ограниченность и медленный эволюционный рост. Целый ряд показателей демонстрирует замедление и даже спад. По-прежнему рынок показывает полное отсутствие иммунитета к негативным глобальным проявлениям.

Капитализация внутреннего рынка акций за шесть месяцев 2011 года увеличилась на 8,4% и превысила 1 трлн. долл. Однако структурные диспропорции капитализации сохранились. Объем торгов акциями на внутреннем биржевом рынке (без сделок РЕПО) за шесть месяцев 2011 г. вырос на 4,6% и составил 8,9 трлн. руб., причем полугодие завершилось спадом торговой активности – во II квартале зафиксировано уменьшение оборотов на 8%.

На рынке корпоративных облигаций продолжилось сокращение количества эмитентов "рыночных" облигаций, в июне их было 337 – на 8,4% меньше, чем в начале года. Одновременно с этим растет количество эмиссий облигаций, которое по итогам первого полугодия 2011 г. составило 731 выпуск,

что на 9,7% больше, чем в начале года. Активность первичных размещений сохранилась на высоком уровне. По имеющимся оценкам, объем "рыночных" размещений составил 472 млрд. руб. Тем не менее, это на 15% меньше, чем во втором полугодии 2010 г. Объем внутреннего рынка корпоративных облигаций к концу полугодия составил 3,3 трлн. руб. по номинальной стоимости, это на 11,8% больше, чем в начале года. Общий объем биржевых и внебиржевых сделок (по номиналу, без сделок РЕПО) с корпоративными облигациями в течение первого полугодия 2011 г. составил 3 трлн. руб. Объем биржевых сделок (фактическая цена, без сделок РЕПО) вырос на 20% и составил 2,7 трлн. руб. Проблема дефолтов по корпоративным облигациям постепенно теряет свою остроту, за полугодие объем неисполненных обязательств составил 6,3 млрд. руб., что на 53% меньше, чем во втором полугодии 2010.

Объем выпусков государственных облигаций (ГКО-ОФЗ) продолжил рост более интенсивно, чем в 2010 г., и достиг по итогам июня 2,5 трлн. руб., увеличившись на 21% по сравнению с началом года. Продолжился рост и вторичного рынка, по итогам полугодия объем сделок (основной режим торгов, по номиналу, без учета РЕПО) составил 375 млрд. руб. – на 71% больше, чем во втором полугодии 2010 г.

На рынке FORTS продолжился рост оборотов. По итогам первого полугодия объем сделок достиг 20,7 трлн. руб., увеличившись на 52,3% по сравнению со вторым полугодием 2010 г. Отмечается ускоренный рост объемов сделок с опционами. Доля опционов в общем объеме сделок на рынке FORTS выросла в два раза и достигла 11%.

На срочном рынке ФБ ММВБ произошло замедление роста оборотов и даже спад к концу полугодия. По итогам шести месяцев 2011 г. объем сделок составил 408 млрд. руб., что соответствует итогам второго полугодия 2010 г.

Сводные фондовые индексы акций демонстрировали разнонаправленные тенденции и завершили полугодие на понижательной фазе с переходом в боковой тренд. По итогам шести месяцев доходность в годовом исчислении по индексу ММВБ составила минус 2,5%, а по индексу РТС – плюс 15,5%. По отраслевым индексам максимальную доходность показали индексы нефтегазовой отрасли, а также индексы химии и нефтехимии. Самый глубокий спад отмечен по индексам электроэнергетики.

Продолжилось снижение количества публичных эмитентов (то есть эмитентов, чьи ценные бумаги допущены к организованным торгам), за шесть месяцев оно снизилось еще на 6-9%. Количество эмитентов, включенных в котировальные списки, осталось практически без изменений. В конце 2010 г. впервые на российском рынке ценных бумаг появились облигации иностранного государства (Беларусь) и российские депозитарные расписки. За первое полугодие объем сделок с облигациями Беларуси составил 7,2 млрд. руб., а с российскими депозитарными расписками (РДР) – 850 млн. долл.

Количество инвесторов – физических лиц, совершающих операции на ФБ ММВБ, незначительно выросло и составило 753 тыс. чел.

Количество закрытых ПИФ за шесть месяцев выросло на 4,5%, а количество открытых фондов – на 3,7%. Интервальные фонды не развиваются.

Всего по состоянию на конец полугодия насчитывается 1294 ПИФ, 805 из них – закрытые (62,2%).

В течение полугодия наметился спад интереса инвесторов-нерезидентов к операциям на внутреннем биржевом рынке. Количество инвесторов-нерезидентов, совершающих операции с ценными бумагами на ФБ ММВБ, с апреля начало резко сокращаться и в июне составило 3,8 тыс., уменьшившись на 10,6% по сравнению с началом года. Сокращение количества активных инвесторов-нерезидентов оказалось еще более существенным – на 23,7%, до 0,5 тыс. [5].

Основные макроэкономические индикаторы, отражающие общую ситуацию в финансовом секторе страны, могут быть сгруппированы следующим образом

1. Темп экономического роста:
   1.1. темп прироста ВВП.
2. Платежный баланс:
   2.1. сальдо текущего счета;
   2.2. золотовалютные резервы;
   2.3. условия торговли (цены экспорта);
   2.4. реальный эффективный курс.
3. Процентные ставки:
   3.1. реальная процентная ставка;
   3.2. разница между внутренней процентной ставкой и ставкой LIBOR.
4. Денежные индикаторы:
   4.1. динамика денежного мультипликатора;
   4.2. отношение денежной массы к золотовалютным резервам;
   4.3. "избыточное" предложение денег в реальном выражении.

Потенциальные границы зоны тяготения МФЦ России по минимальной возможной зоне - страны СНГ, а по максимальной – страны Восточной Европы, части Ближнего Востока. Следовательно, основными конкурентами МФЦ России будут являться:

- в рамках зоны тяготения: Польша, Турция, Казахстан;
- в глобальном масштабе: страны БРИКС + Корея.

Проведем мониторинг некоторых показателей в РФ и некоторых странах-конкурентах по МФЦ (Польша, Казахстан, Корея) [7].

ВВП – общий показатель суммы добавленных ценностей, созданных за определенный период всеми производителями, действующими на территории страны. ВВП является обобщающим индикатором силы экономики (или наоборот, ее слабости в периоды спадов)

Темпы роста ВВП РФ (рис. 2) цикличны, непостоянны и подвержены сильным колебаниям, тогда как темпы роста ВВП Польши и Казахстана имеют более постоянную величину.

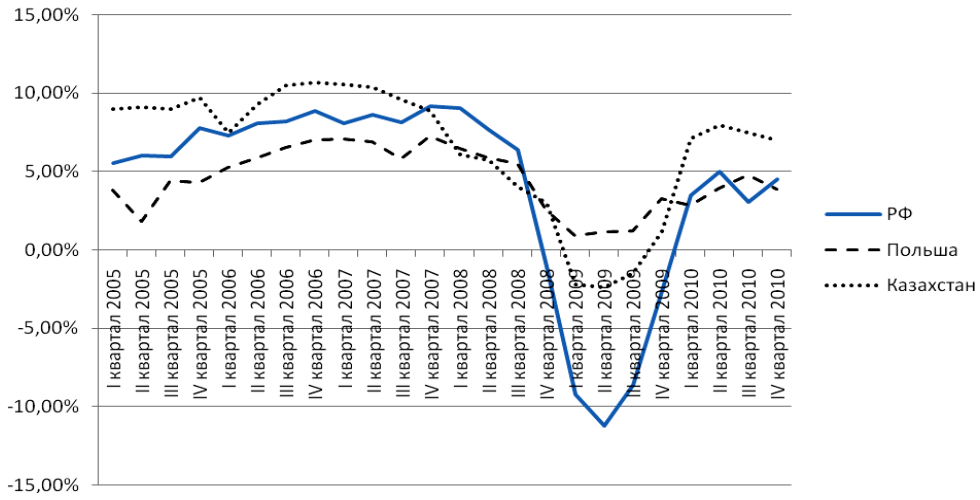


Рис. 2. Темп роста ВВП в реальном выражении

Динамика экспорта в России имеет наиболее сильные колебания по отношению к другим сравниваемым экономикам (рис. 3).

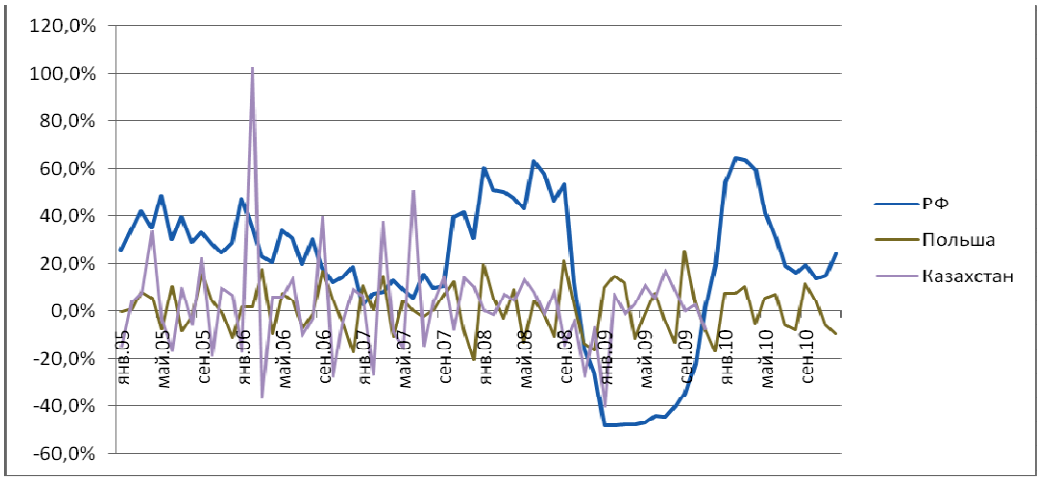


Рис. 3. Прирост экспорта, %

Платёжный баланс характеризует данные о внешнеэкономических операциях страны с другими странами мира за определённый период времени. Отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям свидетельствует о том, что доходы страны от продажи товаров и услуг за границу меньше расходов страны на импортные товары и услуги, а также на трансферты за границу. Поэтому отрицательное сальдо и его увеличение как платежного баланса в целом, так и текущего счета платежного баланса негативно отражается на курсе национальной валюты.

По данному показателю (рис. 4) Россия имеет более преимущественное положение по отношению к остальным странам. У РФ положительное сальдо, причем даже в кризисный период.

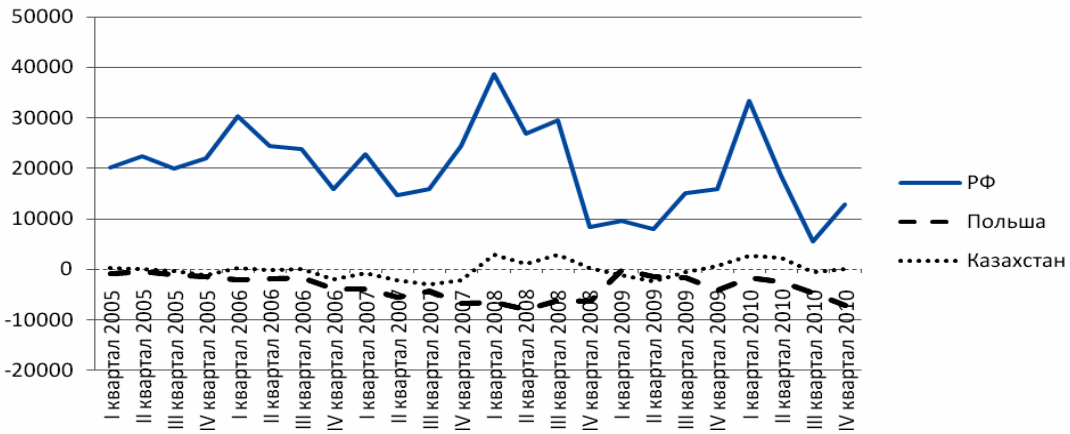


Рис. 4. Сальдо текущего счета платежного баланса, млн. долл. США

Межбанковская процентная ставка - процентная ставка кредита на межбанковском кредитном рынке. Ставки межбанковского заимствования являются определяющими для всех прочих ставок денежного рынка; от них зависят ставки по государственным долговым ценным бумагам, уровни доходности по всем прочим финансовым инструментам, проценты по кредитам клиентам банков.

Межбанковская ставка по кредитам в рублях в России в 2011 году колебалась от 2,9 до 4,2%, что соответствует межбанковской ставке в Польше. Но, в отличие от Польши и Казахстана, в России межбанковская процентная ставка имеет очень большие колебания и в среднем остается довольно высокой, чему способствуют инфляция и экономические кризисы (рис. 5).

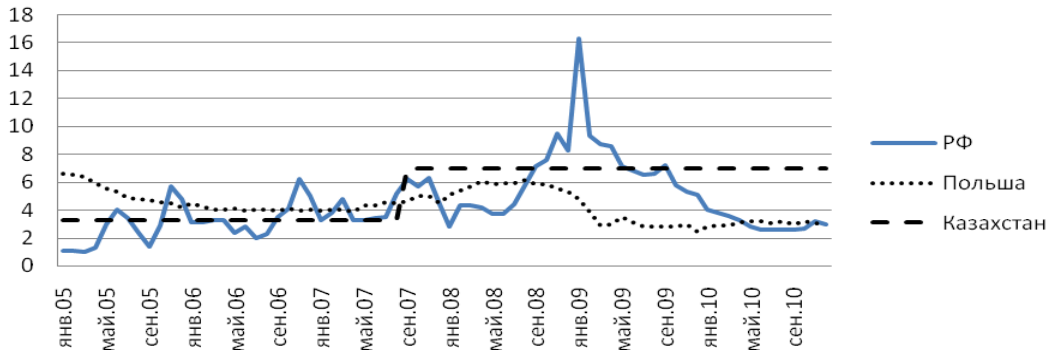


Рис. 5. Межбанковская ставка РФ, % в год

Денежный мультипликатор - это экономический коэффициент, показывающий степень роста денежной массы за счёт кредитно-депозитных банковских операций. Рассчитывается как отношение денежной массы к денежной базе

Высокий денежный мультипликатор характеризует процесс увеличения безналичного оборота по сравнению с наличным, так как рост денежного мультипликатора всегда зависит от роста наличных денег и остатка на корреспондентских счетах в ЦБ РФ.

Денежный мультипликатор в России за период с 2005 г. по 2011 г. имеет довольно стабильное низкое значение, в отличие от Польши и Казахстана (рис. 6).

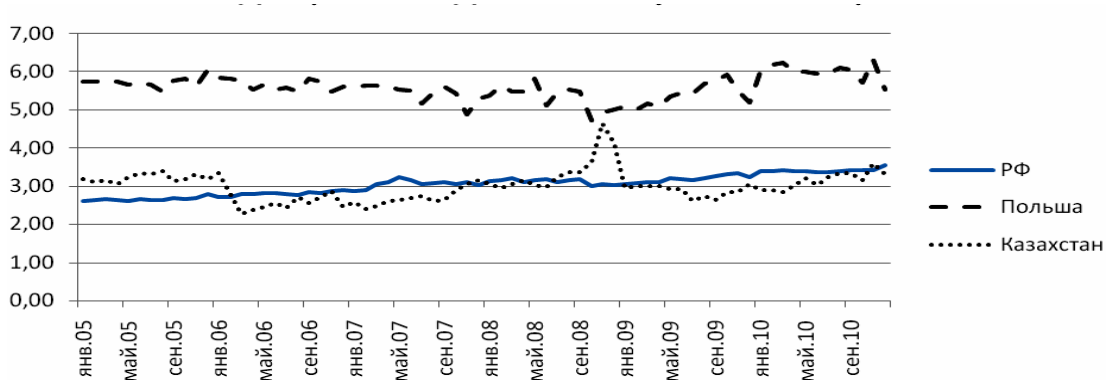


Рис. 6. Денежный мультипликатор

Подводя итоги, можно сделать вывод, что глобальную конкуренцию Россия проиграла Китаю, практически сформировавшему МФЦ, однако еще есть возможность занять свою региональную нишу, для чего необходима немедленная корректировка политики по формированию МФЦ в России и ее существенная активизация, дополняемая реструктуризацией интересов чиновников. Важнейшим направлением корректировки должно стать стимулирование развития долевого финансирования, направленное на преодоление дефицита собственного капитала в экономике и в финансовом секторе.

В ходе корректировки политики по формированию МФЦ в России необходимо активно использовать передовой опыт успешных программ по формированию МФЦ, в первую очередь опыт Гонконга, Китая, Кореи представленный в табл. 2 [1].

Таблица 2

Мировой опыт успешной реализации государственных программ формирования МФЦ

Место проведения	Период	Основные направления
Регулирования финансового сектора Гонконга	1994-2000	1) Реформа торговой инфраструктуры; 2) реализация политики "открытой экономики"; 3) защита интересов инвесторов; 4) обеспечение адекватной финансовой отчетности; 5) стимулирование притока средств в инвестиционные фонды
Реформа фондового рынка Китая	2004-2006	Реформа системы владения акциями, либерализация иностранных инвестиций в акции, в том числе введение возможности быть стратегическими инвесторами; реформа не обращающихся на рынке акций; новое корпоративное законодательство; новые стандарты финансовой отчетности; создание Фонда защиты инвесторов; стимулирование IPO, инвестиций населения, развития финансовых организаций
Корея	2006	1) Принятие закона об объединении рынков капитала; 2) развитие рынка облигаций; 3) полная либерализация валютных операций; 4) принятие закона о Центре международных финансов; 5) подготовка специалистов по финансам международного уровня

Литература

1. Данилов Ю.А. Перспективы формирования в России международного финансового центра /Доклад на конференции "Перспективные стратегии банков в 2011-2012 гг.". Москва, 23 марта 2011 года
2. Перспективы создания международного финансового центра в Российской Федерации / Дробышевский С.М., Худько Е.В., Великова Е.Е. - М.: Институт Гайдара, 2010.
3. Портер М. Конкуренция. - М.: Вильямс, 2005.
4. Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра. – М.: НАУФОР, 2008.
5. Российский фондовый рынок: события и факты. – М.: НАУФОР, 2011.
6. Российский фондовый рынок: события и факты. М.: НАУФОР, 2010.
7. Трунин П., Иноземцев Э. Мониторинг финансовой стабильности в РФ, странах с переходной экономикой и развивающихся странах / Институт Гайдара. Электронный источник: http://www.iep.ru/

УДК 336.221.22:332.1

Налоговое регулирование доходов местных бюджетов

Г.С. Закревская, С.В. Мишина

Усиление роли бюджетов органов местного самоуправления как инструмента регулирования социально-экономического развития территорий актуализирует вопросы создания адекватной финансовой базы муниципалитетов. Реформирование государственных и муниципальных финансов, а также местного самоуправления не решило до конца самые острые вопросы – достаточность собственных доходов местных бюджетов. Укреплению доходной части муниципальных бюджетов, в первую очередь, способствовало бы создание оптимальной системы налогов на местном уровне управления.

Strengthening of importance of budgets of local authorities as an instrument of regulation of socioeconomic development of the territories raises the problem of creation of sufficient financial base of municipalities. Reformation of state finances, municipal finances and local authorities have not settled the most important question, for example , sufficiency of own incomes of local budgets. Creation of optimal system of taxation of local level of management would promote the strengthening of income of local budgets.

Ключевые слова: местный бюджет, межбюджетные отношения, местные налоги, налоговое регулирование, функции налогов, налоговая автономия.

Keywords: local budget; interbudgetary relation; local taxes; fiscal regulation; functions of taxes; taxation autonomy.

Несмотря на определенный прогресс в методах регулирования местных бюджетов, в настоящее время их состояние создает искаженные стимулы для проведения эффективной политики социально-экономического развития на муниципальном уровне. Практика свидетельствует, что в результате проводимых реформ местное самоуправление не стало более стабильным и устойчивым, что

чрезвычайно необходимо для эффективной работы и осуществления поставленных задач. Речь идет, прежде всего, о формировании финансовых основ местного самоуправления, в частности, доходной базы местных бюджетов.

Укрепление доходной базы местного самоуправления должно идти по двум направлениям: базовое обеспечение путем совершенствования налогового и бюджетного законодательства и повышение уровня собственных доходов.

Рассмотрим в качестве основополагающего элемента бюджетного федерализма в сфере общественных финансов систему бюджетного регулирования доходов, практическая реализация которого осуществляется посредством налогового и финансового механизмов. Налоговая составляющая регулирующего механизма заключается в распределении между уровнями власти налоговых полномочий и налоговых доходов. В системе межбюджетных потоков имеет место также финансовая помощь, предоставляемая с целью выравнивания уровней бюджетной обеспеченности территорий, компенсации затрат, связанных с реализацией отдельных делегированных полномочий, и т.д.

Изучение основных мировых тенденций налогового регулирования, анализ структуры налоговой системы, исследование влияния налогообложения на различные типы производств, особенности практической реализации отдельных инструментов налогового регулирования, существо механизма налогообложения, а также реалии современной экономической ситуации позволяют сформулировать следующие принципы эффективного налогового регулирования:

– сбалансированность интересов всех участников налоговых отношений;

– превалирование регулирующей функции налогообложения над фискальной;

– "точечный" характер налогового воздействия, продиктованный ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и глубоким пониманием объекта воздействия, с другой;

– встраиваемость мер налогового регулирования в систему иных мер государственного воздействия.

Коротко остановимся на каждом из названных принципов.

1. Сбалансированность интересов всех участников налоговых отношений. Одна сторона проблемы – это сложность и многоплановость задач, стоящих перед государством, обществом и бизнесом, что подразумевает существование различных комбинаций интересов участников данного процесса, в том числе в налогообложении.

Сегодня, когда проблемы избыточного налогообложения ушли на второй план, поиск баланса интересов государства и бизнеса в большей мере переносится в сферу налогового администрирования и общего налогового климата. Риски и неопределенность в налоговой сфере наряду с прочими факторами снижают кредитоспособность российских компаний на мировых фондовых рынках. Бизнес как сторона, заинтересованная в максимальном снижении налоговых рисков, ждет от государства, как от потенциального "генератора" таких рисков, стабильности фискального законодательства и

адекватной правоприменительной практики, которые являются важнейшими составляющими общих институциональных условий в экономике в целом.

Подобный баланс интересов призван обеспечить лояльность общества и бизнеса по отношению к действующей налоговой системе. Немаловажную роль в этом процессе может сыграть информационная поддержка налоговой реформы, широкое обсуждение налоговой политики в профессиональном сообществе.

В настоящее время необходим трехсторонний диалог участников налоговых отношений, призванный прояснить позиции и интересы каждой из сторон и найти модель, подразумевающую оптимальное сочетание интересов всех участников.

Другая сторона проблемы - это конфликт интересов уровней власти: федеральной, региональной и местного самоуправления. Здесь модель балансирования интересов участников реализуется через механизм разделения полномочий в налоговой сфере, гармонизации доходных и расходных статей бюджетов различных уровней и т.д. Балансирование интересов в таком разрезе нацелено на обеспечение целостности экономического пространства государства, создание стимулов к увеличению налогового потенциала отдельных территорий и выравниванию территориальных диспропорций.

2. Превалирование регулирующего начала над фискальным. Прежде всего, хотелось бы акцентировать внимание на недостатках регулирующей функции налогообложения на современном этапе. К их числу можно отнести следующие:

– излишнюю централизацию налогово-бюджетной системы, подразумевающую сосредоточение властных полномочий в налоговой сфере, а также значительной части налоговых доходов в руках федеральных властей;

– отсутствие или недостаточность рычагов и ресурсов у региональных властей для осуществления регулирующей функции налогообложения. В целом для российской налоговой системы характерен перекос в сторону фискальной функции налогообложения в ущерб регулирующей;

– объективную "незрелость" налоговой системы, становление налоговой системы как таковой. Несмотря на то, что современная российская налоговая система существует уже два десятилетия, жесткие фискальные рычаги, экономически необоснованные и неоправданные, не могут составлять основу налоговой политики. Регулирующая функция налогообложения должна доминировать в процессе принятия управленческих решений в области налогообложения, в то время как фискальная составляющая все в большей степени должна уходить на второй план. Многолетний опыт стран с развитой рыночной экономикой подтверждает, что налоговое регулирование служит мощным фактором государственного воздействия на экономику. Оно способствует формированию общественно необходимых пропорций развития, созданию эффективной структуры экономики, переливу капитала в сферы, которые особенно важны для устойчивого социального и экономического развития. В России налоговое регулирование используется пока что в значительно меньшей мере и не выполняет той роли, которая свойственна ему в странах с развитой рыночной экономикой.

3. "Точечный" характер налогового воздействия. Необходимость "точечного характера" налогового воздействия продиктована двумя важнейшими факторами:

– объективным дефицитом ресурсов государства, особенно в условиях экономического кризиса;

– глубоким пониманием существа объекта регулирования. Данный принцип соответствует общемировым тенденциям развития.

Довод о необходимости глубокого понимания существа объекта регулирования в целях "точечного", прицельного воздействия на те или иные предприятия, отрасли, сегменты экономики базируется на объективных различиях налоговой нагрузки предприятий, относящихся к разным типам производства (фондо-, материало- и трудоемких), видам экономической деятельности[1].

4. Встраиваемость мер налогового регулирования в систему иных мер государственного воздействия. Актуальность принципа встраиваемости мер налогового регулирования в систему иных мер государственного воздействия наглядно демонстрирует регулирование ОЭЗ. Если мы обратимся к мировой практике, то там отчетливо наблюдаются некоторые принципиальные различия между ОЭЗ, создаваемыми в развитых и в развивающихся странах. В развитых странах при создании ОЭЗ ставится целью, прежде всего, техническое переоснащение производства на основе новых технологий, поэтому предоставляются в основном налоговые льготы. В развивающихся странах, помимо модернизации экономики, приоритетными являются цели привлечения зарубежного капитала и передового управленческого опыта, поэтому и льготы предоставляются не только в системе налогообложения, но и по аренде земли, использованию рабочей силы. С учетом того, что в числе основных инструментов государственного регулирования ОЭЗ в Российской Федерации налоговые и таможенные преференции стоят на третьем месте (после государственной поддержки создания инфраструктуры на территориях ОЭЗ и введения упрощенного режима администрирования), можно сделать вывод, что в России пошли по пути развивающихся стран. Сегодня налоговое стимулирование ОЭЗ сочетается с методами таможенного регулирования, государственной политикой развития инфраструктуры и снижением общих административных барьеров.

Возвращаясь к регулированию доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, следует отметить, что в течение последних лет государством была проведена последовательная планомерная работа по разграничению полномочий между федеральными, региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления. На законодательном уровне сформировалось новое понимание собственных доходов бюджета, выражающееся в разделении источников доходов бюджетов в зависимости от вида расходных полномочий. Идея реформирования бюджетных

[1] Так например, наибольшей налоговой нагрузке из всех типов производств на протяжении последних 15 лет традиционно подвержено фондоемкое производство, соответственно наименьшей - трудоемкое.

отношений в части разграничения доходов бюджетов оформилась в следующую схему: собственные полномочия – собственные доходы; переданные полномочия – переданные субвенции [3, 4].

Однако в результате проведенных реформ финансовые возможности муниципальных образований по выполнению закрепленных за ними полномочий мало улучшились.

Кроме того, отнесение к числу собственных доходов местных бюджетов дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований и иных средств финансовой помощи из бюджетов других уровней не решило проблему обеспечения местных бюджетов собственными доходными источниками, так как собственные доходы предполагают наличие возможностей у местных органов власти влиять на формирование своей налоговой базы. Эти возможности распространяются лишь на доходы, закрепленные за местными бюджетами на постоянной основе - это местные налоги и доли федеральных налогов, закрепленных за муниципальными бюджетами федеральным законом. Поэтому изменение формулировки "собственные доходы" только усугубило ситуацию и повлекло за собой снижение самостоятельности местных органов власти при осуществлении бюджетного процесса.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что доходные источники в виде закрепленных федеральным и региональным законодательствами за местными бюджетами налоговых и неналоговых доходов не обеспечивают полного покрытия расходных полномочий органов местного самоуправления в связи со значительными различиями между уровнем социально-экономического развития как субъектов Российской Федерации, так и муниципальных образований. А в условиях существенного увеличения количества муниципальных образований (большинство из которых, около 20000, сельские) это приводит к значительной дифференциации налогового потенциала местных бюджетов, в связи с чем возникает необходимость совершенствования механизма налогового регулирования.

Анализ основных мировых тенденций налогового регулирования позволил сформулировать три принципиальных подхода к решению проблемы разделения налогов. Первый подход – это разграничение налогов и налоговых полномочий. Суть этого подхода заключается в том, что каждый уровень власти получает полное право и несет всю ответственность за установление и сбор своих собственных налогов. Тем самым в стране появляется несколько независимых уровней налогов, например, федеральные и субъектов Федерации. При этом налогоплательщики перечисляют в бюджет только предназначенные для данного уровня бюджетной системы виды налогов.

При таком подходе самостоятельно вводимые каждым уровнем власти налоги взимаются только в пределах соответствующей территории и должны поступать в бюджет данного уровня. Тот или иной уровень власти при этом получает исключительные права на взимание и использование этих налогов, а также установление ставок и определение базы налогообложения.

Второй подход – это совместное использование базы налогообложения. В основе данного подхода лежит соединение в рамках определенного вида

общегосударственного налога нескольких ставок, самостоятельно устанавливаемых разными уровнями власти. Это означает, что налогоплательщики обязаны уплачивать один и тот же вид налога[2] одновременно в разные бюджеты по разным ставкам. При этом размеры поступлений определяются контингентами указанных налогов по определенной территории (в границах всей страны, в границах субъектов и т.д.), исходя из ставок налогообложения, введенных соответствующими органами власти. Этот механизм состоит, по сути, в том, что региональным и местным органам власти предоставляется право взимать с налогоплательщиков в дополнение к общегосударственным одноименные налоги, размеры которых ограничиваются, как правило, некоторым пределом. Такая система региональных "надбавок к налогам", взимаемым с использованием базы общегосударственного налогообложения, отличается простотой и функционирует эффективнее, если применяется согласованное определение базы налогообложения для органов власти всех уровней. Преимуществом данного способа является то, что при сборе дополнительных налогов региональные органы власти могут воспользоваться отлаженным административным механизмом федерального правительства.

Третий подход – это долевое распределение доходов от поступления налогов. Этот подход предполагает использование механизма нормативного разделения между бюджетами разных уровней доходов от поступления конкретных видов налогов, взимаемых по единым ставкам на всей территории страны. В этом случае в бюджет данного уровня власти подлежит зачислению законодательно установленная доля той суммы дохода от конкретного налога, которая должна быть собрана на соответствующей территории исходя из общей налоговой ставки. К преимуществам данного метода относятся его простота и наличие гарантий в получении определенной части поступлений региональным органом власти.

В целях формирования модели налогового регулирования межбюджетных отношений, обеспечивающей в той или иной степени сбалансированность бюджетов регионов и муниципалитетов, зарубежные государства используют как один, так и сочетание вышеуказанных регулирующих механизмов.

Если рассматривать российскую модель бюджетного федерализма, то здесь применяется сочетание кумулятивного и фиксированного методов, а также нормативный метод, в результате чего формируется совокупность полномочий местных органов власти в сфере налогообложения.

Останавливаясь на "собственной налоговой автономии" местных бюджетов, следует отметить, что удельный вес местных налогов в общем объеме налоговых доходов составляет лишь 12,2%, а в масштабе консолидированного федерального бюджета – всего 2,2% [6].

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ [1], в бюджеты муниципальных образований, помимо земельного налога и налога на имущество физических лиц, поступают по закрепленным нормативам доходы от единого налога на вмененный доход, единого сельскохозяйственного налога, налога на

[2] Например, налог на прибыль организаций.

доходы физических лиц, госпошлины. При этом в бюджеты поселений не предусмотрено отчисление от единого налога на вмененный доход и государственной пошлины.

Однако самостоятельность муниципальных образований при установлении данных налогов существенно ограничена – на федеральном уровне установлены пределы изменения налоговых ставок и широкий перечень налоговых льгот. Кроме того, методы оценки налоговой базы по данным налогам имеют существенные недостатки, корректировать которые на местном уровне не представляется возможным.

В силу сложившихся обстоятельств органы государственной власти компенсируют недостаток финансовых ресурсов местных бюджетов ростом финансовой помощи из бюджетов вышестоящего уровня. Так, результаты мониторинга местных бюджетов, проводимого Министерством финансов РФ, показывают, что если в 2006 году финансовая помощь из бюджетов других уровней составляла 41,1% собственных доходов местных бюджетов РФ, то по итогам 2010 года этот показатель - уже 59,2% [6].

При этом в системе межбюджетных трансфертов на региональном уровне ведущие позиции (40,7%) занимают средства, передаваемые с целью финансового обеспечения исполнения органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в форме субвенций из региональных фондов компенсаций.

Принимая во внимание, что отсутствие комплексного теоретико-методологического подхода к обеспечению сбалансированности и повышению финансовой самостоятельности местных бюджетов приводит к нарастанию различий в социально-экономическом развитии административно-территориальных образований, снижению долговой емкости и текущей платежеспособности органов местного самоуправления, наиболее важными вопросами развития механизмов бюджетного регулирования выступают вопросы укрепления финансовых основ местного самоуправления.

В этих целях предлагаем рассмотреть такой доходный источник как налог на недвижимость.

Налог на недвижимость пока не нашел своего места в доходных источниках бюджетной системы РФ, хотя вопрос о его введении поднимался и в Бюджетном послании Президента РФ на 2003 год, и в Программе развития бюджетного федерализма РФ. В 2011 году законопроект о введении налога на недвижимость был "реанимирован", и в настоящее время продолжается работа по его совершенствованию [5]. В новом проекте говорится о введении налога на недвижимость жилого назначения, предусматривающего в качестве объектов налогообложения не только объекты недвижимости, но и некоторые виды земельных участков.

Важно иметь в виду, что налог вводится для юридических и физических лиц, являющихся собственниками признаваемых объектами налогообложения жилых помещений (долей в них), а также гаражей, принадлежащих физическим лицам, гаражно-строительным кооперативам, жилищно-строительным

кооперативам и товариществам собственников жилья, но не являющихся собственниками земельного участка (или его долей), на котором расположены указанные объекты недвижимости. При этом лица, являющиеся собственниками земельного участка (или его долей), на котором нет жилых помещений, а также гаражей, принадлежащих физическим лицам, гаражно-строительным кооперативам, жилищно-строительным кооперативам и товариществам собственников жилья, или указанные объекты недвижимости, на нем расположенные, не являются собственностью данного лица, такое лицо признается налогоплательщиком земельного налога в соответствии с главой 31 Налогового кодекса.

Объектом налогообложения являются следующие объекты недвижимости:

1) недвижимое имущество, входящее в состав жилищного фонда;

2) гаражи, принадлежащие физическим лицам, а также гаражно-строительным кооперативам, жилищно-строительным кооперативам и товариществам собственников жилья;

3) дачные и садовые земельные участки;

4) земельные участки, на которых находятся объекты недвижимости, входящие в состав жилищного фонда, а также гаражи, принадлежащие физическим лицам, гаражно-строительным кооперативам, жилищно-строительным кооперативам и товариществам собственников жилья;

5) земельные участки, выделенные под строительство объектов, входящих в состав жилищного фонда, а также гаражей, принадлежащих физическим лицам, гаражно-строительным кооперативам, жилищно-строительным кооперативам и товариществам собственников жилья.

При этом освобождается от налогообложения имущество, входящее в состав государственного и муниципального жилищного фонда, а также земельные участки, на которых находятся объекты недвижимости, входящие в состав государственного и муниципального жилищного фонда.

Важным элементом налоговой автономии органов местного самоуправления можно признать то, что при установлении данного налога представительные органы местного самоуправления вправе определять дополнительные виды объектов недвижимости, не облагаемые налогом.

Налог на недвижимость в сравнении с существующей системой поимущественных налогов имеет ряд преимуществ.

Во-первых, он относительно равномерно распределен по территории страны, имеет немобильную налоговую базу и может обеспечить местные бюджеты стабильными налоговыми поступлениями.

Во-вторых, зачисление основной части доходов от данного налога в местные бюджеты в значительной степени отвечает принципу получаемых выгод.

В-третьих, администрирование этого налога включает в себя сбор, обработку и актуализацию дифференцированных для различных местностей данных, которые доступны только органам местного самоуправления, и, следовательно, является более эффективным.

Еще одно преимущество налога на недвижимость заключается в определении недвижимости как объекта налога и рыночной цены имущества как его налоговой базы. Это дает возможность избавиться от тех недостатков, которые несет в себе инвентаризационная стоимость, и обеспечить справедливое распределение налогового бремени. Кроме того, исчисленный на основе рыночной цены налог служит стимулом для более рационального и эффективного использования ресурсов.

Налог на недвижимость, база которого определяется по рыночной стоимости имущества, предоставляет возможности для создания эффективного механизма поступления налоговых платежей в местный бюджет.

Важным обстоятельством при применении налога на недвижимость является то, что он предполагает значительные права местного самоуправления на дифференциацию размера платы за землю и проведение соответствующей для местных условий политики землепользования, которые в настоящее время значительно ограничены.

Налог на недвижимость привлекателен для органов местного самоуправления, поскольку он укрепляет финансовую базу местных бюджетов и благодаря этому позволяет решать задачи развития муниципалитета. Закрепление такого значительного доходного источника финансовых ресурсов за местным бюджетом, связанным с воспроизводством муниципальной недвижимости, позволит сделать комплексное управление городским имуществом приоритетным направлением деятельности муниципалитетов. Это неизбежно повлечет за собой повышение общей доходности местных бюджетов путем целенаправленного вовлечения в экономический оборот города значительных объемов муниципального имущества.

Налог на недвижимость становится также и механизмом, побуждающим предпринимателей выполнять планы застройки территории, более интенсивно использовать свои земельные ресурсы и соответственно получать больше доходов.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что кардинально финансовые проблемы местной власти, на наш взгляд, можно решить лишь на основе привязки местных бюджетов к доходам реального сектора. На территории муниципального образования действуют предприятия, они платят налоги на прибыль, на имущество, транспортный, которые могут стать компонентом, связывающим местный бюджет и местную экономику, и способны решить большинство финансовых проблем муниципального образования. В связи с этим, необходимо дальнейшее развитие и совершенствование системы методов и процедур объективного распределения средств между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.98 г. №145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 1998. - №31.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.98 г. №146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 1998. - №31.

3. Федеральный закон от 06.10.2003 г. №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"// Собрание законодательства РФ. - 2003. - №40.

4. Федеральный закон от 04.07.2003 г. №95-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъекта Российской Федерации"//Собрание законодательства РФ. - 2003. - №27.

5. Пронина Л.И. Развитие законодательства о налоге на недвижимость жилого назначения // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2011. - №12. - С. 23.

6. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации за 2006-2010 гг. См.: www.minfin.ru.

УДК 332.142.4:336.132

Укрепление финансово-имущественных отношений на муниципальном уровне

Г.С. Закревская, С.В. Мишина

Противоречивость и неразрешенность вопросов возникновения, осуществления и прекращения права собственности на имущество сдерживает возможности муниципальных образований в увеличении поступлений неналоговых доходов в местные бюджеты. Анализ существующей ситуации позволил сделать ряд выводов по совершенствованию управления имуществом местных органов власти.

Contradictions and inability to solve the problems of beginning, execution and lapse of property right restrain possibilities of municipalities for increase of nontaxable incomes in local budgets Key words: municipal property; municipal assets, municipal treasury; nontaxable income of local budgets; privatization of municipal property.

The analysis of existent situation helps to make some conclusions of improvement of management of local authorities property.

Ключевые слова: *муниципальная собственность, муниципальное имущество, муниципальная казна, неналоговые доходы местных бюджетов, приватизация муниципальной собственности.*

Keywords: municipal property; municipal assets, municipal treasury; nontaxable income of local budgets; privatization of municipal property.

Имущество, находящееся в собственности муниципальных образований, является одним из наиболее важных элементов экономической основы местного самоуправления. Согласно Конституции РФ [1, ст. 8, 130, 132], в Российской Федерации муниципальная собственность признается и защищается наравне с государственной и иными формами собственности. Вместе с тем, изменения федерального законодательства в рамках муниципальной реформы привели на практике к определенному ограничению свободы органов местного

самоуправления по владению, пользованию и распоряжению муниципальным имуществом.

Анализ принятых за последние годы нормативных документов свидетельствует о наличии у федерального законодателя базового представления о муниципалитете как неэффективном собственнике (по сравнению с частным бизнесом), но в то же время удерживающем в масштабе страны значительный объем собственности. Возможное решение проблемы федеральный законодатель увидел в необходимости установления соответствия муниципальной собственности публичным задачам, закрепленным за муниципальными образованиями.

В качестве инструмента реализации идеологии жестко целевого характера муниципального имущества в Федеральном законе от 6 октября 2003 года №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [3, ст. 50] предпринята попытка использовать модель "закрытых списков", в соответствии с которой в муниципальной собственности может находиться исключительно:

1) имущество, предназначенное для решения установленных законодательством о местном самоуправлении вопросов местного значения;

2) имущество, предназначенное для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных местным органам, в случаях, установленных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации;

3) имущество, предназначенное для обеспечения деятельности органов местного самоуправления, их должностных лиц, муниципальных служащих, работников муниципальных предприятий и учреждений.

В случаях возникновения у муниципальных образований права собственности на имущество, которое не может входить в состав имущества муниципального образования, такое имущество подлежит перепрофилированию (изменению целевого назначения) либо отчуждению. Предельный срок отчуждения установлен 1 января 2012 г. [3, ст. 85, п. 8, п. 4].

Особенности возникновения, осуществления и прекращения права муниципальной собственности, а также порядок учета имущества устанавливаются федеральным законодательством. Специального закона в связи с этим не принято, однако часть правоотношений относительно передаваемого имущества урегулирована [4, ст. 154, п. 11]. В частности, установлено, что основанием возникновения права муниципального образования на передаваемое Российской Федерацией и субъектом Федерации имущество является соответственно решение Правительства РФ и исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации. Те же решения (только в этом случае не о передаче, а о приеме имущества) являются основанием и для прекращения права муниципального образования на передаваемое Российской Федерации и субъекту Российской Федерации имущество.

На наш взгляд, прямая хозяйственная деятельность органов местного самоуправления, безусловно, должна быть ограничена, а в реально конкурентных сферах практически прекращена. Вместе с тем, было бы корректнее

законодательно признать, что предметом регулирования может быть только ограничение на отдельные виды хозяйственной деятельности органов местного самоуправления, но не на состав имущества. Стимулирование освобождения муниципалитетов от приносящей доход, но непрофильной собственности ослабляет и без того неадекватную объему полномочий экономическую основу местного самоуправления, а в перспективе ограничивает возможности муниципальных образований по наращиванию неналоговых доходов, которые в конечном итоге идут на решение вопросов местного значения.

Рассмотрим динамику и структуру неналоговых доходов муниципальных образований РФ в 2006-2009 годах (таблица). По данным Министерства финансов РФ [6], фактические поступления неналоговых доходов (в том числе доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности учреждений) в 2009 году составили 243,5 млрд. рублей, что превышает уровень 2006 года на 72,2 млрд. рублей, или 42,1%.

Распределение отдельных видов неналоговых доходов в 2006-2009 годах по типам муниципальных образований, млрд. руб.

Показатели	Городские округа		Муниципальные районы		Поселения		Всего
	сумма	% в ненал. доходах	сумма	% в ненал. доходах	сумма	% в ненал. доходах	
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
Доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности							
2006	20,4	18,4	13,3	26,8	1,2	11,3	**34,9**
	58,5%		38,1%		3,4%		100%
2007	29,1	17,5	15,2	25,2	1,2	9,4	**45,5**
	64,0%		33,4%		2,6%		100%
2008	19,5	10,3	9,3	13,8	1,0	4,7	**29,8**
	65,4%		31,2%		3,4%		100%
2009	13,0	8,3	5,3	8,9	0,4	1,5	**18,7**
	69,6%		28,3%		2,1%		100%
Доходы от использования имущества находящегося в муниципальной собственности							
2006	51,1	46,0	17,8	35,8	8,2	77,4	**77,1**
	66,3%		23,1%		10,6%		100%
2007	74,3	44,6	24,4	40,5	8,8	69,3	**107,5**
	69,1%		22,7%		8,2%		100%
2008	90,3	47,5	27,1	40,2	12,0	57,3	**129,4**
	69,8%		20,9%		9,3%		100%
2009	78,6	49,9	22,9	38,5	17,3	64,5	**118,8**
	66,1%		19,3%		14,6%		100%
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов							
2006	23,4	21,1	6,2	12,5	0,4	3,8	**30,0**
	78,0%		20,7%		1,3%		100%
2007	39,3	23,6	8,5	14,1	0,8	6,3	**48,6**
	80,9%		17,5%		1,6%		100%
2008	45,5	23,9	15,6	23,1	6,3	30,1	**67,4**
	67,6%		23,1%		9,3%		100%
2009	30,2	19,2	12,1	20,4	7,5	28,0	**49,8**
	60,6%		24,3%		15,1%		100%

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
ВСЕГО неналоговых доходов							
2006	111,0	100,0	49,7	100,0	10,6	100,0	171,3
	64,8%		29,0%		6,2%		100%
2007	166,7	100,0	60,3	100,0	12,7	100,0	239,7
	69,5%		25,2%		5,3%		100%
2008	190,3	100,0	67,4	100,0	20,9	100,0	278,6
	68,3%		24,2%		7,5%		100%
2009	157,3	100,0	59,4	100,0	26,8	100,0	243,5
	64,6%		24,4%		11,0%		100%

Источник: составлено на основе данных Министерства финансов Российской Федерации. См.:www.minfin.ru.

Основной объем неналоговых доходов поступил в бюджеты городских округов (в 2009 году – 64,6%, в 2008 году - 68,3%, в 2007 году – 69,5%, в 2006 году - 64,8 %). Доля неналоговых доходов муниципальных районов в 2009 году составила 24,4%, в 2008 году - 24,2%, в 2007 году – 25,2%, в 2006 году – 29,0%, а поселений – лишь 11,0%, 7,5%, 5,3%, 6,2% соответственно.

В структуре неналоговых доходов в 2009 г. 48,8% составили доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности. Это на 111,7 млрд. руб., или на 54,1% превышает уровень 2006 года. При этом львиная доля доходов приходится на городские округа – 66,1%. Доля данного вида дохода в муниципальных районах составляет 19,3%, в поселениях – 14,6%.

Следует отметить, что в 2008 году доходы местных бюджетов от продажи материальных и нематериальных активов выросли в 2,2 раза по сравнению с 2006 годом, что обусловлено тем, что муниципалитеты в срочном порядке избавлялись от непрофильных активов.

Приватизированные объекты в определенной мере приносят доход в бюджет, в частности, в виде налогов, однако эти поступления значительно меньше тех, которые могли бы получить муниципалитеты, если бы эти объекты остались в муниципальной собственности. Иными словами, для органов местного самоуправления приватизация стала своеобразной формой обмена долгосрочного источника доходов на краткосрочный. Безусловно, этот обмен позволил муниципалитетам решить ряд текущих вопросов, но лишил их стабильного канала поступлений в муниципальную казну.

Из сказанного следует, что процесс приватизации наложил существенный отпечаток на структуру муниципальной собственности. Он исключил из ее состава многие доходообразующие объекты и тем самым вошел в определенное противоречие с потребностями органов местного самоуправления.

По нашему мнению, если государство фактически стимулирует приватизацию муниципального имущества, то необходимо искать механизмы компенсаций от потери данного вида источника. Доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, осуществляемой бюджетными учреждениями, не могут в полной мере компенсировать выпадающие доходы. При этом тенденция перевода большинства бюджетных учреждений в статус автономных не позволяет прогнозировать увеличение доходов от данного источника.

Однако вернёмся к проблемам, которые возникли у муниципальных образований в ходе проведения муниципальной реформы. Итак, в процессе регулирования муниципальной собственности выявились как минимум две проблемы:

1) жесткая привязка перечня имущества к перечню вопросов местного значения муниципальных образований [3, ст. 50, п. 14-16],

2) императивность нормативно-правовых требований [3, ст. 85; 4, ст. 154] по безвозмездной передаче имущества муниципальных образований в государственную собственность и наделению муниципального образования государственным имуществом.

Проанализируем данные положения с точки зрения соответствия потребностям развития местного самоуправления.

Привязка перечня имущества к перечню вопросов местного значения имеет для муниципалитетов определенные негативные последствия. Так например, сужаются возможности развития социальных услуг на уровне муниципальных образований, т.к. жесткая привязка перечня имущества к перечню вопросов местного значения становится барьером для социально-экономического развития муниципальных образований. Особенно это заметно в условиях перераспределения полномочий. Если ранее муниципальные образования могли, перепрофилируя свое имущество, гибко реагировать на потребности населения в той или иной услуге, то в формате новых институциональных норм гибкость перепрофилирования имущества пропадает. Например, проблема обеспечения предприятий малого и среднего бизнеса зданиями и помещениями может быть решена путем создания в этих целях фонда муниципального имущества, высвобождаемого в результате перепрофилирования объектов собственности. На наш взгляд, этот вопрос требует проработки и законодательного урегулирования, как и ряд других вопросов имущественных отношений в муниципальных образованиях.

В некоторых регионах[1] имущество поселениям передается только в безвозмездное пользование, а это значит, что в данных поселениях невозможны действия по владению муниципальной собственностью, созданию муниципальных предприятий и учреждений, финансированию муниципальных учреждений, формированию и размещению муниципального заказа на этих территориях [5]. Собственность муниципальных образований, даже городских округов, которые не меняли свой статус на протяжении длительного времени, зарегистрирована не полностью.

Перераспределение собственности осуществляется не в пользу муниципальных образований, прежде всего, это относится к городским округам и поселениям. При этом обозначился некоторый перекос в объеме и качестве передаваемого имущества от муниципальных образований Российской Федерации и субъекта Федерации и наоборот. Так например, муниципальные образования передают в государственную собственность (в соответствии с разграничением полномочий) учреждения социальной защиты и социального

[1] Например, Пермский край, Калужская область и др.

обслуживания, здравоохранения (специализированная медицинская помощь, станции переливания крови и т.д.), профессионального образования, культуры (театрально-зрелищные, спорткомплексы олимпийского резерва и международного класса), имущество загсов, почтовых отделений, отделений паспортно-визовой службы, военкоматы, службы экологического контроля, санэпиднадзора и др. В основном, занимаемые данными структурами помещения находятся в удовлетворительном состоянии.

В свою очередь, Российская Федерация и субъекты Федерации "сбрасывают" на уровень местного самоуправления имущество, находящееся в аварийном состоянии (аварийное жилье, предприятия быта, канализационные коллекторы, водоводы и т.п.) со всем грузом кредиторских обязательств и штрафных предписаний. Но объем даже такого передаваемого федерального и регионального имущества значительно меньше, чем тот, с которым расстаются муниципальные образования. При этом на территории муниципальных образований остается еще значительное число объектов государственной собственности, используемых не по прямому назначению (брошенное или сдаваемое в аренду имущество).

Такая же ситуация складывается при разграничении имущества муниципальных районов и поселений. Так, муниципальные районы, прежде всего, передают на уровень поселений имущество, требующее затрат. Имущество, приносящее доход, оставляют за собой, например, рынки.

На наш взгляд, в результате подобного перераспределения имущества возможность решения социальных и экономических проблем большинства муниципалитетов сокращается.

Другим примером сужения возможностей развития услуг на муниципальном уровне являются положения, которые, с одной стороны, разрешают органам местного самоуправления брать на себя дополнительные полномочия по решению иных вопросов (не отнесенных к компетенции органов местного самоуправления других муниципальных образований или органов государственной власти), а с другой – эти полномочия могут брать на себя муниципалитеты только при наличии собственных материальных и финансовых ресурсов. Таким образом, возникает замкнутый круг: иметь материальные ресурсы без полномочия нельзя, исполнять полномочия без ресурсов – тоже.

На практике возникают сложности с определением пообъектного состава имущества, которое может находиться в муниципальной собственности. Закрытый перечень имущества не позволяет четко определить, имеют ли право муниципальные образования иметь какое-либо имущество по вопросам своего ведения, которые законодательством закреплены за ними с формулировкой "создание условий..." для осуществления той или иной деятельности. Нормативная база в этом случае противоречива. В ряде случае при перечислении муниципального имущества, требующегося для решения вопросов с формулировкой "создание условий...", закрепляется какое-то имущество, например, "создание условий для организации досуга и обеспечения жителей поселения услугами организаций культуры", "обеспечение условий для развития на территории поселения массовой физической культуры и спорта". В этом

случае позволяется иметь имущество, предназначенное для организации досуга и обеспечения жителей поселения услугами организаций культуры, а также имущество, предназначенное для развития физкультуры и спорта [3, ст. 50, п. 10].

В других случаях это имущество не закрепляется, например, по полномочию "создание условий для обеспечения жителей поселения услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания" нормы о муниципальном имуществе не указывают на какое-либо имущество, необходимое для реализации данного полномочия.

Помимо вышеуказанных проблем, процесс формирования муниципальной собственности выявил также и следующие проблемы:

– на федеральном уровне определены лишь некоторые процедуры разграничения собственности, в то время как отсутствует порядок, содержащий критерии разграничения (например, выявление круга пользователей спорным объектом имущества);

– объекты публичного имущества (федерального, регионального, муниципального) не имеют технических паспортов, отсутствуют документы, устанавливающие право собственности или иное вещное право, а для создания подобной документации требуются финансовые средства;

– порядок регистрации права публичного имущества продолжает оставаться сложным;

– у муниципалитетов возникла проблема содержания бесхозного имущества.

При этом существует постоянная потребность во внесении изменений в нормы, регулирующие муниципальное имущество, вызванная расширением круга полномочий органов местного самоуправления.

Отдельно необходимо рассмотреть вопрос о праве муниципальной собственности на земельные участки. Если говорить о земельных участках как об элементе состава муниципального имущества, то следует сказать, что в муниципальной собственности находятся земельные участки, которые признаны таковыми федеральными (региональными) законами [2, ст.19]. Право муниципальной собственности на участки возникает как при разграничении государственной собственности на землю, так и при приобретении их по гражданско-правовым основаниям. В то же время к муниципальному имуществу относят только "земельные участки, отнесенные к муниципальной собственности в соответствии с федеральными законами" [4, ст.14-17]. Такие же правовые нормы содержатся и в законодательстве о местном самоуправлении [3, ст.50]. Налицо определенное институциональное противоречие.

При этом необходимо иметь в виду, что Земельный кодекс придерживается концепции "презумпции отчуждения" земли из государственной или муниципальной собственности (если сравнивать с "презумпцией отчуждения" имущества, которое не может входить в состав муниципального имущества). Земельный кодекс РФ устанавливает исчерпывающий перечень из трех случаев, когда допускается отказ в предоставлении земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, для

строительства [2, ст.28, п.4]: изъятие земельных участков из оборота, установленный федеральным законом запрет на приватизацию земельных участков, факт резервирования земельных участков для государственных или муниципальных нужд.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что процесс перераспределения имущества между федеральным центром, субъектами Федерации и муниципальными образованиями, который осуществляется вслед за разграничением расходных полномочий по уровням власти, идет противоречиво и медленными темпами, что накладывает существенный дестабилизирующий и дестимулирующий отпечаток на имущественную самостоятельность региональных и муниципальных бюджетов.

Схема перераспределения имущества требует совершенствования. Поэтому в целях укрепления финансово-имущественных отношений на муниципальном уровне предлагаем:

– устранить противоречия, возникающие из-за жесткой привязки вопросов местного значения к составу муниципального имущества, а также смягчить императивность требований о передаче муниципального имущества. Это позволит снизить риски сужения возможностей развития услуг на уровне муниципальных образований;

– устранить проблемы с пообъектным определением состава имущества, в т.ч. привести в соответствие с новой структурой местного самоуправления порядок разграничения имущества, находящегося в публичной собственности.

На уровне собственно муниципальных образований представляется целесообразным усилить организацию контроля за начислением и поступлением земельного налога и налога на имущество физических лиц. Для этого необходимо:

– систематически проводить мероприятия по выявлению собственников земельных участков и другого недвижимого имущества и привлечения их к налогообложению;

– содействовать оформлению прав собственности на земельные участки и имущество физическими лицами;

– установить экономически обоснованные налоговые ставки по местным налогам.

Формирование объективной информации о строениях и сооружениях на территории муниципалитета обусловливает создание реестра муниципального имущества, информационной системы градостроительной деятельности, что также позволит своевременно выявлять вновь построенные объекты, на которые в установленном порядке не оформлены права на собственность. При этом важно следовать принципам полноты учета налогоплательщиков и спецификации налогообложения земельных участков.

В целях обеспечения полноты учета налогоплательщиков представляется целесообразным проведение местными органами власти работы по выявлению собственников имущества и земельных участков, не оформивших имущественные права в установленном порядке, а также разъяснительной работы с физическими лицами, которые являются потенциальными

плательщиками налога на имущество физических лиц. Эту работу необходимо проводить также при оформлении разрешений на строительство и ввод в эксплуатацию объектов, так как застройщик обязан представить в органы местного самоуправления правоустанавливающие документы на земельный участок.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. №136-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 2005. - №44.
3. Федеральный закон от 06.10.2003 г. №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" // Собрание законодательства РФ. - 2003. - №40.
4. Федеральный закон РФ от 22.08.2004 г. №122-ФЗ "О внесении изменений в законодательные акты РФ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ в связи с принятием федеральных законов "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ" и "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ" // Собрание законодательства РФ. - 2004. - №35.
5. Информация Института экономики города. См. www.urbaneconomics.ru.
6. Информации о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации за 2006-2009 гг. См.: www.minfin.ru.

УДК 336.717.131

Востребованность документарного аккредитива как инструмента торгового финансирования среди клиентов банка

О.Д. Колмакова

Аккредитив по-прежнему относится к таким банковским инструментам, которые не до конца ясны клиенту, непонятны и, следовательно, не востребованы. В статье проанализированы трудности, с которыми сталкиваются не только федеральные, но и региональные банки при продвижении данного продукта, и предложены пути их преодоления.

Letter of credits is still treated as such banking instrument, which is not fully understood by its customers. They are incomprehensible, and therefore, non-applicable. The promotional difficulties faced by the banks not only federal, but also regional ones as well and the ways of getting them over are analyzed within the article.

Ключевые слова: аккредитив, торговое финансирование, авизующий банк, обязательство банка-эмитента, исполняющий банк, бенефициар, Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов.

Keywords: credit, trade finance, advising bank, issuing bank undertaking, nominated bank, beneficiary, Uniform Customs and Practice for Documentary Credits.

Финансирование потоков товаров и услуг стало ключевым компонентом максимизации дохода от торговли. Народы, компании и физические лица были вовлечены в торговлю веками, и с самого начала стремились найти наилучшую финансовую альтернативу. Сегодня продавец располагает пятью базовыми вариантами получения платежа за товар, отгруженный покупателю. Каждый вариант предполагает определенную долю риска как для продавца, так и для покупателя. Методы оплаты товара:

1. *Предоплата (cash in advance)* – это метод оплаты покупки, при котором покупатель оплачивает товар до его отправления продавцом.

2. *Открытый счет (open account)* – это форма расчетно-кредитных отношений, при которой продавец отгружает товар покупателю без оплаты и одновременно направляет в его адрес товарораспорядительные документы (счет на оплату), относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя – открытого счета.

3. *На условиях консигнации (on consignment)* - это метод оплаты покупки, при котором продавец отгружает товар, но остается собственником. Консигнация – условие продажи товаров через консигнационные склады посредников, когда право собственности на товар, поступивший на склад посредника, остается за продавцом, до момента оплаты товара покупателем.

4. *Инкассирование (collection)* – при данном методе оплаты товары отправляются покупателю, а расчетные документы (векселя, чеки, платежные поручения и т.д.) и документы, подтверждающие отправку, предоставляются через банк продавца для платежа. Документарное инкассо – обязательство банка получить по поручению продавца от покупателя сумму платежа по контракту против передачи последнему товарных документов и перечислить эту сумму продавцу.

5. *Аккредитив (letter of credit)* – условное денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика произвести платежи в пользу получателя средств (продавца) по предъявлению последним документов, соответствующих условиям аккредитива. В широком смысле, под аккредитивом понимается простое директивное письмо, выпущенное в пользу бенефициара (продавца) банком по требованию своего клиента (покупателя). В более узком смысле - это специализированный технический инструмент, применяемый для оплаты за отгрузку товаров или услуг от одной стороны к другой.

Если продавец выбирает один из трех первых методов платежа, товаросопроводительные документы передаются вне банковских каналов. Банковская система только участвует в переводе денежных средств. Преимущества и недостатки каждой из альтернатив приведены ниже (табл. 1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки для экспортера и импортера при выборе первых трех методов платежа

ПРЕДОПЛАТА	
Преимущества для покупателя: • нет *Риски для покупателя:* • отсутствие контроля над товаром • использование денежных средств упущено • продавец может отказаться отгружать товар	*Преимущества для продавца:* • отгрузка товара в удобное время • использование денежных средств покупателя *Риски для продавца:* • нет
ОТКРЫТЫЙ СЧЕТ	
Преимущества для покупателя: • контроль над товарами • оплата в удобное время *Риски для покупателя:* • нет	*Преимущества для продавца:* • нет *Риски для продавца:* • отсутствие контроля над товаром • покупатель может отказаться оплатить товар
НА УСЛОВИЯХ КОНСИГНАЦИИ	
Преимущества для покупателя: • оплата только после продажи товара *Риски для покупателя:* • нет	*Преимущества для продавца:* • остается собственником товара до его оплаты *Риски для продавца:* • ограниченный контроль над товаром • осуществление платежа зависит от продажи товара

Однако, если продавец выбирает метод оплаты с помощью инкассо или аккредитива, банк оказывает услуги как по передаче товаросопроводительной документации, так и по осуществлению платежа (табл. 2).

Таблица 2

Преимущества и недостатки для экспортера и импортера при выборе инкассо или аккредитива

ИНКАССИРОВАНИЕ	
1	*2*
Преимущества для покупателя: • может отказаться платить или принимать платежные документы *Риски для покупателя:* • товары могут не соответствовать тому, что указано в платежных документах	*Преимущества для продавца:* • товаросопроводительные документы контролируются банковской системой *Риски для продавца:* • покупатель может отказаться платить или принимать платежные документы

1	*2*
АККРЕДИТИВ	
Преимущества для покупателя: • покупатель уверен в том, что его банк не осуществит платеж в случае, если документы не соответствуют условиям аккредитива • если продавец предоставляет продление сроков покупателю, покупатель может осуществить платеж по аккредитиву в будущем (например, через 60 или 90 дней после предоставления соответствующих документов) • благодаря требованию документов, покупатель минимизирует риск неполучения заказанных товаров. Он может устанавливать способ и дату отгрузки товара. *Риски для покупателя:* • при расчете аккредитивом банки имеют дело только с документами, а не с товарами. Товары могут не соответствовать тому, что указано в документах.	*Преимущества для продавца:* • продавец может полагаться на кредитоспособность банка в большей мере, чем на покупателя. Продавец доверяет больше, имея обязательство банка оплатить при предоставлении соответствующих документов • продавец может ослабить риск задержки платежа за товар или риск, вызванный политическими или валютными проблемами в стране покупателя • продавец может получить финансирование за покупку или производство товаров, которые будут отгружены • в рамках банковского акцептного финансирования продавец может получить деньги сразу после отправки, несмотря на предоставленные кредитные условия покупателю, или может получить деньги до экспортирования. Решение обычно зависит от финансового положения продавца *Риски для продавца:* • документы продавца должны строго соответствовать условиям аккредитива для того, чтобы дать право продавцу на платеж • продавец незащищен от коммерческого риска относительно того, что банк берет на себя обязательство и исполняет его • продавец берет на себя ответственность за любые политические и валютные риски, затрагивающие обязательство банка-эмитента

Аккредитив является проверенным временем инструментом международной торговли. Он эффективно применяется для расширения рынков товаров и услуг, а также для продвижения различных финансовых операций, либо как способ платежа, либо как усиление кредита как внутри, так и за пределами суверенных государств. Аккредитивы разумно сокращают риск, связанный с платежом.

Руководитель или специалист любого уровня регионального банка должен обладать достаточными знаниями и компетенцией, чтобы предложить своему клиенту наиболее выгодную схему расчетов с партнером. Но, как правило, специалист по работе с клиентами чувствует себя уверенно с основными продуктами банка, такими как кредит, депозит, денежный перевод. Спрос на менее традиционные услуги, каковыми являются документарные операции, рождается не благодаря продвижению этого продукта маркетинговыми или клиентскими службами банка, клиент сам приходит в банк за разъяснениями тонкостей расчетов по документарным аккредитивам, поскольку слышал о данной форме расчетов от своего зарубежного партнера.

Есть ряд сложностей, с которыми сталкиваются как региональные, так и федеральные банки при проведении документарных операций. Среди них:

1. Отсутствие единых нормативных документов, регулирующих расчеты по документарным операциям на территории России и за рубежом. Регулирование аккредитивов по российскому законодательству закреплено в Гражданском кодексе РФ и является достаточно общим. Введение в действие дополнительно положения ЦБ РФ от 3 октября 2002 г. №2-П "О безналичных расчетах в РФ" (Положение 2-П) не отвечает на все вопросы, которые возникают при открытии и исполнении аккредитива. В международной практике аккредитивы подчинены Унифицированным обычаям и правилам по документарному аккредитиву (UCP 600). Однако российская нормативная база не во всем соответствует документам, принятым Международной Торговой палатой для расчетов по документарным операциям. Так, понятие отзывного аккредитива в Унифицированных обычаях и правилах для документарных аккредитивов не рассматривается. В ст. 868 ГК РФ сказано: "Аккредитив является отзывным, если в его тексте прямо не установлено иное", в то время как UCP 600 однозначно трактует аккредитив как безотзывное обязательство банка. Кроме того, нигде в российском законодательстве и нормативных актах ЦБ РФ не определены критерии проверки документов, представляемых по аккредитиву. Нет также четкого определения ответственности сторон, участвующих в сделке. Все это усложняет работу по аккредитиву, а у клиента возникает необходимость постоянного общения с банком.

2. Однобокая популяризация аккредитивов только как формы расчетов за товар. Российская нормативная база по аккредитивам трактует аккредитив только как одно из средств расчетов, а не как банковский инструмент, позволяющий предоставить клиенту широкий перечень возможностей для обеспечения надежности платежей и финансирования. Документарный аккредитив сочетает в себе как расчетную, так и кредитную функции. Клиент банка (импортер), выбравший данный инструмент торгового финансирования для проведения расчетов, также решает проблему недостаточности собственных средств за счет лимитов, установленных на российский банк. При отсутствии достаточного количества денежных средств на момент покупки постфинансирование по аккредитиву является целевым кредитом на заранее оговоренный срок.

3. Отсутствие спроса на данный продукт в силу того, что в одиночку клиенту нелегко и не всегда хочется вникать во все тонкости расчетов: трудная терминология, непростой документооборот, множественность тарифов, сложность понимания сути операции, требующая длительной подготовки и проработки контракта и условий, на которых данный аккредитив будет открыт, подтвержден и исполнен банками. Расчеты по аккредитиву не всегда проходят гладко, а за авизование изменений банки взимают комиссии, что приводит к удорожанию сделки. Использование данного инструмента позволяет снизить риски: экспортер получает гарантию платежа, а импортер – право на отгруженный товар.

4. Продукты торгового финансирования в полной мере не получают реализации из-за отсутствия разъяснительной работы о возможностях и

преимуществах торгового финансирования по сравнению с традиционными кредитными продуктами.

В то же время можно выделить ряд проблем, возникающих при проведении документарных операций у региональных банков:

1. В силу того, что банк региональный, зачастую в нем отсутствует специализированное подразделение, которое занималось бы продвижением и проведением документарных операций. Часто проведением международных документарных операций занимаются специалисты валютного контроля, а расчетами по аккредитивам на территории Российской Федерации - менеджеры клиентских подразделений, которые и без того загружены работой и не всегда способны объяснить плюсы или минусы документарной формы расчетов клиенту.

2. Нет четкого описания бизнес-процесса работы с документарными операциями: недостаточно хорошо налажено взаимодействие подразделений, нет четко сформированного понимания того, кто за что отвечает. Кроме того, существующие бизнес-процессы нуждаются в оптимизации с учетом новых возможностей, появляющихся у банка.

3. Квалифицированные специалисты в области документарного бизнеса стоят дорого. Для успешной работы по данному направлению, помимо нормативной базы РФ, требуется знание и умение применять на практике документы, разработанные Международной Торговой палатой. Непрофессионализм может привести к возникновению расхождений в документах по вине банка, что влечет за собой удорожание сделки. Консультации по вопросам составления контракта до подачи заявления в банк на открытие аккредитива помогут избежать такой ситуации. Если клиент впервые использует данную форму расчетов, то от того, насколько успешно пройдет первая операция, часто зависит, вернется ли он в банк и будет ли практиковать данную форму расчетов в дальнейшем. А за успехом сделки, как правило, стоит упорная подготовительная работа на предпроектной стадии, профессионализм специалистов банков, участвующих в расчетах.

4. Региональные банки, по сравнению с федеральными, имеют менее развитую филиальную сеть по стране. Они представлены, как правило, в двух-трех регионах. Имея менее развитую филиальную сеть, для своих потребностей они развивают корреспондентские отношения. Если банк открывает счет в американском банке, который имеет развитый международный департамент, то он получает доступ практически к любой валюте и любому финансовому рынку для удовлетворения практически всех своих потребностей и может предоставить своим клиентам финансирование практически во всем мире. Участие в системе S.W.I.F.T. дает высокий уровень обслуживания корреспондентских счетов, конкурентоспособные тарифы, возможность проводить данные операции с наименьшими затратами. Отсутствие прямых корреспондентских отношений в валюте сделки может привести к удорожанию операции.

5. Небольшие лимиты на проведение документарных операций в инобанках в виду отсутствия оборотов по ним. Банки стремятся к минимизации неработающих (или низкодоходных) остатков и размещению временно

избыточных текущих средств в форме краткосрочных инвестиций в инструменты денежного рынка. В случае прихода крупного клиента незначительные лимиты не позволят региональному банку провести сделку без посредников.

6. Региональные банки имеют рейтинг российских экспертных агентств, таких как "ЭКСПЕРТ РА". Получение и в дальнейшем подтверждение международного рейтинга (например, Moody's Investors Service, Standard & Poor's и Fitch) как конкурентного преимущества может оказаться весьма затратной процедурой и не под силу региональному банку. Если еще несколько лет назад рейтинг был своеобразным знаком качества банка, то сегодня он необходим скорее его финансовым продуктам. Получение международного рейтинга региональным банком способствовало бы развитию сотрудничества с инобанками и укреплению доверия, которое выражалось бы в открытии линий по документарным операциям от инобанков и более низких ставках. У крупных банков с высоким кредитным рейтингом больше шансов завоевать долю рынка документарных операций.

Как преодолеть эти трудности региональному банку? Ведь при отказе от проведения документарных операций возникает риск потери клиента, который является основным источником дохода для банка.

Гордостью любого банка является лояльный клиент, поскольку он минимизирует риски потери его, его партнеров и даже конкурентов. Уверенность в надежности банка (финансовые показатели, менеджмент), уверенность в правильности, оперативности проведения банковских операций, знание потребностей своего клиента, ощущение эмоционального комфорта – основные составляющие лояльности корпоративного клиента.

Учитывая тот факт, что лояльность - исключительно личностное качество клиента, важно определить и учитывать в работе с документарными операциями суть этой лояльности. При проведении документарных операций клиент должен получать удовлетворенность:

– надежностью банка от того, что его деньги не пропадут, поскольку в данном банке работают профессионалы, уверенность в успехе проведения операции передается клиенту;

– набором требуемых банковских продуктов, поскольку банк знает потребности клиента и использует в работе различные схемы расчетов при проведении документарных операций с максимальной выгодой для него;

– качеством сервиса проведения расчетов, поскольку все документарные продукты настроены на клиента, персонал вежливый, и у него формируется ощущение, что для него делают больше, чем должны по инструкциям;

– ценой, тарифами на проведение документарных операций;

– скоростью принятия решения, поскольку решения в региональных банках принимаются на местах с дифференциацией по уровням риска;

– близостью к топ-менеджменту и ощущением значимости для банка, поскольку особенностью регионального банка является то, что все друг друга знают, и банк использует в работе индивидуальный сервис и периодические встречи с руководством.

Для повышения клиентоориентированности банка и лояльности корпоративного клиента региональный банк при проведении документарных операций должен создавать специализированные подразделения, направленные на развитие документарного бизнеса банка, а не перекладывать обязанности по проведению документарных операций на специалистов клиентских подразделений. Данное подразделение должно тесно взаимодействовать со специалистами, занимающимися корреспондентскими отношениями, управлением риска, валютным контролем.

При создании специализированного подразделения, занимающегося продвижением и проведением документарных операций, банк не вкладывает собственные средства, возникают только текущие операционные расходы:

1. *На приобретение оборудования рабочего места.* Для полноценной работы необходимо выделить помещение и приобрести необходимую оргтехнику, мебель.

2. *На управление, производство, маркетинг*. Необходимо заложить расходы на коммунальные платежи, специализированные системы, рекламную кампанию и общехозяйственные расходы.

3. *На оплату труда* двоих *сотрудников подразделения по работе с документарными операциями:*

– руководителя, который будет принимать решения, организовывать работу в целом и осуществлять взаимодействие с другими подразделениями банка;

– специалиста, который будет вести работу с потенциальными клиентами, консультировать клиентов по платежным условиям контрактов, разрабатывать схемы и технологии проведения операций, вести первичный бухгалтерский учет, переговоры/переписку с инобанками по подтверждению аккредитивов и т.д.

4. *На обучение, повышение квалификации, языковые курсы для сотрудников, подписку на методическую литературу,* поскольку высокая квалификация сотрудников такого подразделения является одной из важнейших составляющих построения и успешного продвижения документарного бизнеса банка.

Но содержание такой штатной структуры может оказаться нерентабельным для тех региональных банков, доходы за проведение документарных операций которых занимают незначительную долю в общей доле комиссионных доходов. Если банк сегодня не зарабатывает на документарных операциях, а услуга носит разовый характер, необходимо провести анализ потенциальных клиентов на предмет того, будет ли данная услуга востребована ими завтра. Смогут ли комиссионные доходы, полученные банком за проведение документарных операций, покрыть текущие операционные затраты на содержание специализированного подразделения и принести прибыль банку?

В том случае, если предложенный проект по созданию специализированного подразделения документарного бизнеса окажется нерентабельным, альтернативным вариантом для регионального банка может стать аутсорсинг. Его применение также поможет региональному банку решить

проблему отсутствия необеспеченных лимитов у зарубежных банков в достаточном объеме, вследствие отсутствия международного рейтинга и объемов по документарным операциям.

Совершенно очевидно, что российские банки с солидными финансовыми параметрами, с соответствующими международными рейтингами обладают большим потенциалом в отношении доступа к линиям инобанков по документарному бизнесу.

Сегодня ряд крупных банков разрабатывает специальные программы комплексного обслуживания финансовых институтов, среди сервисов которых есть также инструменты международного торгового финансирования.

Для региональных банков такое сотрудничество весьма конструктивно, поскольку, имея большой объём необеспеченных линий от зарубежных банков по торговому финансированию, банки, предлагающие аутсорсинг, готовы делиться линиями, продавать их для удовлетворения потребностей клиентов региональных банков по финансированию внешнеэкономической деятельности.

В этом случае банк, предлагающий аутсорсинг, открывает лимит на региональный банк, выступающий как банк-партнёр, который по поручению своего клиента является эмитентом аккредитива. В пределах открытого лимита на банк-партнёр банк, работающий по технологии аутсорсинга, подтверждает этот аккредитив перед инобанком, который и предоставляет финансирование по сделке. Главное, чтобы комиссионное вознаграждение за подтверждение аккредитива устраивало все стороны, включая приказодателя.

Исходя из вышесказанного, для регионального банка аутсорсинг – это не только накапливание опыта работы по международным операциям, но и решение других проблем: подтверждение аккредитива и наличие открытых лимитов по документарным линиям. А создание специализированного подразделения, которое занимается структурированием и сопровождением документарных операций, организовывает "агрессивную" популяризацию продуктов документарного бизнеса среди клиентов, выстраивает технологию процесса продаж - и находится в структурной близости к подразделению, занимающемуся развитием корреспондентских отношений с инобанками, может стать долгосрочной перспективой развития для регионального банка.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 10.12.2003 г. №173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле".
2. Федеральный закон Российской Федерации от 08.12.2003 г. №164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности".
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: уч. / под ред. Л.Н. Красавиной. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 608 с.
4. Мусиец М.М. Банки могут, клиенты хотят // Банки и деловой мир. - 2011. - №10.
5. Сайт российского банковского форума www.bankir.ru.
6. Сайт Global Finance http://globalf.vwh.net.

7. Хорошилова И.Д. Торговое финансирование: выгодно ли это? // Международные банковские операции. - 2007. - №4.

8. ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007, ICC Publication N 600 (UCP 600).

УДК 336.14:352(470.26)

Пути повышения устойчивости местных бюджетов

А.Г. Мнацаканян, А.Н. Кохан

В статье исследуются проблемы формирования местных бюджетов, изучается структура налоговых и неналоговых доходов, а также предлагается комплекс мероприятий, направленный на мобилизацию доходной части бюджетов муниципальных образований.

In the scientific article problems of formation of local budgets are investigated, the structure of tax and non-tax incomes is studied, and also the complex of actions directed on mobilization of a profitable part of budgets of municipal unions is offered.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, финансовая устойчивость местных бюджетов.

Keywords: incomes of local budgets, financial stability of local budgets.

Местное самоуправление как один из важнейших институтов современного общества не только накапливает положительный опыт своего функционирования, но и требует дальнейшего развития и совершенствования.

В рамках местного самоуправления предполагается обеспечить достижение реальной самостоятельности местных бюджетов за счёт закрепления за ними постоянных доходных источников, повышения роли местных налогов, расширения прав муниципальных образований в привлечении заёмных средств, а также обеспечения формализованных и долгосрочных процедур предоставления финансовой помощи из бюджетов субъектов Российской Федерации. Однако какого-либо существенного изменения доходной базы с целью приведения её в соответствие со скорректированным за ряд лет объёмом расходных обязательств не происходит. Ограниченные возможности муниципалитетов в плане мобилизации собственных ресурсов, перекос в сторону расходных при достаточно небольшом перечне доходных источников делают местные бюджеты неустойчивыми, финансово зависимыми от региональных бюджетов.

В структуре налоговых доходов муниципальных бюджетов страны в 2010 году местные налоги (земельный налог и налог на имущество физических лиц) составляли в среднем 14,2%. В г. Калининграде в 2009 г. доля местных налогов была выше среднероссийского показателя и равнялась 21,5%. В то же время это несопоставимо с поступлениями по налогу на доходы физических лиц, доля которого в бюджете города составила 65% (по России - 68,5%) [2].

Привязка доходной базы бюджетов муниципалитетов к одному источнику, пусть даже стабильному, представляется экономически нецелесообразной и связана с риском потери финансовой устойчивости местных бюджетов.

Падение производства, снижение ресурсов роста у предприятий обусловили резкое сокращение налога на прибыль организаций. Поступление налога на прибыль в бюджеты субъектов Федерации в 2009 г. было в 1,6 раза меньше, чем в 2008 г. Налог на доходы физических лиц поступил в субфедеральные бюджеты на уровне 2008 г. Однако с большой долей уверенности можно ожидать падения доходов и из этого источника. Сокращение рабочих мест, изменение режима производства на отдельных предприятиях, уменьшение размеров заработной платы (включая премиальные и иные выплаты стимулирующего характера) как в реальном секторе экономики, так и в бюджетной сфере адекватно отражаются на поступлениях налога на доходы физических лиц в региональные и местные бюджеты.

По итогам 2010 года исполнение налога на доходы физических лиц по консолидированному бюджету Калининградской области составило 96,9% к запланированной сумме (недобор 525,5 млн. руб.).

Кризис выявил "пробелы" в существующем закреплении доходных источников по уровням бюджетной системы. Представляется целесообразным за каждым уровнем бюджета закрепить два-три крупных доходных источника, налоговая база которых совершенно различна. Тогда при возникновении кризисных ситуаций в экономике снижение поступлений по одному налогу будет компенсироваться ростом доходов по другому.

В сложившихся условиях снижение доходов по "бюджетообразующему" налогу на доходы физических лиц не может быть компенсировано ни одним из имеющихся в распоряжении муниципальных властей доходных источников и, как следствие, влечет за собой "сжимание" местных бюджетов, возрастание потребности в дотациях и кредитах.

Ограниченный перечень налоговых источников, закрепленных за муниципальными бюджетами, порождает хронический недостаток финансовых средств, причем даже в крупных муниципалитетах-донорах. Местные органы власти максимально интенсивно используют имеющиеся в их распоряжении доходные полномочия и постоянно изыскивают резервы увеличения доходов своих бюджетов. Например, рост поступлений по местным налогам в г. Калининграде обусловлен активизацией работы по инвентаризации земельных участков, увеличению кадастровой стоимости земель, уточнению баз данных органов Росрегистрации и бюро технической инвентаризации, в результате которой произошло расширение налоговой базы, а также проведением мероприятий с налогоплательщиками, имеющими задолженность по налогам [3].

Однако возможности муниципальных образований в налоговой сфере ограничены действующим законодательством. Поэтому важной задачей остается расширение налоговых полномочий органов местного самоуправления. Кроме того, необходимо исключить практику предоставления на федеральном уровне льгот по региональным и местным налогам либо обеспечить компенсацию "выпадающих доходов". Эффективным представляется также придание статуса

местных всем имущественным налогам в связи с тем, что муниципальные органы власти способны влиять на формирование их налоговой базы и действенно их администрировать в этом отношении.

Названные меры могли бы в значительной степени укрепить доходную базу местных бюджетов, повысить заинтересованность органов местного самоуправления в улучшении результатов деятельности предприятий и организаций муниципалитета, в обновлении основных фондов предприятий, в их модернизации и своевременной переоценке, способствовать созданию новых рабочих мест, привлечению бизнеса. Сократились бы и встречные финансовые потоки.

Имеются и другие резервы увеличения налоговых поступлений в бюджеты местного уровня. Важное место среди них занимает создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства. Данный сектор экономики максимально адаптирован к изменениям потребительского спроса.

В соответствии с разграничением расходных полномочий между различными уровнями власти к вопросам местного значения отнесено оказание содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнес, индивидуальные предприниматели применяют специальные налоговые режимы, к которым относятся и упрощённая система налогообложения, и система налогообложения в виде единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности. При этом единый налог на вменённый доход для отдельных видов деятельности зачисляется в бюджеты муниципальных образований, а налог, взимаемый в связи с применением упрощённой системы налогообложения, - в бюджеты субъектов Федерации. В то же время реально влиять на расширение базы и того, и другого налога могут именно органы местного самоуправления, не только увеличивая финансовую поддержку, но и оперативно рассматривая вопросы предоставления в аренду помещений, земельных участков, создавая тем самым условия для развития малого предпринимательства.

Укрепление "налоговой автономии" местных бюджетов в большой степени зависит от решения регионов, поскольку им предоставлено право закрепления за местными бюджетами единых нормативных отчислений от федеральных или региональных налогов, подлежащих зачислению в региональный бюджет. Формирование налоговой надстройки осложняется значительными различиями в социально-экономическом и финансовом развитии муниципальных образований, неравномерностью размещения базы большинства потенциально возможных к передаче на местный уровень налогов по территории региона, а также ограничениями федерального законодательства. Поэтому налог на доходы физических лиц в силу его относительно равномерного распределения по муниципальным образованиям и точности прогнозирования остаётся единственным действенным механизмом, позволяющим не просто обеспечивать сбалансированность муниципальных бюджетов, но и нивелировать чрезмерную их дифференциацию.

Перераспределение доходных источников, подлежащих зачислению в соответствующие бюджеты по единым нормативам отчислений, не может

обеспечить существенного сокращения бюджетной асимметрии. Механизм отрицательных трансфертов, призванный нивелировать издержки единых нормативов отчисления (в виде дифференциации территорий по уровню бюджетной обеспеченности), имеет очень ограниченную сферу применения.

Регулирующие налоги позволяют решать задачу сокращения бюджетной асимметрии. При этом дифференциация нормативов может производиться на формализованной основе. Дополнительные (дифференцированные) нормативы могут быть установлены взамен расчетных дотаций как на временной основе, так и на более длительный период для усиления стимулирующего эффекта. Если расчётная дотация на очередной финансовый год увеличивается, следует предусматривать её только в пределах данного увеличения, не изменяя норматив; если она снижается, то это подтверждает преимущество установленных нормативов.

В качестве альтернативы возможно установление дополнительных нормативов на основании разработанной в каждом регионе шкалы с учётом уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований в субъекте РФ и группировки близких по финансовым показателям муниципалитетов.

Отчисления местным бюджетам от регулирующих налогов, осуществляемые по дополнительным нормативам, исчисляемым на формализованной основе, являются налоговыми доходами. Использование их в практике межбюджетных отношений более предпочтительно по сравнению с дотационными формами межбюджетного регулирования. Совместные налоги, особенно крупные, с широко распространённой налоговой базой, не только позволяют выравнивать бюджетную обеспеченность территорий, но и стимулируют местные органы власти к наращиванию налогового потенциала на подведомственной территории, что даёт дополнительные поступления как в муниципальные, так и в вышестоящие бюджеты.

Положения Бюджетного кодекса РФ, действующие в переходный период реформы местного самоуправления, в части возможного использования в субъектах Федерации в качестве регулирующих не только налог на доходы физических лиц, но и другие федеральные и региональные налоги, показали свою востребованность и эффективность. Например, в 2010 г. девять регионов установили дополнительные нормативы отчислений в бюджеты муниципальных образований по налогу на имущество организаций, семь - по налогу на прибыль и транспортному налогу, шесть - по налогу в связи с применением упрощённой системы налогообложения. Данные меры позволили этим регионам обеспечить на подведомственной территории формирование и исполнение сбалансированных бюджетов муниципальных образований без дефицита и без привлечения кредитных ресурсов для его покрытия.

Поэтому мы считаем целесообразным закрепить в бюджетном законодательстве и использовать в дальнейшем положения переходного периода в части возможного их использования в субъектах РФ в качестве регулирующих федеральные и региональные налоги.

Замена регулирующих налогов на закрепленные при плохо развитой собственной доходной базе региональных и местных бюджетов лишает эти

бюджеты опоры на собственные силы. Уменьшение доли налоговых и неналоговых поступлений в доходах муниципальных бюджетов приводит к сокращению рычагов влияния местных властей на пополнение доходной части своих бюджетов и возрастанию зависимости муниципальных бюджетов от практики межбюджетных отношений в регионе.

Поскольку основным методом бюджетного регулирования в Российской Федерации являются межбюджетные трансферты, зависимость от них местных бюджетов в 2011 г. будет увеличиваться. Следует отметить, что этот процесс происходит одновременно с ростом целевой составляющей в структуре средств межбюджетного выравнивания (как в части количества передаваемых субсидий и субвенций, так и в части их удельного веса в структуре доходов муниципалитетов). Например, в бюджет муниципального образования г. Калининграда в 2009 г. поступало 13 различных видов субсидий и 13 - субвенций, тогда как в 2003 г. - только четыре вида субсидий. Суммарный удельный вес целевых поступлений из областного бюджета в общем объеме средств межбюджетного регулирования в 2009 г. с учетом установленного дополнительного норматива по налогу на доходы физических лиц составил 84,8% (в 2008 г. - 67%).

Увеличение доли целевых трансфертов в структуре средств бюджетного регулирования при одновременном сокращении доли налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов снижает возможности муниципалитета в выборе приоритетов расходования средств и оказывает негативное влияние на величину дефицита бюджета и размер муниципального долга.

Таким образом, существующее закрепление расходных полномочий по уровням власти вряд ли можно признать рациональным и адекватным закреплённому за этими уровнями власти объёму доходных источников. Ежегодный пересмотр вопросов местного значения и увеличения расходных полномочий местных органов власти подтверждают этот вывод.

Необходимо минимизировать объём и количество передаваемых на нижестоящие уровни власти субсидий и субвенций, сместив акцент с целевых межбюджетных трансфертов на источники, которыми органы местного самоуправления смогут распоряжаться самостоятельно. Это позволит повысить самостоятельность муниципальных органов власти, увеличить мобильность финансовых ресурсов, что особенно важно в условиях их дефицита, сократить издержки на администрирование и существенно уменьшить количество финансовых документов, связанных с представлением заявок и отчётов по передаваемым средствам целевого характера.

Для того чтобы сократить объем и количество субвенций, отдельные полномочия, передаваемые на нижестоящий уровень в течение ряда лет, а также ответственность за их реализацию представляется целесообразным закрепить за этим уровнем власти. Средства на реализацию данных полномочий, а также на софинансирование отдельных расходов могут быть учтены при формировании бюджета либо в составе передаваемых доходных источников, либо в составе дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности. Кроме того, отдельные виды субсидий целесообразно предоставлять "блоковым" методом.

Не менее важно активизировать работу по увеличению неналоговых поступлений в бюджет, в том числе путем совершенствования имущественных отношений в муниципальных образованиях. Поступления неналоговых платежей в местные бюджеты страны в 2010 г. составили всего 9,4% их доходной части (в 2009 г. - 11,5%). Основная их часть (46,2%) приходится на доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности. Неналоговые доходы в г. Калининграде в 2010 г. составили 15% совокупных доходов (в 2008 г. - 17,3%). Доля доходов от использования муниципального имущества в объеме неналоговых поступлений составляет около 40%. Данный источник достаточно стабилен, имеет тенденцию к росту (в 2009 г. рост к уровню 2008 г. составил 137,8%, в 2008 г. к уровню 2007 г. - 122,2%), и есть неиспользованные резервы в части увеличения доходов в бюджет [3].

На рисунке представлена динамика налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений в 2009-2010 гг.

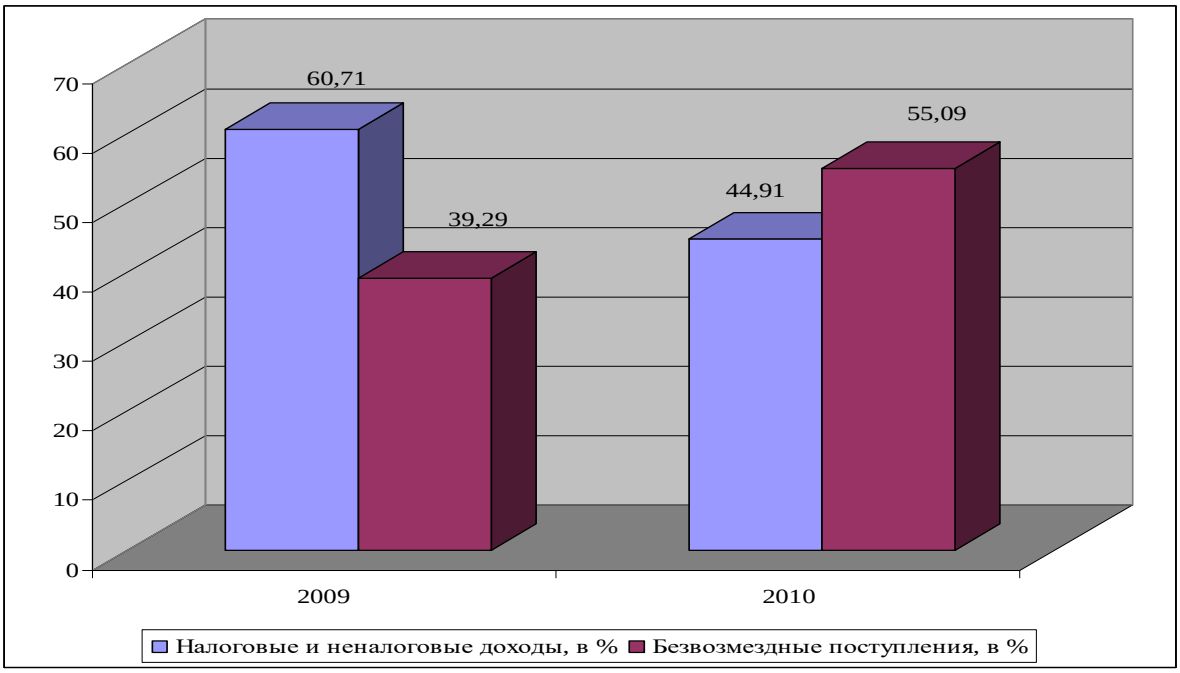


Рисунок. Динамика налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений областного бюджета в 2009-2010 гг.

Принимая во внимание необходимость развития неналоговых поступлений в местные бюджеты, мы считаем целесообразным пересмотреть перечень видов имущества, которое может находиться в муниципальной собственности, с учетом социально-экономических возможностей муниципальных образований.

Для получения максимального эффекта от принимаемых мер по укреплению доходной базы местных бюджетов и совершенствованию межбюджетного регулирования необходимо проведение ответственной бюджетной политики на муниципальном уровне, включая оптимизацию бюджетных расходов, обеспечение режима экономного и рационального использования бюджетных средств, создание стимулов для повышения качества управления муниципальными финансами. Оптимизация расходов бюджетов всех уровней - не просто актуальная задача, это составляющая выживания в

современных условиях. Реформирование бюджетной сферы во многом обусловлено тем, что социально-экономическое положение большей части территорий в настоящее время побуждает снижать бюджетные расходы. Однако реформировать существующую структуру бюджетных учреждений, менять условия их функционирования исключительно ради сокращения расходов местных бюджетов было бы опрометчивым. Необходим комплексный подход, учитывающий как возможности бюджетов различного уровня в реализации социальной политики, так и потребности населения в бюджетных услугах.

Изменение условий и форм хозяйствования, институциональной структуры государственного и муниципального сектора во многом предопределяется состоянием бюджета, эффективностью и целевым характером использования бюджетных средств. Постепенное внедрение элементов бюджетирования, ориентированного на результат, позволит сократить неэффективные расходы бюджета, сделать затраты минимальными, а качество предоставляемых услуг - максимально высоким. Так, при формировании бюджета муниципального образования г. Калининград на 2010 г. бюджетные ассигнования планировались с учетом муниципального задания.

Во многих субъектах Федерации в соответствии с Федеральным законом "Об автономных учреждениях" осуществляется поэтапный перевод государственных учреждений в автономные [1].

На уровне муниципальных образований этот процесс идет медленнее. В то же время создание автономных учреждений позволит не только в определенной степени сократить расходы местных бюджетов на содержание муниципальных бюджетных учреждений, но и повысить эффективность использования бюджетных средств, качество государственных услуг, создать основу для формирования конкурентоспособного рынка государственных услуг.

Исходя из изложенного, основными направлениями совершенствования бюджетной политики и муниципального управления являются создание системы стимулов для проведения муниципалитетами активной политики по наращиванию налоговой базы и повышению эффективности расходов, применение различных подходов к территориям с высоким потенциалом развития и депрессивным территориям. Сегодня важно обеспечить оптимальное распределение налоговых доходов и расходных полномочий между бюджетами разных уровней. Это создаст предпосылки для повышения качества управления финансами и будет способствовать укреплению основ бюджетного федерализма.

Литература

1. Федеральный закон "Об автономных учреждениях" от 03.11.2006 г. №174-ФЗ (ред. от 06.11.2011 г.).
2. http://www.gks.ru/
3. http://www.minfin39.ru/

УДК 336.744:339.976(438)

Польша в зоне евро: история, перспективы и последствия

И. Политаньска

Целью статьи является анализ введения евро в Республике Польше как единой валюты Евросоюза. Рассматриваются предпосылки, возможности, а также проводимая до сих пор работа на пути к вступлению Польши в Монетарный союз. Прослежены возможные последствия вступления в зону евро и влияние этого стратегического действия на международные отношения с Россией на примере внешней торговли между РФ и Польшей.

The purpose of this article is consideration of introducing euro currency to Republic of Poland as a joint currency in European Union. Premises, possibilities as well as work so far carried out in Poland in order to join Monetary Union has been taken under consideration. Moreover, possible consequences of entering euro zone and influence of this strategic decision on international relations with Russian Federation on the example of international trade between Poland and Russia are presented in the article.

Ключевые слова: зона евро, конвергенция, Европейский Союз (ЕС), единая валюта, единое валютное пространство, ценовая прозрачность, процентные ставки, внешняя торговля, торговый оборот.

Keywords: euro zone, convergence, European Union (EU), joint currency, joint monetary area/zone, price transparently, percentage rate, foreign trade, turnover.

Республика Польша 1 мая 2004 г. стала государством-членом Европейского Союза. С этого момента на основании статьи 4 Маастрихтского договора страна принимает участие в третьем этапе Экономического и Валютного союза со статусом государства с дерогацией. Это означает, что Польша обязана ввести европейскую валюту после выполнения условий, определенных в Договоре о функционировании ЕС. Только Великобритания и Дания имеют клаузулу *opt-out* в отдельных протоколах, приложенных к Договору, т.е. самостоятельно могут принимать решение о том, когда вступать в зону евро и вступать ли вообще. Интересной представляется ситуация в случае Швеции. Эта страна не имеет вышеуказанного протокола, но несмотря на то, что вступила в Европейский Союз почти на 10 лет раньше, чем Польша (в 1995 г.), совсем не спешит заменять свои кроны валютой евро.

В настоящее время Польша должна войти в механизмы валютных курсов ERM II (анг. *European Exchange Rate Mechanism – ERM*), т.е. в систему механизмов, уравновешивающих курсовые разницы между внутренней валютой и валютами других европейских государств и стабилизирующих валюту Польши [5]. Затем, в соответствии с требованиями критериев стабильности валютного курса, внутренняя валюта должна участвовать в системе ERM II не менее двух лет. В течение этого строка валюта данной страны уже связана с евро, а ее курс может колебаться по отношению к евро максимально на плюс/минус 15% [6]. На этом этапе должны быть выполнены остальные критерии конвергенции (соответствия). После этого Европейская Комиссия и Европейский Центральный банк (ЕЦБ) подготавливают рапорты о конвергенции, которые содержат

информацию о том, насколько достигнут высокий уровень юридической и экономической конвергенции. Эти рапорты представляются Совету ECOFIN (Совет по экономическим и финансовым вопросам, *анг.* Economic and Financial Affairs Council). Если рапорты оценивают страну, намеренную войти в зону евро, позитивно, то Совет ECOFIN после получения рекомендации, внесенной остальными членами зоны евро, принимает решение об отмене дерогации государства-члена Европейского Союза и назначает дату, с которой она перестает действовать. Этот срок автоматически становится датой вступления в ERM II.

Продолжительность срока от момента принятия правительством страны стратегического решения о вхождении в зону евро до момента принятия общей европейской валюты составляет около трех лет, что обусловлено выполнением определенных процедурных элементов.

До этого времени, в соответствии с требованиями Пакта стабильности роста государства-члены ЕС, не находящиеся в зоне евро, обязаны представлять среднесрочные программы, а именно, так называемые программы соответствия (конвергенции), показывающие, в какой степени они выполняют маастрихтские критерии, а также какие действия намерены предпринять, чтобы выполнить все критерии конвергенции.

Европейская Комиссия и ЕЦБ минимум один раз в два года или по требованию государства ЕС в состоянии дерогации проводят независимо друг от друга оценку, достигла ли данная страна требуемого высокого уровня номинальной и юридической конвергенции, чтобы войти в общее валютное пространство. Затем Еврокомиссия и ЕБЦ передают свои установочные отзывы в виде рапортов о конвергенции Совету ЕС, который после рекомендации от требуемого большинства его членов, представляющих государства зоны евро, принимает окончательное решение о вхождении данного государства в зону евро.

Ситуация Польши в течение последних лет представлена в табл. 1.

В соответствии с представленной таблицей и рапортами о конвергенции, составленными Еврокомиссией и Европейским Центральным банком, Польша на сегодняшний день не выполняет ни одного из критериев принятия в зону евро, кроме государственного долга.

График работ, приближающих Республику Польшу (РП) к вхождению в единое валютное пространство, определяет так называемая "Дорожная карта принятия евро Польшей", утвержденная Советом Министров 28 октября 2008 г. Документ определяет четыре последовательных этапа в процессе принятия евро. В настоящее время Польша находится на первом этапе подготовки, т.е. перед введением польского злотого в ERM II [7].

Начало II этапа подготовки, т.е. введение злотого в ERM II, связано с необходимостью обеспечения безопасного для страны участия в этом механизме. Условия, на которых это должно происходить, определены в документе, принятом Советом Министров 27 апреля 2009 года под названием "Обусловленности реализации последовательных этапов дорожной карты принятия евро РП". Его дополнением являются Стратегические рамки

национального плана введения евро, утвержденные Правительством Польши в декабре 2010 г., которые определяют оптимальный план действий, необходимых для введения валюты евро в стране с учетом того, что точная дата этого действия остается неизвестной.

Таблица 1

Состояние экономической конвергенции Польши в 2008-2010 годах

Элементы конвергенции		**2008**	**2009**	**2010**[2]	**Референтная величина, %**[3]
Стабильность цен (инфляция, измеряемая коэффициентом HICP), %[1]		4,2	4,0	3,9	1,0
Бюджетная ситуация, %	Бюджетный профицит + Бюджетный дефицит -	-3,7	-7,1	-7,3	-3,0
	Государственный долг	47,2	51,0	53,9	60
Валютный курс (средне-годовые из-менения), %	Участие в ERM II	нет	нет	нет	-
	Курс к евро[4]	7,2	-23,2	8,4	-
Долгосрочная процентная ставка (среднегодовая величина), %		6,1	6,1	6,1	6,0

Составлено автором на основе сопоставления коэффициентов экономический конвергенции из Рапорта о конвергенции, разработанного ЕБЦ. Май, 2010 г., с. 33.

[1] Среднегодовая переменная величина в процентах, измеряемая с помощью гармонизированного индекса потребительских цен (англ. Harmonised Index of Consumer Prices -HICP).

[2] Данные за 2010 г. касаются периода до оборотной даты закрытия стат. данных (23 апреля 2010 г.).

[3] Референтная величина – данные, к которым должны сводиться остальные показатели. Чем ближе коэффициенты разных рубрик таблицы к этой величине, тем лучше выполняются критерии конвергенции. В случае инфляции HICP и долгосрочных процентных ставок референтная величина относится к периоду апрель 2009 – март 2010, а в случае критерия бюджетной ситуации – к 2009 г.

[4] Среднегодовая переменная величина в процентах, рассчитываемая как процентное соотношение к предыдущему году. Положительное значение обозначает ревальвацию валюты по отношению к евро, отрицательное значение – её девальвацию.

В данный момент в Польше лицом, ответственным за координирование и мониторинг процесса валютной интеграции с зоной евро, является Уполномоченный Правительства по вопросам введения евро в Республике Польше, назначенный в соответствии с Распоряжением Совета Министров от 13 января 2009 г. Эту должность занимает Статс-секретарь в Министерстве финансов Людвик Котецки. В его обязанности входит предоставление каждые полгода отчетов по заданиям, связанным с подготовкой введения евро в Польше, или же чаще по его собственной инициативе.

Органом, поддерживающим Уполномоченного, является Офис Уполномоченного Правительства по вопросам введения евро в Республике Польше, функционирующий при Министерстве финансов. В начале каждого месяца Офис издает Положение номинальной конвергенции, целью которого является представление актуального состояния выполнения Польшей маастрихтских критериев. Ежегодно издается Отчет циклической конвергенции, определяющий степень соответствия цикла польской экономики в контексте ее будущего участия в зоне евро, а периодически – в зависимости от частоты проводимых исследований – Отчет общественного мнения, представляющий актуальное мнение общественности на тему введения в стране единой валюты евро.

С Уполномоченным Правительства по вопросам введения евро в Республике Польше сотрудничает межведомственная структура, созданная Советом Министров 3 ноября 2009 г. В нее входят:

- отечественный координационный комитет, который отвечает за подготовку и представление Совету Министров предложений относительно действий по подготовке Польши к введению евро, а также за взаимодействие с Уполномоченным в сфере принятия и мониторинга действий правительственной администрации, связанных с подготовкой к валютной интеграции;
- координационный совет, который сотрудничает с Уполномоченным в сфере координации действий рабочих коллективов;
- межведомственные рабочие коллективы по вопросам подготовки введения евро Республикой Польшей (рабочие группы), являющиеся единицами экспертного типа и совещательными органами Совета.

Несмотря на достаточно солидный фундамент формальной и содержательной базы, связанной с вхождением Польши в единое валютное пространство, в течение последних лет дискуссии на тему принятия европейской валюты не ослабевают. Решение о сохранении польского злотого или о замене его на евро является очень важным стратегическим решением, которое будет иметь существенное влияние не только на всю экономику страны, но также и на все функционирующие в ее рамках субъекты.

Рис. 1. Положительные стороны принятия в Польше единой европейской валюты [4]

Принятие евро может иметь положительный эффект, на который стоит обратить внимание. В макроэкономическом масштабе само исполнение критериев конвергенции создаст стабильность и условия, благоприятствующие развитию и экономическому росту. Следует отметить, что макроэкономическая политика страны будет более уравновешенной и вызывающей большее доверие. Компоненты полезного действия, появляющиеся для страны в связи с её пребыванием в едином валютном пространстве, представлены на рис. 1.

Здесь можно увидеть пользу в каждом последствии введения единой валюты (вытекающую из каждого составного элемента вышеуказанной схемы), переносимую не только на макроэкономический масштаб, но также на предприятия и потребителей. Например, устранение курсового риска исключает опасность невыгодных изменений валютного курса (роста или падения цены одной валюты, выраженной в другой), следствием которых может быть уменьшение прихода или рост обязательств, выраженных в иностранных валютах в пересчёте на национальную валюту [2]. За этим следует уменьшение расходов международных сделок, что будет благоприятствовать предпринимателям, которые занимаются экспортом и импортом товаров и услуг или проводят, например, ссудные операции и прочие сделки, связанные с размещением финансовых средств на международном рынке. Введение единой валюты в странах ЕС способствует также так называемой ценовой прозрачности, что облегчает предпринимателям прослеживание выгодных предложений, сравнение оплаты и цен. Для граждан страны, которые часто путешествуют (туристы или студенты, учащиеся в странах зоны евро) исчезнет необходимость обмена злотых на евро перед выездом. Это сэкономит не только время, но и, несомненно, расходы обмена, связанные с разницей курсов купли-продажи валют. Более выгодным станет использование платёжных карт, т.к. злотые уже не будут пересчитываться на евро по невыгодному банковскому курсу.

Одной из самых главных выгод входа Польши в Валютный союз будет снижение национальных процентных ставок. Процентные ставки едины во всей зоне евро и устанавливаются ЕЦБ. Совсем недавно, 3 ноября 2011 г. Центральный банк принял решение о повышении процентной ставки в ЕС на 0,25 процентных пункта, что составляет 1,5%. Ставки в зоне евро увеличились в апреле текущего года также на 0,25% [8]. Однако они остаются намного ниже, чем в Польше. На сегодняшний день (по состоянию на 5.10.2011 г.) процентная ставка после повышений удерживается на уровне 4,5% [9]. Снижение этих ставок привело бы к уменьшению процентных начислений на кредиты, что, в свою очередь, выгодно всем лицам, заинтересованным в кредите, как институциональным, так и частным. Получение кредитов в евро было бы возможно без риска во всех странах Валютного союза, а рост конкуренции между банками оказал бы непосредственное влияние на расширение предложения банковских услуг. Снижение расходов по приобретению капитала должно также привести к росту национальных инвестиций.

С другой стороны, экономическая ситуация в государстве не подготовлена для принятия окончательных решений по вопросу евро. В начале ноября 2011 г. президент Национального банка Польши профессор Марек Бэлька сказал, что не

имеет уверенности насчет входа Польши в зону евро, зато, по его мнению, евро как единая общая валюта наверняка переживёт кризисную ситуацию. "До сих пор можно было подумать: если евро не будет, то и мы не будем входить в зону евро, но евро будет, - сказал президент НБП в Polsat News, добавив: в связи с этим мы когда-нибудь должны будем принять решение: когда, на каких условиях и входить ли вообще? Сегодня известно, что только через несколько лет" [10].

Не подлежит сомнению, что каждое серьёзное стратегическое решение приносит как пользу, так и некие осложнения и расходы. В случае серьёзного экономического и политического решения, затрагивающего всю страну, практически каждый из положительных элементов введения евро можно рассмотреть с другой стороны и найти аргументы "против".

Наиболее часто встречающимся общим аргументом против вхождения в зону евро является то, что поляки потеряют свою национальную тождественность и принадлежность к определённой национальной группе; если не будет национальной валюты, то не будет и самой Польши как суверенной страны, а будет только часть Европейского и Валютного союза. Вместе с тождественностью страна теряет также возможность принятия решений за себя и общество, потому что процесс принятия решения переносится на наднациональный уровень.

Одной из самых больших угроз для отечественных предприятий будет рост конкуренции со стороны фирм зоны евро, который будет вызван, в частности, устранением курсового риска и большей ценовой прозрачностью. Именно здесь хорошо просматривается та ситуация, которая была упомянута выше, когда одно и то же последствие имеет как положительное, так и отрицательное влияние. С одной стороны, государство располагает полным доступом и принимает непосредственное участие в одном из самых больших финансовых рынков мира, получает соответствующий статус полноценного члена ЕС, а с другой стороны, увеличение конкуренции может привести к трудностям и даже к банкротству многих отечественных предприятий, которые не в состоянии конкурировать с фирмами Евросоюза по различным причинам.

Принятие единой валюты равнозначно потере независимости в сфере политики процентных ставок и отказу от стабилизирующей функции плавающего валютного курса. Денежную политику проводит Европейский Центральный банк, и с момента перехода монетарной власти в руки ЕС решениями вопросов, связанных с валютными резервами страны-члена будет заниматься также Европейский валютный совет (ЕВС). Его деятельность находится вне какого-либо контроля со стороны отечественных органов и даже органов ЕС [1]. Вступление в зону евро ставит вопрос: насколько единая денежная политика, проводимая ЕВС после передачи ему компетенций в сфере формирования политики процентных ставок, будет соответствовать польской экономике. Расходы, связанные с потерей независимости денежной политики вследствие введения единого валютного пространства в Польше, связаны с риском роста изменений производства и трудоустройства. Высокая изменчивость национального производства может способствовать усилению колебаний потребительской способности частного сектора, которая воспринимается

домашними хозяйствами как снижение уровня благосостояния. Кроме того, увеличение конъюнктурных колебаний может привести к неэффективной аллокации ресурсов, имеющей отрицательное влияние на экономический рост [4].

Для смягчения побочных явлений введения евро и избежания расходов страна, кроме фискальной политики, может применить такие механизмы регулирования, как приведение в соответствие реальной заработной платы и свободное перемещение рабочей силы. Польский рынок труда не является полностью эффективным механизмом противодействия отрицательным явлениям в стране. Кроме того, исследования показывают, что рабочая сила в Польше характеризуется ограниченной мобильностью в международной системе, что является следствием низкой склонности к миграции [4].

Профессор Я. Мазур в своих "Аргументах за и против Экономического и Валютного союза" видит следующие отрицательные последствия:

– введение евро и ликвидация злотого вводят нашу экономику в большую зависимость от стран Европейского Союза;

– ведение единой денежной политики соответствует в разной степени различным странам ЕС и не является универсальной для всех стран зоны евро;

– ведение единой денежной политики отбивает желание введения инноваций. Валютная монополия вредна и не имеет ничего общего с принципами рыночного хозяйства;

– в странах, ожидающих входа в зону евро, таких как Польша, рост темпа производительности труда более высокий, чем в ЕС, а темп ревальвации данной валюты не может быть выше темпа роста производительности труда, поскольку выше этой границы экспорт не окупается [1].

Кроме того, в период введения евро в свободное обращение существует риск неких ценовых колебаний**,** вытекающих из округления цен (в сторону их повышения) или использования предпринимателями низкого уровня знаний потребителей для экономически необоснованного роста цен. Результаты нежелательных ценовых явлений можно, однако, эффективно предотвращать, вводя проверенные механизмы (в частности, предписание двойного ценового обозначения, побуждение предпринимателей к участию в соглашениях с правительством, информационные кампании, мониторинг цен потребительскими организациями) [11].

Ценовая прозрачность приведёт к видимой разнице цен на разные товары, которые в Польше являются более дешевыми по сравнению с европейскими, а часто и лучшего качества. Тогда можно будет ожидать увеличения спроса на эти товары, что, в свою очередь, может привести к росту цен. К сожалению, в этой ситуации поляки не могут рассчитывать на повышение уровня заработной платы. В период приспособления страны к новым условиям уменьшение бюджетного дефицита (как критерия конвергенции) будет обозначать снижение правительственных расходов, большую часть которых составляют социальные трансферты. Во время подготовки Польши к членству в зоне евро наибольшие трудности заденут самых бедных.

К непосредственным расходам, связанным с принятием единой валюты, можно отнести также различного рода технические и административные издержки, которые понесет публичная администрация, банки, а также финансовые и нефинансовые предприятия. Это издержки приведения в соответствие информационных систем, обучения работников, приспособление банкоматов и автоматов по продаже билетов, проведение информационной кампании. Для польских банков и финансовых учреждений некой потерей может оказаться отсутствие доходов от сделок по обмену валют, гарантийных сделок или от международных платежей, расходы, связанные с выводом из оборота и уничтожением злотых.

Потребители должны будут ознакомиться с новыми банкнотами и монетами и привыкнуть к ценам, показанным в евро. Пройдет много времени, пока они перестанут пересчитывать, сколько стоит данный товар или услуга в злотых. В течение переходного периода цены будут экспонироваться скорее всего как в евро, так и в злотых [3].

В феврале 2009 г. Национальный банк Польши опубликовал Рапорт на тему полного участия Польши в третьем этапе Экономического и Валютного союза. Из него следует, что в долговременном периоде пользы от введения евро больше, чем потерь, однако соответствующий выбор момента введения евро будет иметь ключевое значение для формирования баланса пользы и потерь в коротком периоде.

Анализируя настроения в обществе, можно констатировать, что чем ближе Польша к введению евро, тем больше поляки не хотят единой валюты. Эти тенденции представляет рис. 2.

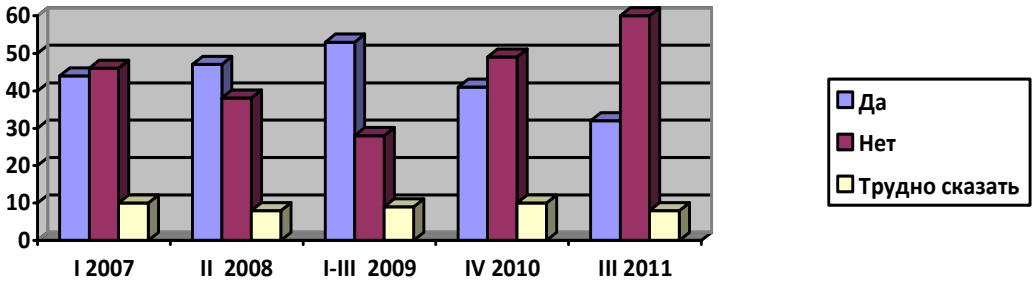


Рис. 2. Отношение населения к введению евро

Составлено автором на основании исследований Центрального бюро общественного мнения, проводимых 3-9 марта 2011 г. в Польше на группе 950 человек.

Интересным является тот факт, что одновременно с этим поляки находятся на втором месте в Европе среди государств-членов по количеству людей, поддерживающих пребывание Польши в Европейском Союзе (74%), сразу за немцами (76%) [12].

Большинство европейцев считает, что принадлежность к ЕС для них выгодна, но очень критически относятся к самой валюте евро, что вытекает из исследования общественного мнения, проведенного German Marshall Fund (GMF), представленного в Брюсселе. Только 40% анкетированных европейцев считает, что введение единой валюты является или будет выгодным для экономики их стран. Большинство (53%) выражает противоположное мнение.

Словакия - единственное государство зоны евро, где единая валюта воспринимается положительно большинством респондентов (55%). Отрицательные мнения по этому вопросу доминируют во Франции (54%) и Португалии (58%). Большинство поляков (52%) также считает, что введение евро окажет на Польшу отрицательное влияние, и только 33% - положительное.

Среди населения исследуемых стран также доминировал взгляд, что европейским странам, находящимся в условиях острого кризиса, следует оказать финансовую поддержку.

В этом контексте высказался Президент России Дмитрий Медведев, который во время Саммита G20 в Каннах 3 ноября 2011 г. объявил, что Россия готова помочь Европе материально несмотря на то, что ЕС имеет как достаточные внутренние резервы, так и политический авторитет. Финансовый советник Президента А. Дворкович ещё перед встречей в Каннах заявил, что Россия готова инвестировать в зону евро 10 млрд. долларов, используя инструменты МВФ [13].

Здесь следует подумать, на каких условиях будет предоставлена вышеуказанная помощь, какие инструменты Международного валютного фонда намерена использовать Россия и каким образом это повлияет на отношения между ЕС и Россией не только в политической сфере, но также в области внешнеторговых отношений. Следует отдавать себе отчет в том, что граница Польши с Калининградской областью является одновременно границей Европейского Союза с Россией. Комментируя эту ситуацию, премьер-министр России В. Путин 7 ноября 2011 года объявил, что финансовая помощь России не будет никоим образом отражаться ни на энергосотрудничестве, ни на других делах в сфере международного взаимодействия, считая одновременно, что это позитивно повлияет на статус России в МВФ [14].

Несмотря на частую политическую смену настроений, экономическое сотрудничество между Польшей и Россией в течение многих лет протекает достаточно стабильно. Основу для осуществления межрегионального и приграничного российско-польского сотрудничества составляет Договор между Российской Федерацией и Республикой Польшей о дружественном и добрососедском сотрудничестве от 22 мая 1992 г., Договор между Российской Федерацией и Республикой Польшей о торговле и экономическом сотрудничестве от 25 августа 1993 г., а также иные межгосударственные и межправительственные соглашения между РФ и РП. Фундаментом для развития двусторонних экономических отношений обеих стран является Межправительственное соглашение об экономическом сотрудничестве от 2 ноября 2004 г., опубликованное в "Польском Мониторе" 14 февраля 2005 г., на основе которого была воссоздана Российско-польская межправительственная комиссия по экономическому сотрудничеству, призванная исполнять роль форума для экономического диалога между Польшей и Россией.

С момента акцессии Польши с ЕС (1.05.2004 г.) базовым документом, регулирующим торговое и экономическое сотрудничество с Россией, является Соглашение о партнёрстве и сотрудничестве от 24.06.1994 г., устанавливающее партнёрство между государствами-членами ЕС и Российской Федерацией,

расширенное на новые государства-члены Протоколом, подписанным 27.04.2004 г. в Люксембурге.

Польско-российские внешнеторговые обороты в течение последних лет динамично развивались. Для России Польша является очень важным торговым партнёром и во внешней торговле находится в числе ведущих. Самыми важными торговыми партнёрами РФ, по данным Российской федеральной службы государственной статистики, в 2010 г. были следующие страны:

- в импорте: Китай, Германия, Украина, США, Япония, Франция, Италия, Республика Корея, ЕС, Польша (10-е место),
- в экспорте: Голландия, Италия, Германия, Украина, Китай, Турция, Польша (7-е место), Япония, Финляндия, Франция [15].

Россия также на протяжении многих лет является важнейшим торговым партнёром Польши на востоке.

Рост экспорта в Россию приостановился в 2009 г. в результате мирового финансово-экономического кризиса и экономического регресса в России, однако уже в 2010 г. ситуация значительно улучшилась, подтверждением чего был более чем 30%-ный рост экспорта в масштабе года [15].

Торговые обороты между Польшей и Россией в 2010 г. составили 20 785 млн. USD (рост на 24,2%), в том числе экспорт из Польши в Россию - 5 822 млн. USD (рост на 38,2%), импорт в Польшу из России - 14 935 млн. USD (рост около 19,5%). Польша - четвёртый экспортёр в Россию среди стран ЕС. По величине торговых оборотов она занимает 11-е место (3,3%) [16].

Размеры оборотов внешней торговли Польши с Россией представляет табл. 2:

Таблица 2

Внешнеторговые обороты Польши с Россией, млн. USD

Показа-тели	**2007**	**Динамика 2006=100**	**2008**	**Динамика 2007=100**	**2009**	**Динамика 2008=100**
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
Обороты	20,785	123,3	29,462	141,7	17,849	60,6
Экспорт	6,432	136,5	8,917	138,6	5,015	56,2
Импорт	14,352	118,2	20,545	143,1	12,834	62,5
Сальдо	-7,920	-	-11,627	-	-7,819	-

Показа-тели	**2010 предварительные данные**	**Динамика 2009=100**	**2011 I-V**	**Динамика 2010=100**
1	*8*	*9*	*10*	*11*
Обороты	24,832	139,1	12,765	132
Экспорт	6,623	132	3,162	139
Импорт	18,208	141,8	9,406	130
Сальдо	-11,585	-	-6,442	-

Составлено автором на основе: http://www.msz.gov.pl/files/Informator, http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+z+zagranica

В связи с вышеизложенным можно ожидать, что и в дальнейшем торговые обороты между Польшей и Россией будут развиваться и проявлять тенденцию роста.

В настоящее время расчётной валютой во внешних сделках с Россией являются евро или американский доллар. Это зависит от товарной специфики и предпочтения торговых партнёров. Очень вероятно, что в случае входа Польши в зону евро валютой расчётов во внешнем товарообороте с Россией будет евро. На основании анализа пользы, появляющейся для Польши после введения европейской валюты, представленного в этой статье, можно полагать, что переход к евро может способствовать дальнейшему развитию внешней торговли, в том числе с Россией, так как реально снизится неуверенность, связанная с формированием будущих доходов и расходов экспортёров и импортёров. Развитие торговли, в свою очередь, способствует росту заработков, вытекающих из специализации и увеличения масштаба производства. Оживление торговли связано также с трансфертом в страну новых технологий и знаний, что будет способствовать повышению производительности труда и ускорению экономического развития. Польша может стать страной, более привлекательной для инвесторов, в том числе российских.

Можно ожидать, что в связи с введением евро не пострадает трансграничная торговля с Калининградской областью, которая является показателем регионального развития. Как уже было упомянуто выше, граница Польши с Калининградской областью является границей Евросоюза с Россией, что часто, принимая во внимание некие политико-административные тенденции, тормозит прохождение через польско-российскую границу товаров и людей.

Введение европейской валюты может повлиять на увеличение пограничного движения, потому что малый импорт группы российских товаров в Польшу, которые в России более дешевые, предоставляет возможность российским экономическим субъектам получать евро за проданный товар. Евро можно без проблем обменять на российские рубли во всей России, зато обмен польских злотых даже в Калининградской области часто бывает затруднен. Существует и другая сторона введения евро: рост цен, который наверняка будет иметь место, окажет отрицательное влияние, в особенности на польские приграничные регионы. Россияне охотно приезжают в приграничные области Польши за покупками, несмотря на достаточно большие визовые расходы (35-50 евро за одноразовую визу), потому что продукты и одежда в России дороже. Возможно, это в некоторой степени уравновесится тем, что в ближайшем будущем люди, проживающие на приграничной территории с обеих сторон, смогут пересекать границу в безвизовом режиме [17].

Рассуждения политиков и финансистов Польши о введении евро сводятся к тому, что Польша всё-таки должна стремиться в зону евро, но вхождение в неё не произойдет в ближайшем будущем. Можно полагать, что если намерения ясны и четко обрисованы, то следует их выполнять как можно быстрее. Тогда, по всей вероятности, негативные последствия вхождения, если таковые будут иметь место, устранятся быстрее и эффективнее. Слишком длительная подготовка, направленная на смягчение негативных последствий вхождения Польши в зону евро, не может продолжаться десятилетиями, несмотря на то, что Маастрихтский договор не определяет срока введения евро от момента входа государства в состав Европейского Союза. Принимая во внимание нестабильную ситуацию в

Европе, вызванную экономическим кризисом, польские правительственные круги, а также независимые финансисты и эксперты полагают, что со вступлением в зону евро нужно повременить, следуя примеру Швеции. Согласно различным источникам, заявлениям ведущих политиков страны и общим экономическим тенденциям, Польша, вероятно, примет решение о единой европейской валюте не раньше 2014-2015 годов.

Остается ожидать, что изменения, которые наступят в связи с введением евро не только в Польше, но и в сопредельных государствах, будут иметь в длительном временном периоде положительное влияние на экономику всех стран. Республика Польша, если окончательно решится функционировать в едином валютном пространстве, должна входить в валютный союз с соответствующей подготовкой, чтобы негативные последствия этого решения проявлялись в минимальной степени. Однако на сегодняшний день вопрос о том, когда конкретно это решение будет принято и будет ли принято вообще, остается открытым.

Литература

1. Mazur J. Argumenty za i przeciw Unii Gospodarczej i Walutowej // Tygodnik Głos. 31.08.02. Информация доступна на сайте http://www.naszawitryna.pl/europa_536.html
2. Misztal P. Zabezpieczenie przed ryzykiem zmian kursu walutowego. - Warszawa: Difin, 2004. – S. 36-37.
3. Radomska E. Polska w strefie euro. Potencjalne korzyści oraz koszty makro- i mikroekonomiczne. - Część III "Konsekwencje dla konsumentów" // Biuletyn POU. – 2010. - №5(39). – S. 2. Статья доступна на сайте http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/?p=&strona=biul_euro
4. Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro / pod red. J. Borowskiego. - Warszawa: Narodowy Bank Polski, 2004. - S. 18.
5. http://pl.wikipedia.org/wiki/ERM_II - Определение понятия ERM II на сайте Википедии.
6. http://biznes.interia.pl/raport/euro_w_polsce - Бизнес-сайт. Статья "Когда Польша войдет в зону евро".
7. http://polskawue.gov.pl/Droga,Polski,do,euro,2129.html – правительственный сайт "Польша в Евросоюзе". Статья "Дорога Польши к евро".
8. http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,9908778,Stopy_procentowe_w_strefie_euro_w_gore___z_1_25__do.html – сайт Газеты Выборчей.
9. http://prnews.pl/analizy/stopy-nadal-bez-zmian-65256.html - сайт экономических новостей.
10. http://www.tvn24.pl/12692,1722956,0,1,belka-polska-w-strefie-euro-za-kilka-lat,wiadomosc.html – сайт ведущего круглосуточного польского телеканала новостей TVN24.
11. http://polskawue.gov.pl/Wplyw,przystapienia,do,strefy,euro,na,polska,gospodarke,2268.html - правительственный сайт "Польша в Евросоюзе". Статья "Влияние вступления в зону евро на польскую экономику"

12. http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/wydarzenia/europejczycy-chca-ue--nie-sa-zadowoleni-z-euro,19386,1
13. http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/561652,rosja_gotowa_pomoc_strefie_euro_poprzez_instrumenty_mfw.html1 – сайт Газеты Правной.
14. http://ria.ru/economy/20111107/483182202.html
15. http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+z+zagranica/Wspolpraca+gospodarcza+Polski+z+krajami+wschodnimi+i+pozaeuropejskimi/Rosja.html - официальный правительственный сайт Министерства экономики Польши.
16. http://www.msz.gov.pl/files/Informator%20ekonomiczny%20-%20pdf/Rosja/Rosja%2004.pdf – официальный правительственный сайт Министерства иностранных дел Польши
17. http://www.dziennikbaltycki.pl/aktualnosci/441447,pomorze-kaliningrad-przepustka-zamiast-staran-o-wize,id,t.html – сайт газеты Дзенник Балтийски.

УДК 336.132

Методический подход определения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

В.А. Теплицкий, А.Г. Мнацаканян

В статье рассматривается действующий в настоящее время методический подход к определению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий. Высказываются сомнения в правомерности такой методики и причины возникновения сомнений. Предлагается для решения этих задач использовать анализ зон риска предприятия или метод статистических испытаний ("Монте-Карло").

This article discusses the existing methodological approach to determining the solvency and financial stability of enterprises. The doubts about the legality of such approach and reasons for doubts are expressed. It is proposed to solve these problems using the analysis of business risk zones or the method of statistical trials (Monte Carlo).

Ключевые слова: методический подход, финансовая устойчивость, платежеспособность предприятия, сомнения в правомерности, зоны риска.
Keywords: methodological approach, financial stability, solvency of an enterprise, validity, doubts about the legality, risk zones.

Определение платежеспособности и финансовой устойчивости каждого предприятия происходит путем сравнения ряда рассчитанных коэффициентов с устанавливаемыми нормативами. Действующие "Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса" утверждены Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий (ФУДН) № 31-р от 12.08.94 г. [1].

Данное распоряжение относится только к предприятиям, находящимся в государственной собственности. Поскольку для других предприятий нет никаких

официальных методических рекомендаций, они также руководствуются этим документом.

В литературе по анализу финансового состояния предприятия различают два вида оценки: оценка платежеспособности и оценка финансовой устойчивости. Второй вид оценки при ближайшем рассмотрении также сводится к платежеспособности.

Платежеспособность в международной практике означает достаточность ликвидных активов для погашения в любой момент всех своих краткосрочных обязательств перед кредиторами. Превышение ликвидных активов над обязательствами данного вида означает финансовую устойчивость. Таким образом, главный признак устойчивости - это наличие чистых ликвидных активов, определяемых как разность между всеми ликвидными активами и краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени.

Анализ финансовой устойчивости предприятий, а также известные до сих пор варианты анализа финансового состояния предприятий в России опираются на статьи и разделы бухгалтерских балансов, которые содержат данные только на начало и конец отчетного периода (года, квартала) и являются в силу этого статической характеристикой деятельности предприятия. Это означает, что анализ процессов (оборотов) в традиционных методах оценки финансового состояния предприятия всегда отсутствует. Создание дохода и его реализация, а затем его использование полностью выпадает из поля зрения. Между тем очевидно, что то или иное состояние предприятия на конец отчетного периода определяется не только тем, что было к началу этого периода, но и всей деятельностью в течение этого периода, всеми происходящими при этом процессами. Тем не менее, статический метод анализа в данный момент является основным.

Традиционные методы оценки платежеспособности и финансовой устойчивости состоят в расчете коэффициентов, которые определяются на основе структуры баланса каждого конкретного предприятия. Рассчитанные коэффициенты затем сопоставляются с их нормативными значениями, что и составляет заключительный акт оценки. Кроме того, делаются попытки оценивать уровень коэффициентов в баллах, и затем эти баллы суммировать, находя, таким образом, рейтинг данного предприятия при сравнении его с другими предприятиями.

Для измерения платежеспособности в России рассчитываются три коэффициента:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- промежуточный коэффициент покрытия;
- общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности).

Каждый из трех коэффициентов представляет собой отношение той или иной группы статей оборотных активов к одной и той же величине - сумме статей пассива, выражающих краткосрочную задолженность предприятия на момент времени (начало или конец отчетного периода).

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к величине краткосрочной задолженности.

Промежуточный коэффициент покрытия определяется как отношение суммы ликвидных активов (денежные средства плюс краткосрочные финансовые вложения) и дебиторской задолженности к величине краткосрочной задолженности.

Общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности) определяется как отношение суммы оборотных активов (ликвидные активы плюс дебиторская задолженность плюс запасы и минус расходы будущих периодов) к величине краткосрочной задолженности.

Для определения на практике платежеспособности официально применяется третий из перечисленных коэффициентов - коэффициент текущей ликвидности - КТЛ. На наш взгляд, при измерении платежеспособности посредством коэффициента текущей ликвидности возникает ряд несоответствий с самим понятием *платежеспособность*. Во-первых, ни запасы, ни просроченная дебиторская задолженность не могут быть превращены без промедления в платежные средства, следовательно, оборотные средства, взятые в полном объеме, не обеспечивают покрытия краткосрочной задолженности. Только ликвидные активы обеспечивают действительное покрытие краткосрочной задолженности, выполняют функцию мобильных платежных средств. Во-вторых, возникает вопрос: а разве долгосрочные займы не надо обеспечивать? И если решительно все оборотные активы "принадлежат" краткосрочным кредиторам, то на что же могут быть обращены требования долгосрочных кредиторов? Ответ только один - на внеоборотные активы, которые вообще могут быть неликвидными. Но в этом случае теряется смысловое понятие платежеспособности предприятия.

Для *измерителя финансовой устойчивости предприятия* применяются также несколько коэффициентов:

– коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками. Исчисляется как отношение разности между величиной собственного капитала и резервов и итогом внеоборотных активов к сумме всех оборотных активов;

– коэффициент автономии предприятия. Исчисляется как отношение капитала и резервов к общей величине пассивов;

– коэффициент финансовой устойчивости. Исчисляется как отношение устойчивых пассивов, равных сумме капитала, резервов и долгосрочных пассивов, к активам, уменьшенным на величину непокрытых убытков;

– коэффициент реальной стоимости имущества. Исчисляется как отношение производственного капитала, равного сумме основных средств, производственных запасов и незавершенного производства, ко всей величине активов;

– коэффициент маневренности собственных средств. Исчисляется как отношение собственных оборотных средств, определяемых разностью между

величиной устойчивых пассивов, капитала и резервов и итогом внеоборотных активов, к сумме капитала и резервов;

– коэффициент финансовой независимости. Исчисляется как отношение собственных оборотных средств к сумме запасов с добавлением незачтенного налога на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям.

Названные выше три коэффициента ликвидности и шесть коэффициентов устойчивости не исчерпывают всех возможных комбинаций. Вместе с тем, следует уточнить некоторые используемые термины и, в частности, понятие "капитала". В деловом мире этот термин имеет широкое употребление. Часто капиталом обозначают все средства компании, включая акционерный капитал, прибыль прошлых лет, долгосрочные ссуды и текущие обязательства, т.е. итог пассива баланса. Этот международный опыт вполне приемлем с нашей точки зрения: капитал предприятия - это его собственность, находящаяся в его распоряжении, числящаяся на его балансе, включенная в оборот, - как своя собственность, так и чужая, т.е. заемная.

Вместе с тем, существует стремление исключить из суммы капитала текущие (краткосрочные) обязательства, оставив в составе "чистого используемого капитала" только акционерный капитал и долгосрочные обязательства, сумму которых в российской практике называют устойчивыми пассивами, а в международной - вложенным капиталом.

Термин "капитал" используется и для обозначения активов. В этом случае он приобретает экономический смысл, т.е. имеется в виду сразу и форма, и содержание. Общепризнанно деление капитала на "основной" и "оборотный". Эти категории бесполезно искать в пассиве бухгалтерского баланса. Там можно найти лишь распределение капитала на собственный (или акционерный) и на заемный. Различия "основного" и "оборотного" капитала обнаруживаются при изучении актива бухгалтерского баланса. Между тем, в методиках определения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия термин "капитал" зачастую используется применительно как к активу, так и к пассиву баланса. Поэтому для пояснения методов расчета вышеприведенных коэффициентов, там, где оговорены термины "капитал" и "резервы", подразумевается соответствующий раздел пассива баланса, в остальных случаях (в том числе там, где используется термин "производственный капитал") подразумевается сумма актива баланса.

ФУДН ввело в практику оценки финансового состояния предприятий три показателя:

1. Коэффициент текущей ликвидности - КТЛк на конец отчетного периода с нормативным значением не менее 2. Определяется как отношение суммы всех оборотных активов к краткосрочной задолженности:

$$КТЛк = Аоб : Пкср >= 2, \quad (1)$$

где Аоб - оборотные активы (из бухгалтерского баланса строка 1200, итог раздела II "Оборотные активы");

Пкср - краткосрочная задолженность (строка 1520 из бухгалтерского баланса).

Условия формулы (1) могут быть неприменимы ко многим предприятиям рыбохозяйственного комплекса России, а также к предприятиям, работающим по так называемому "вахтовому методу". У этих предприятий задолженность перед персоналом может превышать 4-5-месячный фонд заработной платы, так как она выплачивается только по завершении рейсов или "вахты". Это приводит к росту суммы по строке 1520 бухгалтерского баланса по сравнению с большинством российских предприятий, у которых нормальная задолженность перед персоналом меньше месячного фонда заработной платы. Отсюда коэффициент КТЛк у указанных предприятий может быть меньше нормативного (<2), и это не говорит о его плохом финансовом состоянии. Условия формулы (1) неприемлемы и для предприятий, работающих на давальческом сырье и давальческой таре (по толлингу). У этих предприятий минимальная величина запасов, и поэтому коэффициент текущей ликвидности может быть значительно ниже нормативного, что также ни о чем не говорит.

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами - КОС с нормативным значением не менее 0,1, который уже упоминался в перечне возможных измерителей финансовой устойчивости под названием "коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками". Этот коэффициент исчисляется по формуле:

$$КОС = Пс/об : Аоб >= 0,1. \quad (2)$$

Числитель формулы (2) рассчитывается следующим образом:

$$Пс/об = Ксоб - Ав/об, \quad (3)$$

где Пс/об - собственный оборотный капитал;

Ксоб - капитал собственный (из бухгалтерского баланса итог раздела III "Капитал и резервы");

Ав/об - внеоборотные активы (из бухгалтерского баланса итог раздела I "Внеоборотные активы").

Сопоставляя формулы (2) и (3), обнаруживаем тесную взаимосвязь двух коэффициентов - текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами:

$$Аоб = КТЛк \times Пкср, \quad (4)$$

$$Аоб = Пкср + Пс/об, \text{ если долгосрочные заемные средства } Пдер = 0, \quad (5)$$

$$Пс/об = Аоб - Пкср, \quad (6)$$

$$КОС = (Аоб - Пкср) : Аоб = 1 - Пкср : Аоб = 1 - 1: КТЛк. \quad (7)$$

Равенство (4) непосредственно вытекает из структуры бухгалтерского баланса: стоимость оборотных активов Аоб представляет собой сумму собственного оборотного капитала - Пс/об и краткосрочного заемного капитала - Пкср при условии, что долгосрочные заемные средства - Пдер ничтожно малы и ими можно пренебречь.

Если же этой величиной пренебрегать нельзя, то формула взаимосвязи между коэффициентом текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами будет иметь вид:

$$КОС = 1 - 1 : КТЛк - Пдер : Аоб. \quad (8)$$

В любом варианте исчисления КОС - по формулам (7) или (8) - ограничение, заданное для одного из двух коэффициентов (КТЛк и КОС),

означает что второй коэффициент, привязанный к первому, не нуждается в ограничении. Более того, проводимые по формулам (7) и (8) вычисления для разных нормативных значений этих коэффициентов приводят к выводу, что при условии равенства нормативу одного из коэффициентов не выполняется условие равенства нормативному значению другого коэффициента. По действующей же методике ФУДН финансовое состояние предприятия признается удовлетворительным лишь тогда, когда оба коэффициента КТЛк и КОС имеют значение в пределах норматива.

3. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности - КВП с нормативным значением не ниже 1. Рассчитывается:

$$КВП = [КТЛк + 0,5 (КТЛк - КТЛн)] : 2; \quad (9)$$

где КТЛн - коэффициент текущей ликвидности на начало периода.

Формула (9) используется также для проверки, сохранит ли предприятие платежеспособность через три месяца, если коэффициент ликвидности достиг нормативного значения, но при этом коэффициент 0,5 замещается на 0,25, соответственно доле трехмесячного срока в годовом периоде.

Привязка КВП к коэффициенту текущей ликвидности (КТЛ) при прогнозировании не дает новой информации о финансовом состоянии предприятия. Анализ движется по замкнутому кругу: если норматив "2" достигнут, то будет получен и второй норматив "1", а если нет, то второй норматив достигнут не будет.

Норматив обеспеченности собственными средствами (0,1) не работает совершенно: с таким уровнем обеспеченности нельзя приблизиться к значению КТЛ, равному 2, т.к. остальные 0,9 стоимости оборотных средств должны быть заемными, а максимум для краткосрочных заемных средств равен 0,5.

Таким образом, из приведенного анализа видно, что методика ФУДН по определению финансового состояния предприятий может привести к абсурду. Поэтому стремление финансистов оценивать финансовое состояние предприятий по широкому кругу показателей, а не ограничиваться тремя названными выше коэффициентами, оправдано.

Предлагаются различные варианты установления объективного рейтинга предприятия. Рейтинг предприятия означает отнесение его к какому-либо разряду, классу или категории. Главная цель, преследуемая установлением рейтинга, - это определение близости или удаленности от угрозы банкротства. Рейтинг не остается постоянным, он может повышаться или понижаться. Вместе с тем, банкротство не является объективным финансовым состоянием. Даже в том случае, если все финансовые коэффициенты выражают крайне низкий уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, иск о банкротстве не обязательно возбуждается кредиторами, а если и возбуждается, арбитражный суд не всегда признает предприятие банкротом. Объективно предприятие может находиться в зоне риска, т.е. в таком состоянии, когда дело о банкротстве может быть возбуждено. Это распространено среди градообразующих предприятий. Основным их кредитором часто является государство. Возбудить дело об их банкротстве - значит переложить всю "головную боль" о содержании социальной инфраструктуры поселков и обеспечение их населения рабочими местами на

муниципальные власти, зачастую не имеющие ни средств, ни подготовленных для этого кадров. Поэтому много лет такие градообразующие предприятия работают убыточно, наращивают долги в бюджеты, но дела о признании их банкротами в судах не возбуждаются.

Устанавливая рейтинг предприятия, определяют *степень риска оказаться банкротом*. Финансово-устойчивое предприятие по самой сути этого понятия находится вне зоны риска. Поиск эффективных методов определения рейтинга предприятия нельзя считать завершенным. Рейтинг должен быть весьма убедительным, можно сказать, даже наглядным, а методы расчета - доступными для любого инженерно-технического работника.

Некоторые экономисты предлагают определять три показателя финансовой устойчивости предприятия, с целью определения степени риска финансовых средств. Такими показателями являются:

– излишек (+) или недостаток (-) собственных средств ($\pm Ec$);

– излишек (+) или недостаток (-) собственных, среднесрочных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ($\pm E$т);

– излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат ($\pm Eн$).

Эти показатели соответствуют показателям обеспеченности запасов и затрат источником их формирования.

Балансовая модель устойчивости финансового состояния предприятия имеет следующий вид:

$$F + Z + R_a = И_c + К_т + К_t + R_p, \qquad (10)$$

где F - основные средства и вложения;

Z - запасы и затраты;

R_a - денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы;

$И_c$ - источник собственных средств;

$К_т$ - среднесрочные, долгосрочные кредиты и заемные средства;

$К_t$ - краткосрочные кредиты (до 1 года), ссуды, не погашенные в срок;

R_p - кредиторская задолженность и заемные средства.

Для анализа средств, подвергаемых риску, общее финансовое состояние предприятия следует разделить на пять финансовых областей:

– *область абсолютной устойчивости*, когда минимальная величина запасов и затрат соответствует безрисковой области;

– *область нормальной устойчивости* - соответствует области минимального риска, когда имеется нормальная величина запасов и затрат;

– *область неустойчивого состояния* - соответствует области повышенного риска, когда имеется избыточная величина запасов и затрат;

– *область критического состояния* - соответствует области критического риска, когда присутствует затоваренность готовой продукцией, низкий спрос на продукцию и т.д.;

– *область кризисного состояния* - соответствует области недопустимого риска, когда имеются чрезмерные запасы и затоваренность готовой продукцией, и предприятие находится на грани банкротства.

Вычисление трех показателей финансовой устойчивости позволяет определить для каждой финансовой области степень их устойчивости.

Наличие собственных оборотных средств равняется разности величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений:

$$E_c = И_c - F, \quad (11)$$

тогда излишек (+) или недостаток (-) собственных средств:

$$\pm E_c = E_c - Z \quad (12)$$

$$\pm E_m = (E_c + K_т) - Z. \quad (13)$$

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm E_н = (E_c + K_т + K_t) - Z. \quad (14)$$

При идентификации области финансовой ситуации используется следующий трехкомпонентный показатель:

$$S = \{S(\pm E_c), S(\pm E_т), S(\pm E_н)\}, \quad (15)$$

где функция определяется следующим образом:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0$$
$$S(x) = 0, \text{ если } x < 0. \quad (16)$$

Исходя из вышесказанного следует, что:

1) Абсолютная устойчивость финансового состояния задается условиями:

$$\begin{matrix} \pm E_c > 0, \\ \pm E_т > 0, \\ \pm E_н > 0. \end{matrix} \quad S = (1,1,1) \quad (17)$$

2) Нормальная устойчивость финансового состояния задается условиями:

$$\begin{matrix} \pm E_c = 0, \\ \pm E_т > 0, \\ \pm E_н > 0. \end{matrix} \quad S = (1,1,1) \quad (18)$$

3) Неустойчивое финансовое состояние, позволяющее восстановить равновесие платежеспособности предприятия, создается условиями:

$$\begin{matrix} \pm E_c < 0, \\ \pm E_т \geq 0, \\ \pm E_н \geq 0. \end{matrix} \quad S = (0,1,1) \quad (19)$$

4) Критическое финансовое состояние задается условиями:

$$\begin{matrix} \pm E_c < 0, \\ \pm E_т < 0, \\ \pm E_н \geq 0. \end{matrix} \quad S = (0,0,1) \quad (20)$$

5) Кризисное финансовое состояние задается условиями:

$$\begin{matrix} \pm E_c < 0, \\ \pm E_т < 0, \\ \pm E_н < 0, \end{matrix} \quad S = (0,0,0) \quad (21)$$

Пример. В качестве примера взято финансовое состояние одного из предприятий Калининградской области по данным его бухгалтерского баланса за 2010 год. На основе показателей E_c, E_m, $E_н$ и $\pm E_c$, $\pm E_т$, $\pm E_н$, а также предложенной классификации выполним исследование финансовой устойчивости этого предприятия на основе построения баланса платежеспособности.

Анализ финансовой устойчивости предприятия за 2010 год, тыс. руб.

№ строки	Показатели	На начало периода	На конец периода	Изменение за период
1	*2*	*3*	*4*	*5*
1	Источники собственных средств за вычетом иммобилизации	23380	23732	+352
2	Основные средства и вложения	18339	18417	+78
3	Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 - стр. 2)	5041	5315	+274
4	Долгосрочные, среднесрочные и заемные средства	498	460	-38
5	Наличие собственных и долгосрочных, среднесрочных заемных средств формирования запасов и затрат (стр. 3 + стр. 4)	5539	5775	+236
6	Краткосрочные кредиты	4014	3290	-724
7	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (стр. 5 + стр. 6)	9553	9065	-488
8	Общая величина запасов и затрат	6824	7004	+180
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 - стр. 8)	-1783	-1689	+94
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных и среднесрочных заемных источников (стр. 5 - стр. 8)	-1285	-1229	+56
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат (стр. 7 - стр. 8)	+2729	+2061	-668
12	Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации S = {S (стр. 9), S (стр. 10), S (стр. 11)}	(0,0,1)	(0,0,1)	X

Из анализа финансовой устойчивости предприятия за 2010 год применительно к показателям вышеприведенной таблицы следует, что предприятие находится в области критического финансового состояния, что соответствует области критического риска.

В этой области наблюдается просроченная задолженность по ссудам банка и по расчетным документам из-за недостатка собственных оборотных средств, сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, неоплаченных счетов покупателям и др. Тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, кредитов банка (залог имущества) и прочих заемных средств.

Для каждого предприятия существует точка финансово-экономического равновесия, которое оно может определить самостоятельно, без "спущенных сверху" нормативов. Находясь в этой "точке", предприятие платежеспособно и обладает начальным уровнем устойчивости. Двигаясь от этого начального уровня вверх, предприятие набирает запас устойчивости, а платежеспособность приобретает более высокие качества - от гарантированной платежеспособности совершается переход к абсолютной платежеспособности. Движение в

противоположную сторону, вниз, от состояния финансово-экономического равновесия означает переход в область неустойчивости. Платежеспособность превращается из гарантированной в потенциальную, а затем предприятие вступает в зону риска.

Статистический метод по определению риска проекта используется в системе ПЕРТ для вычисления ожидаемой продолжительности предполагаемых работ и проектов и в целом может быть использован для расчетов зоны финансовых рисков [5]. Суть этого метода заключается в том, что для расчета вероятности возникновения потерь финансовой устойчивости анализируются все статистические данные, касающиеся результативности осуществления рассматриваемых операций.

Для построения кривой риска и определения уровня потерь нам потребуется ввести понятие областей риска.

Областью риска называется некоторая зона общих потерь, в границах которой потери не превышают предельного значения установленного уровня риска.

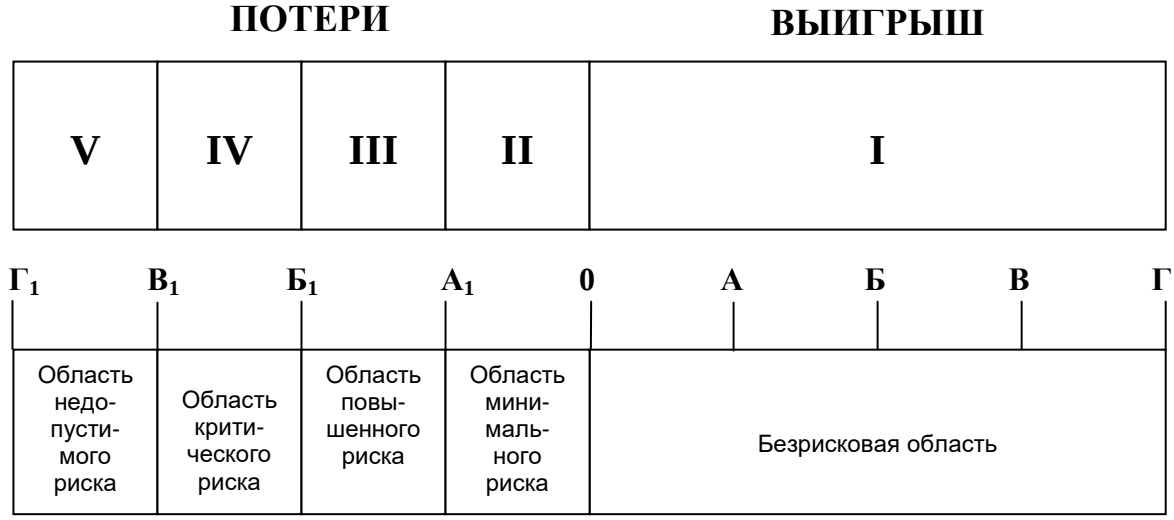


Рисунок. Основные области деятельности предприятий в рыночной экономике

На рисунке показаны основные области риска, которые должны приниматься при расчете общего уровня риска с учетом достаточности всего капитала предприятия. При оценке *достаточности* капитала учитываются два понятия: уставный капитал и весь капитал, т.е. достаточность капитала предприятия определяется допустимым размером ее уставного капитала и предельным соотношением всего капитала компании к сумме ее активов, называемый *коэффициентом риска* - (Н).

Если за основу таких областей взять требования ЦБ РФ по оценке состояния активов любого коммерческого банка, то можно выделить 5 основных областей риска деятельности любого предприятия в условиях рыночной экономики:

– безрисковая область;
– область минимального риска;

– область повышенного риска;
– область критического риска;
– область недопустимого риска.

Рассмотрим характеристику каждой из областей.

Безрисковая область от 0 до Г.

Эта область характеризуется отсутствием каких-либо потерь при совершении операций с гарантией получения, как минимум, расчетной прибыли. Теоретически прибыль предприятия при выполнении проекта неограничена.

Коэффициент риска Н1 = 0, где индекс 1 - первая область.

Область минимального риска 0 - А1.

Эта область характеризуется уровнем потерь, не превышающим размеры чистой прибыли в интервале 0-А. Коэффициент риска Н2 во второй области находится в пределах 0-25%. В этой области возможны: осуществление операций с ценными бумагами Правительства России и муниципальных органов; получение необходимых ссуд и гарантий Правительства РФ, финансируемых государственными органами. В этой области предприятие рискует тем, что в результате своей деятельности в худшем случае не получит чистой прибыли, так как будут покрыты все налоги на прибыль, и оно не сможет выплатить дивиденды по выпущенным ценным бумагам. Возможны случаи незначительной потери, но основная часть чистой прибыли будет получена.

Область повышенного риска А1 - Б1.

Область характеризуется уровнем потерь, не превышающим размеры расчетной прибыли. Коэффициент риска Н3 в третьей области находится в пределах 25-50%. В этой области возможно осуществление производственной деятельности, в том числе за счет полученных кредитов в инвестиционных компаниях и банках, за минусом ссуд, гарантированных правительством. Предприятие рискует тем, что в результате своей деятельности оно в худшем случае произведет покрытие всех затрат (рентные платежи, коммунальные платежи, накладные расходы, реклама и др.), а в лучшем - получит прибыль намного меньше расчетного уровня. При осуществлении долгосрочных инвестиций в свое развитие предприятие рискует не уложиться в график погашения инвестиционных кредитов и платежей по финансовому лизингу, если при разработке инвестиционного проекта не предусматривалось наличие значительного свободного остатка потока наличности.

Область критического риска Б1 - В1.

В границах этой области возможны потери, величина которых превышает размеры расчетной прибыли, но не превышает общей величины валовой прибыли. Коэффициент риска Н4 в четвертой части области находится в пределах 50-75%. В этой области предприятие может осуществлять различные виды деятельности, в том числе инвестиционной с нормативным сроком окупаемости и вкладывать финансовые инвестиции в приобретение ценных бумаг других акционерных обществ. Однако такой риск нежелателен, поскольку предприятие подвергается опасности потерять всю свою выручку от данной операции.

Область недопустимого риска В1 - Г1.

В границах этой области возможны потери, близкие к размеру собственных средств, т.е. наступление полного банкротства предприятия. В этом случае просроченная задолженность по ссудам составляет 100%, большой риск связан с вложением денежных средств и имущества в залог под банковские кредиты. Коэффициент риска Н5 в пятой области находится в пределах 75-100%.

Максимальный уровень риска по каждому виду хозяйственной деятельности предприятия использует статистические данные о выполнении этим предприятием такого рода операций за последние несколько лет.

$$Y_p = 1 - \frac{Y_1 \cdot (n-1) + Y_2 \cdot (n-2) + \ldots + Y_{n-1}}{50 \cdot (n-1)}, \qquad (22)$$

где Y_p - уровень риска за определенный период времени;

n - число единиц совокупностей;

$Y_{1,\,2,\ldots,\,n}$ - удельный вес частоты возникновения потерь f_0.

Для этой цели используется график Лоренца.

В последние годы стал популярным метод статистических испытаний (метод "Монте-Карло"). Его достоинством является возможность анализировать и оценивать различные "сценарии" реализации проекта и учитывать разные факторы рисков в рамках одного подхода. Разные типы проектов различны в своей уязвимости со стороны рисков, что выясняется при моделировании. Недостатком метода статистических испытаний является то, что в нем для оценок и выводов используются вероятностные характеристики, что не очень удобно для непосредственного практического применения, и это не удовлетворяет менеджеров проекта.

До известного предела утрата равновесия сочетается с практической устойчивостью, но переход за критическую черту означает объективную необходимость (возможность) внешнего вмешательства с целью принятия мер по оздоровлению предприятия.

Состояние финансово-экономического равновесия заключается в том, что реальные, производительные (долгосрочные и текущие нефинансовые) активы обеспечиваются собственным капиталом предприятия (капиталы и резервы в терминологии бухгалтерского баланса). В практике текущей финансовой деятельности предприятия это означает, что финансовые активы (денежные средства, легкореализуемые ценные бумаги, дебиторская задолженность и долгосрочные финансовые вложения) уравновешиваются заемным капиталом (долгосрочными и краткосрочными займами, кредиторской задолженностью) *или, что то же самое, финансовые активы покрывают обязательства предприятия*. Именно такое положение является устойчивым: в экстраординарном случае, когда все кредиторы желают одновременно получить свои требования, предприятие может расплатиться со всеми, не продавая никаких производственных запасов или оборудования, не нарушая производственного цикла. Долгосрочные финансовые вложения при этом будут реализованы, проценты за них упущены, но, расплатившись с кредиторами, предприятие не потеряет своего доброго имени и легко получит новые кредиты.

Широко используемый в нашей практике коэффициент текущей ликвидности, даже если он равен 2, заставляет усомниться в истинной

платежеспособности предприятия: запасы и затраты, которые рассматриваются при исчислении этого коэффициента как элементы покрытия, всего лишь потенциальное покрытие обязательств. Для гарантированного покрытия обязательств требуются финансовые активы, и чем мобильнее эти активы, чем быстрее их можно превратить в денежные средства, тем выше платежеспособность предприятия, тем устойчивее его положение.

Состояние финансово-экономического равновесия не может быть каким-то длительным процессом. Это не более, чем момент, т.к. движение происходит постоянно - либо набирается запас устойчивости (при этом равновесие сохраняется, оно - обязательный компонент устойчивости), либо этот запас сокращается. Но знание количественной характеристики равновесия необходимо, чтобы его не потерять.

Литература

1. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий (ФУНД) №31-р от 12.08.94 г.

2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во "Дело и Сервис"; Новосибирск: Изд. дом "Сибирское соглашение", 1999.

3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: уч. -3-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во "Дело и Сервис", 2005.

4. Петраков Н.Я. Инвестиционно-финансовый портфель. - М.: "Соминтек", 1993.

5. Теплицкий В.А. Оценка рисков финансово-инвестиционной деятельности. – Калининград: БИЭФ, 2007.

УДК 338.517:330.15

Природная рента в концепции управления стоимостью компании, использующей природные ресурсы

А.Г. Харин

Рассмотрены методологические аспекты определения величины природной ренты как фактора управления стоимостью компании. Выявлены особенности, связанные с использованием этого показателя.

Methodological aspects of definition of size of a natural rent, as factor of quest for value of the company are considered. The features connected with use of this characteristic are shown.

Ключевые слова: управление стоимостью, оценка стоимости, природная рента.

Keywords: quest for value, methods of estimation of value of the company, a natural rent.

Концепция управления стоимостью пока не получила сколь-либо широкого применения в практике российских компаний, хотя и является довольно распространенной в деятельности западных фирм. Базовой идеей современной концепции управления стоимостью компании является обеспечение ликвидной стоимости (т.е. стоимости, которая признана рынком и в любой момент может быть конвертирована в денежные средства путем продажи части или всей компании). Исходя из этого, основная задача эффективного собственника или менеджеров компании состоит в выборе таких стратегических направлений использования ресурсов, находящихся в распоряжении компании, которые бы обеспечивали максимальный рост ее стоимости, причем сочетание активов компании (инвестиционный портфель) и направления ее деятельности должны меняться вслед за изменениями окружающей экономической среды.

В самом общем виде процесс управления стоимостью состоит в разработке и принятии решений, где целевой функцией выступают генерируемые бизнесом будущие денежные потоки, а конечная цель – максимизация этих потоков. В теории финансов стоимость любого актива (в том числе компании) определяется через дисконтированную стоимость свободных денежных потоков, которые, в свою очередь, зависят от факторов операционной, инвестиционной и финансовой эффективности. Концепции и методики оценки большинства из составляющих этих факторов достаточно хорошо изучены и отработаны на практике.

Управление стоимостью подразумевает создание формализованной численной модели компании, учитывающей и отражающей влияние на дисконтированную стоимость всех перечисленных факторов. Вместе с тем, "слабым местом" такой модели является интерпретация показателей реальной деятельности компании с точки зрения финансов. Особенно явно данный недостаток проявляется при попытке дать стоимостную оценку компаниям, деятельность которых основывается на использовании различного рода природных ресурсов. Применение финансовых методов управления стоимостью в этом случае неизбежно сопряжено с трудностями, обусловленными не вполне рыночным характером многих компонентов природного капитала.

Рассмотрим один из наиболее важных, на наш взгляд, аспектов управления стоимостью природоэксплуатирующих компаний – формирование финансовой модели генерируемых денежных потоков, адекватно отражающей специфику ее главного актива – используемых в бизнесе природных ресурсов.

Одним из основных элементов процесса управления стоимостью компании, присутствующим на всех его этапах, является оценка ее рыночной стоимости. Федеральный закон №135-ФЗ от 29.07.1998 г., регулирующий оценочную деятельность в Российской Федерации, под рыночной стоимостью объекта оценки понимает наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства [1]. Федеральными стандартами оценочной деятельности [2] установлена необходимость использования для определения рыночной

стоимости предприятия (бизнеса) трёх основных подходов к оценке: рыночного, затратного и доходного. Каждый из указанных подходов имеет определенные преимущества и недостатки, которые достаточно полно описаны в экономической литературе [4].

Современная концепция управления стоимостью компании в основном базируется на доходном подходе, позволяющем сопоставить сегодняшние затраты инвестора (владельца компании) с его будущими доходами. Стоимость также учитывает время поступления доходов и риски, характерные для данного бизнеса. При этом важнейшим показателем, применяемым как в оценочных расчетах, так и для управления стоимостью компании, является ожидаемый в будущем доход, который, в случае компаний, использующих в своей деятельности природные ресурсы, принимает форму природной ренты.

Понятие ренты - одно из фундаментальных в экономической науке. Основы теории ренты были заложены в трудах выдающихся представителей классической школы политической экономии (У. Пети, Ф. Кенэ, А. Смит, Д. Рикардо и др.) и получили развитие в работах неоклассиков и маржиналистов (А. Маршалл, Дж.С. Милль, Дж.Б. Кларк, К. Менгер, Д. Ворчестер и др.), существенно расширивших границы рентных отношений и обогативших их содержание (рента производственного капитала, рента финансового капитала, рента труда, рента организации и др.). Тем не менее, несмотря на наличие глубоких научных изысканий, понятие ренты по сей день не утратило теоретический и практический интерес и по-прежнему вызывает острые научные дискуссии. В рамках современной трактовки этого термина наиболее общими и, пожалуй, наименее спорными свойствам ренты признаются:

– возможность отнесения к любому из факторов производства, предложение которого ограничено и не является абсолютно эластичным;

– соотнесение с доходом, получаемым собственником фактора производства.

Природная рента является одной из разновидностей доходов рентного типа. Применительно к природным ресурсам считается, что рента – это та часть дохода, который образуется не в результате предпринимательской деятельности, а благодаря особым свойствам самого природного объекта.

Система рентных отношений играет важную роль в процессе общественного воспроизводства, особенно в странах, обладающих значительным потенциалом природных ресурсов, к числу которых относится и Россия. Так например, по оценке академика Д.С. Львова, около 70% ВВП России приходится на рентные доходы [5, с. 19]. Наличие значительных природных богатств в нашей стране объективно обусловливает большие потоки природно-ресурсной ренты. Однако, по мнению указанного автора и некоторых других ученых, эти потоки остаются недооцененными, что, помимо прочего, приводит к заниженной оценке стоимости и неэффективному управлению стоимостью российских компаний, деятельность которых базируется на использовании природного капитала.

Традиционно считается, что рента возникает вследствие лучшего качества природных ресурсов ("рента Рикардо"[1]) либо их лучшего местоположения ("рента Тюнена"[2]). Природная рента также может быть интерпретирована как сверхдоход или остаточный доход от использования ограниченных природных ресурсов. Для расчета её величины используется балансовое равенство вида:

$$V - C = R + B, \quad (1)$$

где V – стоимость произведенного продукта, исчисленная по рыночной цене; C – затраты; R – рента (доход собственника и общества); B – прибыль производителя (предпринимателя).

Данная формула представляет самую общую расчетную модель определения ренты, которая может быть применена к любому природному ресурсу и объекту, в том числе, например, сельхозугодиям, месторождениям полезных ископаемых, ресурсам леса и др., имеющим прямую стоимостную оценку. Специфика каждой составляющей природного капитала заключается в детализации видов получаемых доходов и затрат в зависимости от типа ресурса и способа его использования.

Полученная величина ренты капитализируется по приемлемой ставке процента *(e)*, что и дает капитальную оценку стоимости природного ресурса:

$$V = \frac{R}{e} \times 100\%. \quad (2)$$

Формула (2) является классической и универсальной. Она может применяться для определения рыночной стоимости отдельных видов природных ресурсов в составе капитала компании, компенсационных и разовых платежей за использование ресурсов, при определении общей экономической ценности территорий и в целом природной составляющей национального богатства страны.

Однако чаще всего капитализированная оценка рентного дохода выполняется с помощью процедуры дисконтирования, т.е. путем вычисления нынешней ценности доходов, ожидаемых от эксплуатации природных ресурсов за ряд будущих периодов. При этом в рамках концепции дисконтированной стоимости ключевыми являются два вопроса:

– во-первых, чему сегодня равна ценность блага, гарантированное получение которого ожидается через определенное число периодов;

– во-вторых, как учесть связанные с будущим неопределенность и риски.

Ответ на эти вопросы покупатель фактора (инвестор) дает путем определения собственной (индивидуальной) меры предпочтения нынешних благ будущим. В финансовых расчетах, в которых капитальная цена факторов производства играет большую роль, эту меру принято называть дисконтом (ставкой дисконтирования), а процесс приведения будущей ценности к

[1] Давид Рикардо (1772-1823), английский экономист. Разработал теорию ренты, которая основывалась на концепции земельных участков разного качества, обусловленного их производительной силой ("Исследование о природе и причинах богатства народов").

[2] Иоганн Генрих фон Тюнен (1783-1850), немецкий помещик, экономист. Развил теорию ренты, возникающей вследствие разного местоположения земельных участков ("Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономии").

настоящему моменту – дисконтированием. В том случае, если ожидается, что эксплуатация природного ресурса в течение T будущих лет будет приносить чистые годовые доходы в размере $\varphi_1, \varphi_2, \ldots, \varphi_T$, их сегодняшняя ценность PV (Present Value) равна сумме:

$$PV = \frac{\varphi_1}{1+d} + \frac{\varphi_2}{(1+d)^2} + \ldots + \frac{\varphi_T}{(1+d)^T}, \quad (3)$$

где d – величина годовой ставки дисконтирования, $\varphi_1, \varphi_2, \ldots, \varphi_T$ – годовые чистые доходы.

Данная величина представляет капитальную цену природного ресурса при поступлении доходов в течение ожидаемого срока эксплуатации этого ресурса.

Разность между объемом инвестиций или первоначальных затрат на покупку ресурса (I_0) и его капитальной ценой называют чистой приведенной ценностью NPV (Net Present Value):

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^{T} \varphi_t \times (1+d)^{-t} . \quad (4)$$

В теории управления стоимостью показатель чистой приведенной стоимости рассматривается как один из основных индикаторов. Действия по управлению стоимостью компании считаются эффективными, если они ведут к росту данного показателя, либо, как минимум, обеспечивают его неотрицательную величину.

Несмотря на кажущуюся простоту приведенных формул, их практическое применение для оценки стоимости природных ресурсов часто вызывает значительные затруднения. Ключевыми проблемами, возникающими при оценке практически всех видов природных ресурсов, являются:

1) Выбор величины ставки капитализации или дисконтирования. Поскольку мера предпочтения сегодняшних благ будущим у каждого субъекта своя (т.е. имеет место множественность ставок), то один и тот же природный ресурс может иметь различную капитальную цену для разных индивидов.

2) Определение величины рентного дохода и его распределение между собственником природного ресурса и пользователем. Здесь, помимо организационно-правовых (и даже философских) проблем, неизбежно возникающих при использовании естественно-природного богатства, не вполне ясным является и то, какие цены использовать, как определять издержки, включать или не включать в них затраты на воспроизводство ресурса и т.п. Несмотря на очевидность и простоту формулы (1), она неудобна для практического применения. Спорным также является, каким образом следует определять присвоенную природную ренту, иначе говоря, как в разности ($V – C$) установить справедливое соотношение между прибылью предпринимателя B и рентой R, внутри которой также следует еще выделять неприватизируемую, общественную составляющую. Ответ на эти вопросы сложен, неоднозначен и пока не имеет общепризнанного решения.

Данная неопределенность в выборе показателей для проведения расчетов по оценке стоимости природных ресурсов вызывает законную критику со стороны противников рентного подхода и ставит под сомнение полученные с их помощью результаты. Решение перечисленных проблем во многом зависит от

назначения получаемых стоимостных оценок, механизма формирования рынка прав пользования природными ресурсами и ряда других условий.

Оставив за рамками нашего исследования проблему выбора обоснованной величины ставки дисконтирования, заслуживающую отдельного рассмотрения, выделим несколько основных условий, выполнение которых, как нам представляется, поможет решению проблемы нахождения объективной величины природной ренты.

Прежде всего, выявление обоснованной величины ренты невозможно без наличия развитого рынка прав пользования природными ресурсами – главного условия формирования рыночных цен. Только в условиях рыночного оборота и свободной конкуренции за право доступа к природным ресурсам рента становится рыночной ценой – экономически обоснованной платой за получение прав на доход от использования природных ресурсов, остающийся после возмещения всех затрат, а не субъективно назначаемой величиной. Вместе с тем, такой подход, хотя теоретически и выглядит безупречным, не устраняет отмеченный выше недостаток – рассчитанный на основе цен свободного рынка доход включает как собственно общественно необходимую плату за использование природного капитала, так и предпринимательский доход, механизм разделения которых не вполне ясен.

Задача выявления и распределения дохода, производимого природным капиталом, часто усложняется приписываемым ему свойством "общественного блага", которое в некоторых случаях обусловливает неявный (скрытый) характер природной ренты. Основой для возникновения данного типа ренты, в частности, служит использование природных ресурсов в качестве источника эстетических и духовных благ. Хотя чаще всего номинальный владелец природного объекта не получает никакой выгоды от удовлетворения, которое принесла его собственность другим людям, тем не менее, это не отменяет того факта, что этот ресурс служит человеческому благосостоянию и соответствующим образом оценивается. Лишь изредка рента от подобного рода блага может быть реализована: например, если возможно строительство гостиниц и транспортной инфраструктуры по соседству с уникальным природным объектом, и эта возможность ограничена. В этом случае владельцы дефицитных земельных участков могут их продать или сдать в аренду на более выгодных, чем обычно, условиях и тем самым приобрести часть выгод, которые получают туристы от бесплатного использования общедоступных природных благ.

Отсутствие явной (имеющей прямую рыночную оценку) выгоды от использования природных ресурсов при определенных условиях приводит к ситуации т.н. "провала рынка". В отсутствии рынка, через который реализуется внешний эффект, отсутствует и плата за этот эффект. В свою очередь, отсутствие платы за природный ресурс приводит к его недооценке. Это имеет негативные последствия как для самой компании-природопользователя (заниженная оценка компании), так и для общества в целом (нерациональное использование общественного богатства).

Данная особенность природного капитала – неэффективность рыночного механизма идентификации и распределения дохода выделяет его из ряда других

факторов производства. В предельном случае сложность разделения производимой природным капиталом ренты и её "нерукотворное", естественно-природное происхождение становятся основанием для объявления природной ренты достоянием всего общества. Следуя логике апологетов социализации, природная рента должна в полном объеме изыматься и использоваться для общественных нужд [3, с. 152-153; 6, с. 14].

Избежать подобной крайности при определении величины природной ренты, остающейся в распоряжении предприятия, возможно только при наличии экономически обоснованных и четко выверенных правовых основ, регламентирующих вопросы присвоения ренты, полученной при использовании природных ресурсов. Основой для установления таких правовых рамок является баланс интересов общества и бизнеса.

Центральное место в теории природной ренты, которое занимает проблематика её присвоения, делает принципиально важным ответ на вопросы: кто, в какой форме и в каком объеме присваивает этот факторный доход. Всякая рента, в том числе и природная, есть форма реализации права собственности на те ресурсы, использование которых порождает ренту, традиционно именуемую соответствующим факторным доходом – доходом от земли, недр, воды и других природных ресурсов. В то же время следует помнить и о другой стороне проблемы: всякий факторный доход, строго говоря, лишь тогда становится рентой, когда он поступает в распоряжение собственника ресурса. Соответственно, природная рента есть форма реализации права собственности на природные ресурсы.

Собственность как система социально-экономических отношений присвоения включает четыре аспекта:

- объект присвоения (т.е. что присваивает собственник);
- субъект присвоения (т.е. кто присваивает данное благо);
- форму присвоения (т.е. как присваивается данное благо, в какой форме – индивидуально или коллективно);
- характер отношений присвоения между субъектами присвоения благ.

Перечисленные аспекты системы отношений присвоения в случае природных ресурсов имеют определенную специфику. Так, объектом присвоения в сфере природопользования являются блага, возникающие при использовании природных ресурсов, т.е. результаты хозяйственной деятельности предприятий и, в частности, природная рента. Субъектами присвоения природной ренты выступают предприятия и государственные органы власти (кто владеет ресурсами, владеет и результатами хозяйственной деятельности). Российским законодательством признаны несколько основных форм присвоения: в экономическом аспекте – индивидуальная, коллективная и государственная, в юридическом – частная и государственная. Передавая природные ресурсы или право на их использование в частную собственность, государство тем самым лишает себя права взимать природную ренту. Однако часть факторного дохода от природных ресурсов может изыматься в пользу государства через систему специального налогообложения (налог на добычу полезных ископаемых, земельный, водный, лесной и др. налоги).

Выделяя и подчеркивая приоритет рыночных отношений при формировании обоснованной величины природной ренты, следует, тем не менее, понимать, что ни один из видов природных ресурсов не продается на условиях их свободного, ничем не ограниченного использования. Как правило, объектом рыночных отношений в этом случае является ограниченный набор прав. Подобные ограничения в отношении использования природных ресурсов имеют, прежде всего, социально-гуманистический и этический характер. По сути, государство, устанавливая эти ограничения и диктуя условия природопользования, выступает в роли суверена – верховного собственника, наделяющего отдельными правами всех остальных членов общества, исходя из приоритета общественных интересов, а не интересов отдельных лиц.

Вопрос о содержании отношений собственности столь важен, что в современной экономической науке возникло целое направление – экономическая теория прав собственности. Согласно этой теории, собственностью являются не сами ресурсы, а "пучок прав" (термин, введенный Р. Коузом) по использованию ресурсов. Современная экономическая теория выделяет следующие основные элементы права собственности [8]:

- право владения;
- право пользования в собственных интересах;
- право управления;
- право на доход;
- право суверена, хозяина блага, ресурса;
- право на безопасность;
- право на передачу блага в наследство;
- право на бессрочность обладания благом;
- запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде или другим участникам права;
- право на ответственность взыскания блага по долгам;
- право на остаточный характер (возвращение прежнему владельцу по истечении определенного времени).

Разумеется, перечисленные основные элементы прав собственности не исчерпывают всех видов и форм проявления отношений присвоения, которые могут иметь место в практике природопользования. Однако очевидно, что чем большим объемом прав обладает предприятие-природопользователь, тем больше у него возможностей по управлению стоимостью.

Разделение "пучка прав" собственности на природные ресурсы означает ограничение свободного доступа к ним. Подобный исключающий характер отношений собственности, прежде всего, предопределяется естественной ограниченностью природного капитала – практически все природные ресурсы предельны. Спецификация прав собственности на природные ресурсы также имеет утилитарный смысл: исходя из экономической и социальной целесообразности элементы "пучка прав" должны быть определенным образом распределены между собственниками и пользователями. Представляется, что экономической основой разделения "пучка прав" должен быть хорошо известный в теории и практике оценочной деятельности принцип наиболее эффективного

использования, согласно которому элемент права отдается тому субъекту, который может обеспечить наибольшую пользу от его использования. Хотя для многих видов природных ресурсов эффект использования носит неэкономический характер, однако для целей управления стоимостью компании конечный результат должен выражаться только в стоимостных показателях.

По нашему мнению, только такой подход может служить надежным основанием для определения обоснованной величины природной ренты как ключевого фактора, формирующего стоимость компании, и одного из основных элементов управления этой стоимостью.

В заключение краткого исследования вопросов использования природной ренты в управлении стоимостью компании и места этого показателя в системе мер по управлению стоимостью следует еще раз напомнить о наличии свойственных ему недостатков. Эти недостатки приводят к необходимости использования при определении стоимости компании наряду с рентным (доходным) подходом других подходов – рыночного (сравнительного) и затратного, также имеющих свои преимущества, недостатки и специфику применения.

Так, сравнивая результаты оценок, полученных методами доходного и рыночного подходов, можно сделать вывод о том, насколько адекватно фондовый рынок оценивает стоимость компании, и о причинах, порождающих это несоответствие. Кроме того, данное сравнение позволяет выбирать наиболее удачный момент для покупки, продажи и выпуска ценных бумаг.

Однако рыночный подход также не лишен серьезных изъянов. Хотя имеются данные, что величина и динамика капитализированной стоимости фирмы в рыночной экономике достаточно тесно коррелирует с изменением рыночной стоимости действующего бизнеса [7], тем не менее, в течение нескольких последних десятилетий, вплоть до глобального финансового кризиса 2008 г., на мировых финансовых рынках отмечалась устойчивая тенденция превышения рыночных оценок компаний по сравнению с их реальными активами. Данное обстоятельство требует большой осторожности при использовании рыночного подхода для принятия решений по управлению стоимостью компании.

Другой альтернативный доходному – затратный подход использует в качестве базы для оценки природных ресурсов, включаемых в капитал компании, затраты на их освоение. В отличие от рентного подхода, основывающегося на принципе максимизации эффекта от эксплуатации природных ресурсов и, таким образом, исключающего из рассмотрения ресурсы с худшими признаками, затратный подход позволяет учесть все составляющие природного капитала, имеющие стоимостную оценку. Однако полученные с его помощью значения имеют не вполне рыночный, а скорее, нормативно-сметный характер, что применительно к природным объектам не всегда оправдано. Кроме того, существуют природные блага, оценка которых методами затратного подхода лишена какого-либо смысла (например, некоторые виды рекреационных ресурсов, такие как живительный воздух, эстетическая ценность ландшафтов и т.п.).

Таким образом, ни один из стоимостных показателей, каким бы привлекательным и удобным для практического использования он ни казался, будучи примененным изолированно, не позволяет правильно поставить систему управления стоимостью компании. Поэтому ныне распространенный в практике управления стоимостью компаний рентный подход требует дополнения другими методами и инструментами стоимостного анализа, особенно когда речь идет об управлении стоимостью компаний, имеющих в своем капитале столь сложные для стоимостной оценки природные активы.

Литература

1. Федеральный закон №135-ФЗ от 29.07.98 г. "Об оценочной деятельности в Российской Федерации".

2. Федеральный стандарт оценки. Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО №1). Утв. Приказом Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 г. №256.

3. Дей Ф. Что мешает земельной ренте стать основой формирования доходов общества на Западе? // ЭКО. - 1994. - №3.

4. Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. - М.: Олимп-Бизнес, 2005.

5. Львов Д.С. К научному обоснованию экономических реформ в России. // Экономика и математические методы. - 1995. - Т. 31. - Вып. 3.

6. Львов Д.С., Моисеев Н.Н., Гребенников В.Г. О концепции социально-экономического развития России // Экономика и математические методы. - 1996. - Т. 32. - Вып. 3.

7. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / под ред. Г.Б. Клейнера. - М.: "КОНСЭКО", 1998.

8. Coase R.H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, 1960.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.486.1.027:334.012.4

О финансовых аспектах государственно-частного партнерства в развитии курортно-рекреационных территорий в Российской Федерации

В.В. Генне

В статье рассмотрены особенности финансового механизма государственно-частного партнерства при реализации проектов пространственного развития. Выделены и проанализированы основные элементы этого механизма. Сделаны выводы о возможности их интеграции в систему стратегического развития курортно-рекреационных территорий.

In article features of the financial mechanism of private-public partnership are considered at realization of projects of spatial development. Basic elements of this mechanism are allocated and analysed. Conclusions are drawn on possibility of their integration into system of strategic development of resort-recreational territories.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, курортно-рекреационные территории, методы финансирования.

Keywords: Private-public partnership, resort -recreational territories, financing methods.

В настоящее время механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) признается одним из наиболее эффективных способов организации взаимодействия государства и бизнеса при решении многих проблем социального и экономического развития. Его принципиальное отличие от прочих форм государственно-частного сотрудничества состоит в системности данного механизма и применении сложных моделей и методов организации финансирования.

Преимущества ГЧП очевидны. Для государства они заключаются в повышении степени прозрачности и регулируемости проектов с его участием, оптимизации государственных расходов, их сбалансированности с результатами, при расширении возможностей для улучшения качества и увеличения количества общественно значимых услуг. Для частного партнера основными преимуществами ГЧП являются: получение доступа к сфере монопольного регулирования, налоговые преференции и государственные субсидии, минимизация собственных рисков.

Наибольшее распространение концепция ГЧП получила в странах с развитыми институтами рынка и с устоявшимися многовековыми традициями взаимодействия государства и частного сектора. При всем разнообразии и множественности вариантов реализации финансового механизма ГЧП в этих странах общим для них является то, что на сегодняшний день государственно-

частные партнерства в меньшей степени рассматриваются в качестве способа привлечения средств из-за пределов государственного бюджета. Их использование, скорее, считается средством повышения эффективности функционирования отраслей, традиционно относимых к общественному сектору экономики [2, с. 46].

В отличие от промышленно развитых стран, для стран с развивающейся или переходной экономикой, наряду с вопросами обеспечения эффективности функционирования отраслей общественного сектора, не менее важной является проблема ресурсного обеспечения их развития и текущей деятельности. При попытках решить эту проблему такие государства неизбежно сталкиваются с рядом серьезных препятствий и ограничений, особенно в явном виде проявляющихся в случае комплексных проектов развития территорий, в частности, их инфраструктуры. Во-первых, главным ограничителем на пути традиционного способа финансирования такого рода проектов – за счет средств госбюджета – выступает отсутствие достаточного объема государственных средств и ограниченность внутреннего рынка капитала, делающая невозможным сколь-либо значительные государственные заимствования. В некоторых странах ситуация усугубляется отсутствием прозрачного, понятного всем участникам и функционирующего по твердо устоявшимся правилам фискального пространства. Во-вторых, масштабность проектов пространственного развития, их растянутость во времени и высокая затратность часто делают невозможным участие в них коммерческих банков – они не в состоянии предоставить таким проектам долгосрочные финансовые ресурсы под низкие процентные ставки. В-третьих, для стран с развивающейся или переходной экономикой, как правило, характерны высокие политические риски, еще более усиливаемые неразвитостью механизмов правового регулирования деятельности во многих отраслях общественного сектора экономики.

Все перечисленные недостатки, хотя и с разной мерой интенсивности, характерны для ситуации в современной России. Так, одной из главных проблем, препятствующих внедрению механизмов ГЧП в России, являются высокие риски невыполнения сторонами взятых на себя обязательств, в частности, нарушение условий финансирования проектов, возникающее из-за длительных сроков их реализации в условиях макроэкономической нестабильности, несовершенство бюджетного законодательства и механизмов формирования и исполнения государственных целевых программ. Общепризнанным фактом также является несоответствие многих положений российского финансового права общепринятым в мировой экономике стандартам, в рамках которых инвесторы, прежде всего, зарубежные, привыкли работать. Неразвитой остается и законодательная база ГЧП в России: государство по сравнению с негосударственными участниками обладает значительными привилегиями, например, в части относительно простой схемы выхода из партнерства, недостаточно проработан механизм компенсации затрат частного инвестора в этом случае.

Следствием отмеченных недостатков является то, что в отечественной практике развития территорий встречаются лишь единичные примеры

использования механизмов ГЧП. Стратегическое взаимодействие между государством и бизнесом на уровне регионов, основанное на балансе выгод и интересов всех участков, а также долгосрочных партнерских отношениях между ними, является пока мало используемым в нашей стране. Хотя исторически, еще со времен планового социалистического хозяйства (а, возможно, и более раннего периода), в деятельности крупных компаний и предприятий в России всегда имели и имеют место элементы поддержки территорий своего "присутствия", чаще всего, реализуемые в виде разнообразных социальных программ и мероприятий, прямо или косвенно поддерживаемых организациями частного бизнеса. Наиболее масштабным примером такого партнерства в практике современной России может служить взаимодействие российско-британской нефтяной компании ТНК-ВР и администрации Тюменской области в реализации инвестиционных, производственных и социальных программ в регионе.

Помимо очевидного социального эффекта, исследователи также отмечают позитивное влияние даже таких, упрощенных версий ГЧП на общеэкономическую и инвестиционную привлекательность региона. Механизм привлечения инвестиций в этом случае достаточно прост и "работает по принципу замкнутого круга: усилия местных властей направлены на то, чтобы заинтересовать предпринимателей, привлечь в регион крупные компании; инвестору становится выгодно участвовать в новых предприятиях, и местная экономика получает дополнительный импульс к развитию за счет внешних ресурсов, стимулируя власти создавать новые инвестиционные программы" [5].

Вместе с тем, концепция ГЧП объективно является одним из наиболее эффективных способов реализации государственной политики на локальном, региональном и национальном уровнях во всех странах мира. Важную роль в распространении этой концепции играет ее методологическое обеспечение. Не будет также преувеличением утверждать, что финансовые аспекты методологии ГЧП приобретают определяющее значение в тех случаях, когда речь идет о проектах пространственного развития, и особенно о столь сложных и мало изученных в теоретическом плане задачах комплексного развития курортно-рекреационных территорий (КРТ)[1], эффективное решение которых, как нам представляется, возможно только на основе ГЧП.

В условиях макроэкономической нестабильности, неразвитости финансовых рынков и низкой правовой защищенности инвесторов среди проблем методологического обеспечения механизмов ГЧП в проектах развития КРТ на первый план выходят задачи выбора и творческого применения моделей и методов реализации ГЧП, в том числе отмеченные выше задачи разработки комбинированных методов организации финансирования проектов ГЧП, включая вопросы управления проектными рисками.

Исходным условием для реализации программ и проектов развития КРТ на основе модели ГЧП является готовность частных инвесторов принять на себя риски общественного сектора, обусловленные спецификой решаемых им

[1] Под курортно-рекреационной территорией здесь понимается целостная территориальная система – пространство, вмещающее в себя разнообразные природные, экономико-инфраструктурные, социально-культурные комплексы.

государственных, общеэкономических и социальных задач. Поэтому важнейшей составляющей любых проектов пространственного развития является структурирование и распределение связанных с ними рисков. Отсюда следует, что в числе задач, стоящих перед методологическим обеспечением развития КРТ, находятся: идентификация, анализ, оценка и распределение проектных финансовых рисков таким образом, чтобы минимизировать угрозы от их реализации как в процессе осуществления проекта (инвестиционная фаза), так и на этапе его последующего функционирования.

Следует отметить, что управление рисками – довольно сложный и проблемный вопрос, дополнительно усложняющийся специфическим характером взаимодействия основных субъектов ГЧП – государства и бизнеса. Главная особенность этого взаимодействия состоит в ненадежности и неустойчивости баланса между двумя фундаментальными интересами: выполнением государством своих социальных обязательств, с одной стороны, и "генетическим" стремлением бизнеса к получению прибыли, с другой. Неизбежным следствием, вытекающим из этого противоречия интересов сторон, являются имманентно присущие проектам ГЧП высокие риски для всех участников партнерства.

К настоящему времени в рамках общей концепции ГЧП сформировался ряд устоявшихся моделей организации взаимодействия государства и частного сектора. Они отличаются разной степенью участия государства и бизнеса в финансировании проектов, в управлении проектами и построенными в их рамках объектами, в собственности на эти объекты. Исходя из этого деления, принято выделять: организационные модели, модели финансирования и модели кооперации [7, с. 10]. Следует отметить, что в практике ГЧП в чистом виде указанные модели партнерства встречаются редко, чаще всего используются их смешанные формы. В случае же проектов развития КРТ, в силу их особой сложности, смешанные модели, сочетающие в себе элементы разных моделей, являются основными.

Используемый в рамках этих моделей набор способов финансирования довольно ограничен. Это обстоятельство во многом объясняется узостью финансовой базы большинства проектов ГЧП. В особенности это относится к проектам, связанным с реализацией планов пространственного развития, в том числе развития КРТ.

Анализ теоретических положений концепции ГЧП и опыта её практического применения в нашей стране и за рубежом позволяет заключить, что устойчивую финансовую основу для осуществления инвестиций в рамках данного механизма способны обеспечивать только две категории экономических субъектов: налогоплательщики, средства которых изымаются посредством общей системы налогообложения или специальных налогов, и пользователи объектов – путем взимания с них платы за использование объектов или услуги. При этом распределение финансового бремени между группами – налогоплательщиками и пользователями редко является закономерным результатом экономических процессов. В большинстве же случаев оно определяется политическими решениями правительств и полностью зависит от

уровня приватизации объектов, допустимого (разрешенного) в рамках того или иного проекта.

В свою очередь, указанные базовые инвестиционные ресурсы, обеспечивающие развитие территории, в зависимости от своей принадлежности к данной территории могут быть отнесены к внутренним (эндогенным) и внешним (экзогенным) источникам.

Методы эндогенного развития рекреационных территорий в основном направлены на активизацию использования их внутреннего потенциала, включающего природные ресурсы, экономическую среду (сфера услуг и ее инфраструктура, коммуникации транспорта и связи, инженерная инфраструктура) и состояние трудовых ресурсов (квалификация, образование, предприимчивость, творческий потенциал населения). Как правило, в силу ограниченности собственного финансового потенциала КРТ, при масштабности и затратности проектов развития таких территорий, эндогенные источники развития носят вспомогательный характер, дополняющий внешние инвестиции. Поэтому основным направлением действия механизмов ГЧП в этом случае является стимулирование роста внутреннего потенциала, с тем чтобы в перспективе создать надежную основу для устойчивого функционирования КРТ, обеспечивающего возврат вложенного в их развитие частного капитала.

Экзогенное развитие связано, прежде всего, с максимально широким использованием ресурсов, находящихся за пределами данной территории. Перечень возможных источников внешнего финансирования проектов развития КРТ довольно широк. Однако в случае использования механизмов ГЧП он существенно сужается.

В агрегированном виде все внешние инвестиционные ресурсы, предназначенные для финансирования проектов пространственного развития, реализуемых на принципах ГЧП, мобилизуются и распределяются по трем основным каналам: государственное финансирование, частный капитал и займы. Как правило, для финансирования проектов ГЧП используются все три канала.

Очевидно, что перечисленные способы финансирования могут быть использованы также и при реализации проектов развития КРТ. Поэтому следует подробнее рассмотреть условия и особенности применения используемого в мировой и отечественной практике финансового инструментария ГЧП к решению задач финансирования проектов КРТ.

Государственное финансирование является традиционной и довольно распространенной (а в некоторых странах, включая Россию, – основной) формой финансирования проектов пространственного развития. Вместе с тем, поскольку проекты развития КРТ в значительной части являются коммерческими (т.е. несут в себе значительную коммерческую составляющую и реализуются на принципах ГЧП), естествен вопрос: насколько должна быть велика доля непосредственного государственного финансового участия в таких проектах? В этой связи важно определить подходы, позволяющие находить оптимальное соотношение между объемами бюджетного и внебюджетного финансирования при реализации проектов развития КРТ.

Мировой опыт ГЧП и в этом случае дает нам ряд полезных ориентиров, способных составить методическую основу при разработке схем финансирования проектов развития КРТ. Так, в странах Евросоюза при реализации комплексных проектов развития территорий и инфраструктуры широко используется система государственных (межгосударственных) грантов на капиталовложения, которые помогают инициаторам проектов привлечь остальной объем финансирования и таким образом сократить общий объем государственных расходов. При этом, согласно Директивам ЕС, такие гранты могут предоставляться только на стадии строительства. Следует отметить, что вопрос о выборе оптимального соотношения между объемами государственного и частного финансирования по-прежнему остается одним из дискуссионных, широко обсуждаемых в научной и публицистической литературе. Некоторыми авторами справедливо отмечается, что слишком большие государственные гранты могут, в конечном счете, снижать мотивацию частного сектора. Высказываются сомнения в том, что гранты (субсидии), предоставляемые правительством, хотя и позволяют уменьшить размер будущих платежей со стороны пользователей и государства, однако могут отрицательно сказаться на будущей финансовой устойчивости реализованных с их помощью проектов [6, с. 21-22].

Исходя из этого, при принятии решений о выделении грантов на развитие территорий и объектов инфраструктуры в странах ЕС, реализуемых на принципах ГЧП, в настоящее время используется ряд компромиссных решений. Так, с тем чтобы в максимальной степени стимулировать использование потенциала финансовых возможностей частного сектора, гранты выплачиваются в ходе реализации проекта поэтапно, в строго фиксированном размере. Это позволяет перенести значительную часть инвестиционных рисков проекта на частный сектор. Кроме того, в практике организации финансирования ГЧП проектов в странах ЕС принято руководствоваться также несколькими выявленными эмпирическим путем правилами. В частности, размер гранта не должен превышать 50% общих капиталовложений по проекту и его предоставление целесообразно только при общем объеме финансирования на сумму свыше 2 млрд. евро (последнее ограничение установлено с тем, чтобы снизить влияние столь ресурсоемких проектов на финансовый рынок). Нормы ЕС в исключительных случаях допускают возможность поддержки проектов, большая часть капитальных затрат по которым финансируется за счет грантов. Однако в этом случае должны применяться специальные меры защиты государственного сектора от повышенных рисков роста затрат, а также задержек сроков строительства.

Другим распространенным в мировой практике способом государственного финансирования проектов пространственного развития, реализуемых на принципах ГЧП, являются государственные кредиты и гарантии. По сравнению с грантами и субсидиями такой способ финансирования признается в большей мере соответствующим общепризнанным принципам рыночной экономики инструментом финансирования проектов ГЧП. Во многих случаях использование государственного кредита может стать эффективным

способом снижения стоимости заемных средств. Однако при этом государство должно тщательным образом анализировать принимаемые на себя риски и оценивать реалистичность проекта, поскольку должно отразить эти риски в национальных счетах [3, с. 292-293].

Следует также понимать, что само по себе ГЧП не способно устранить коренные проблемы неэффективности государства как инвестора. Это объясняется тем, что государство в России является доминирующим партнером, в то время как для эффективного функционирования механизмов ГЧП необходимым условием является равенство прав и обязанностей всех сторон. Данное положение вступает в противоречие с главной идеей ГЧП, которая заключается в том, чтобы на основе использования преимуществ государственной и негосударственной форм хозяйствования и их равноправного сотрудничества обеспечить интересы всех участников партнерства и общества в целом.

Теоретически альтернативой государственному финансированию проектов пространственного развития может выступать *частное финансирование* инвестиционных проектов. Однако для абсолютного большинства проектов развития территорий возможности для использования этого механизма крайне ограничены. Причина – слабо выраженный коммерческий, либо полностью некоммерческий характер таких проектов, что ограничивает их доступ к большинству видов рыночных финансовых инструментов. Даже при незначительном ухудшении ситуации на глобальных финансовых рынках частное финансирование таких проектов становится вовсе проблематичным. Для обеспечения проектов ГЧП необходимыми им долгосрочными финансовыми ресурсами по доступным процентным ставкам финансовые рынки должны отличаться высокой активностью и ликвидностью. Поэтому при отсутствии таких предпосылок многие проекты, особенно имеющие региональный статус, испытывают и, вероятно, еще длительное время будут испытывать проблемы с доступом к негосударственным источникам финансирования. Соответственно, современный арсенал методов и инструментов поддержки ГЧП должен включать специальные меры, направленные на стимулирование финансовой активности частных инвесторов с целью их привлечения к участию в проектах пространственного развития.

Как показывает мировой опыт, чаще всего стимулирующая роль государства при реализации проектов пространственного развития, в том числе проектов развития КРТ на основе ГЧП, сводится к хеджированию финансовых рисков частных инвесторов, также и путем предоставления суверенных гарантий государства, частичного субсидирования и т.д.

Промежуточное положение между государственным и частным финансированием проектов ГЧП занимает *финансирование за счет средств специализированных рыночных институтов* – международных банков развития (МБР). Многие крупные МБР обладают обширным опытом и инструментарием для предоставления финансирования проектов ГЧП и осуществления их сопровождения. Формы участия МБР в ГЧП могут быть различными, однако наиболее распространенной в мировой практике формой является выдача

кредитов либо государственных структурам, либо частным компаниям – участникам ГЧП. При этом обязательным требованием по отношению к заемщику со стороны банка является предоставление гарантий третьей стороны (суверенной гарантии государства, либо гарантии других крупных банков) по кредитам. Данное требование позволяет минимизировать риски заемщика при наступлении неблагоприятного финансового исхода и, таким образом, свести к минимуму потери банка по финансируемым им проектам.

Наряду с этим, МБР, как правило, обладают особым статусом, предусматривающим чрезвычайные имущественный и правовой иммунитеты, фискальные преференции, позволяющие избегать негативных последствий, которые могут быть вызваны изменением законодательства и банковского регулирования в стране, принимающей инвестиции. Эти преимущества дают возможность МБР хеджировать те риски, которые ограничивают обычное банковское финансирование.

Одним из главных преимуществ участия МБР в финансировании проектов ГЧП является долгосрочный и относительно недорогой характер предоставления финансовых ресурсов, что полностью отвечает потребностям большинства проектов пространственного развития, отличающихся высокой чувствительностью к этим параметрам.

Возможности участия МБР в столь сложных и комплексных проектах, к которым относятся проекты развития КРТ, не ограничиваются только предоставлением банковского продукта в его классическом понимании, а могут охватывать все стадии этих проектов, начиная от самой ранней – этапа подготовки и проведения конкурса, оценки и отбора конкурсных заявок. В исследованиях отмечается, что участие МБР на ранних стадиях проектов ГЧП позволяет учесть все аспекты, которые могут повлиять на эффективность проекта, а также создает условия для действенного контроля результатов проекта на протяжении всего его срока. На стадии подготовки и рассмотрения проекта МБР чаще всего выступают в роли уполномоченных государственным органом инвестиционных консультантов [4, с. 82].

Важным направлением совершенствования методологии организации финансирования проектов развития КРТ является интеграция инструментов и методов финансового управления в систему стратегического планирования развития территории. Такая интеграция должна обеспечивать согласованность и комплексность применения финансового инструментария и других форм управления территориальным развитием.

Следует отметить, что выработка стратегического подхода к регулированию развития рекреационных территорий представляет собой одну из актуальных задач политики регионального развития РФ. Очевидно, что эффективное развитие таких территорий, как КРТ, невозможно вне рамок стратегического партнерства. Это обусловливает необходимость использования механизмов ГЧП в системе мер пространственного развития, и в том числе финансовых методов взаимодействия государственных и негосударственных партнеров. В условиях формирования новых подходов в стратегии развития российских регионов, когда региональные органы власти вынуждены

самостоятельно искать финансовые источники развития, необходимы новые подходы к организации функционирования механизмов регионального воспроизводственного процесса, основанные на творческом использовании передового отечественного и зарубежного опыта.

В наиболее общем виде задачу формирования механизмов пространственного развития КРТ можно представить как создание пропорционально развитой территориальной системы, оптимальным образом использующей собственный ресурсный потенциал и являющейся частью региональной экономической системы. Учитывая масштабность проектов пространственного развития, эффективное решение этой задачи возможно только при сочетании методов и инструментов традиционного пространственного (теории размещения) и финансового планирования. Таким образом, новый механизм пространственного развития должен охватывать все отношения, складывающиеся в рамках воспроизводственного процесса на данной территории, прежде всего, отношения между отраслями хозяйственного комплекса КРТ, экономическими и социальными процессами, экономическими и финансовыми потоками, использованием ресурсного и экономического потенциалов [1].

Различия интересов субъектов региональной экономики, участвующих в экономических, финансовых, инвестиционных и других процессах на территории региона, имеют характер противоречий. Поэтому главное требование к механизму пространственного развития территории состоит в создании таких условий деятельности в рамках КРТ, при которых достигается определенный баланс интересов всех субъектов, действующих на данной территории.

Изучение социально-экономических и финансовых основ развития и функционировании КРТ в Российской Федерации позволяет сформулировать ряд общих требований, необходимых для обеспечения баланса интересов всех взаимодействующих субъектов воспроизводственного процесса в рамках механизма пространственного развития:

– четкое определение границ и масштабов воспроизводственного процесса (локализация объекта регулирования) и адекватного им механизма стратегического регулирования территориального развития;

– соответствие механизма стратегического развития территории общей системе регионального и государственного регулирования и его непротиворечие механизмам управления экономически самостоятельными хозяйствующими субъектами;

– учет и использование экономических, организационных, правовых и социальных инструментов, в совокупности обеспечивающих систему стратегического регулирования воспроизводственного процесса;

– формирование финансово-экономических пропорций исходя из эффективности развития экономики, места и роли территории в социально-экономической системе региона и страны.

В этой связи следует отметить, что функция государства в процессе формирования стратегий пространственного развития КРТ носит двуединый характер. С одной стороны, поскольку государство прямо заинтересовано в

повышении эффективности экономик таких территорий, его деятельность должна быть направлена на стимулирование и поощрение развития рыночных отношений. С другой, в силу того, что рынок не в состоянии решить многие социальные и экологические проблемы, приобретающие особое значение в условиях КРТ, деятельность государства не должна допускать абсолютизацию рыночных отношений. Поэтому одним из важнейших элементов реализации функции государственного регулирования при решении задач развития КРТ являются различные формы участия государства, позволяющие смягчить возможные негативные последствия действия рыночных механизмов.

Таким образом, стратегическое регулирование развития рекреационных территорий должно предусматривать гибкое сочетание различных экономических и финансовых методов, применяемых в рамках ГЧП.

Рассматривая формы и методы организации финансового взаимодействия государства и бизнеса при реализации проектов развития КРТ, следует выделять различные его уровни. Каждый из этих уровней имеет свою специфику, возможности и полномочия действующих на нем структур, а также собственные формы и методы организации финансовых отношений.

Федеральный уровень регулирования развития КРТ в современной иерархии системы управления российскими территориями, в том числе в вопросах организации финансирования их развития, является, пожалуй, доминирующим. Соответственно, федеральные министерства и ведомства в нынешних условиях выступают ведущими структурами, инициирующими, разрабатывающими проекты развития КРТ и контролирующими ход их реализации. Основными средствами реализации федеральной политики в этой сфере в нашей стране выступают такие инструменты и институты как: федеральные целевые программы, Инвестиционный фонд РФ, некоторые госкорпорации и др. Определенные перспективы (хотя пока не совсем ясные) федеральной политики развития российских КРТ, направленной на стимулирование частных инвесторов в рамках заданных государством приоритетов развития, могут быть связаны с созданием и деятельностью ОЭЗ курортно-рекреационного типа. Главным результатом, определяющим интерес федеральных властей к развитию КРТ, является достижение общих целей федеральной региональной политики – рост благосостояние населения, социальная и экономическая стабильность в российских регионах.

На региональном уровне основным средством стратегического воздействия при регулировании развития КРТ может стать разработка и реализация специальных региональных программ. Думается, что региональная программа развития КРТ должна представлять собой комплексный документ, ориентированный на максимально продуктивное и рациональное использование потенциала рекреационных ресурсов, улучшение обслуживания рекреантов и, как следствие, повышение уровня жизни населения как данной территории (муниципалитета или группы муниципалитетов), так и всего региона в целом. Другими очевидными выгодами для региона от создания в его пределах специализированных КРТ являются ускорение процессов формирования конкурентной среды, создание и поддержка новых эффективных с коммерческой

точки зрения направлений инвестирования и, возможно, оживление внешнеэкономической деятельности, что позволит региону занять должное место на мировом рынке рекреационных услуг.

Местный уровень управления экономикой, в нынешнем распределении властных полномочий, располагает гораздо меньшими ресурсами и возможностями для воздействия на процессы пространственного развития. По этой причине местные органы управления должны сосредоточить свое внимание на процессах, которые находятся в рамках их компетенций и не могут регулироваться естественными рыночными отношениями, с тем чтобы не допустить нежелательных последствий в ключевых сферах, определяющих рекреационный потенциал территории, здравоохранении, экологии, культуре, жилищно-коммунальном хозяйстве и транспорте. Используя имеющиеся в их распоряжении рычаги бюджетного и налогового механизма, а также систему субсидий, местные органы власти могут тем или иным способом воздействовать на характер использования финансовых ресурсов, создавая условия для нормального инвестиционного процесса, обеспечивающего развитие рынка курортно-рекреационных услуг. Сочетание в рамках ГЧП инструментов бюджетно-налогового механизма и мер экономического регулирования, обеспечивающих межотраслевое и межрайонное перераспределение финансовых ресурсов, позволят добиться такого взаимодействия субъектов регионального воспроизводственного процесса, которое наиболее полным образом соответствует целям и задачам развития данной территории, равно как и всего региона.

Проведенное исследование отечественного и зарубежного опыта осуществления проектов пространственного развития на основе механизмов ГЧП позволяет выделить ряд методических особенностей, связанных с практической реализацией данной формы сотрудничества государства и частного бизнеса. Эти особенности в специфических условиях российских КРТ усиливаются и приобретают решающее значение. По сути, в настоящее время ГЧП является если не единственным, то, безусловно, самым действенным механизмом, обеспечивающим рациональное и комплексное развитие рекреационных территорий в нашей стране. В то же время, несмотря на наличие теоретических разработок и множество прикладных моделей организации партнерства государства и бизнеса в рамках ГЧП, многие методические аспекты, касающиеся вопросов финансового взаимодействия, остаются до конца не выясненными.

Как нам представляется, формирование эффективного механизма финансового взаимодействия государства и частного бизнеса, адаптированного к условиям и проблемам российских КРТ, возможно только за счет использования преимуществ ГЧП.

Литература

1. Генне В.В. Проблемы совершенствования методологии пространственного развития // Балтийский экономический журнал. – 2011. - №1(5).

2. Гладов А.В., Исупов А.М., Мартышкин С.А., Прохоров Д.В., Тарасов А.В., Тюкавкин Н.М., Цлаф В.М. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы // Вестник СамГУ. - 2008. - №7(66). - С. 37-55.

3. Государственные и территориальные финансы: уч. – 3-е изд. / под общей ред. Л.И. Сергеева, А.Г. Мнацаканяна. – Калининград: БИЭФ, 2011. – 410 с.

4. Дубенко П.И. Возможности международных банков развития в реализации проектов ГЧП и развитие трансграничной инфраструктуры // Евразийская экономическая интеграция, ноябрь 2009. - №4(5).

5. Управление муниципальным экономическим развитием / под ред. Г.Ю. Ветрова. – М.: Фонд "Институт экономики города", 2009. – 258 с.

6. Финансовая жизнеспособность и приемлемость моделей внебюджетного финансирования инфраструктуры // KPMG. ОЭСР / ЕКМТ / ОЦТИ. Корпоративные финансы, 2008.

7. Public Private Partnership: Ein Leitfaden fur offentliche Verwaltung uud Unternehmer (Documentation) // Bundesministerium fur Wirtschaft und Arbeit. - 2003. - S. 8-9.

УДК 519.86:332.14(470.26)

Особенности моделирования региональной социально-экономической системы в аспекте оценки времени реакции параметров модели

А.С. Коротченко

В статье изложены исследования методов математического моделирования региональной социально-экономической системы на примере Калининградской области. Автором предлагается алгоритм применения моделей с распределенным лагом для поиска задержки реакции показателя валового регионального продукта от основных инвестиционных показателей региона.

The article shows examination of mathematical modeling methods of regional and socioeconomic system of the Kaliningrad region. The author offers the algorithm of application of models of distributed lag for search for delay of reaction of gross regional product indicator of the region.

Ключевые слова: лаг; модель с распределенными лагами; функции коэффициентов детерминации уравнений с распределенными лагами; критические значения коэффициентов детерминации.

Keywords: lag; a model of distributed lags; function of coefficient of determination of equation for distributed lags; critical value of coefficients of determination.

Как любой сложный и многогранный институт, региональная социально-экономическая система в целях повышения эффективности управления ее функционированием требует детального анализа как отдельных составляющих,

так и их взаимодействий. Одним из направлений решения данной задачи является использование механизмов математического моделирования в экономике, что позволит качественно и количественно оценить уровень развития региона, прогнозировать перспективы и определить основные направления управления региональной экономикой в целом. Особое место в экономическом моделировании занимают статистические модели, которые позволяют определить не только наличие зависимости между показателями, но и степень этой зависимости, и динамические модели, которые используют для построения и оценки прогнозов. Кроме того, в эконометрическом моделировании можно выделить модели временных рядов, характеризующие протекание процесса во времени или состояние объекта исследования в последовательные моменты времени.

Ранее нами была разработана и опубликована эконометрическая модель развития Калининградской области за период с 1999 по 2009 год, включающая систему из 24 уравнений регрессии [1]. Полученная система уравнений конкретизировала взаимосвязь между основными социально-экономическими показателями развития области (ВРП, инвестиции, оборот розничной и оптовой торговли, доходы и расходы населения и др.), подтвердив высоким значением парных корреляционных отношений (выше 0,8). Эта региональная модель социально-экономического развития позволила выделить наиболее значимые показатели в системе на основе установленных критериев, ранжировать их по уровню влияния и оценить их взаимодействие. Дальнейшее применение и усовершенствование полученной модели позволит выделить приоритетные направления развития региона и повысить эффективность управления региональной экономикой.

В исследованиях развития системы следует учитывать, что некоторые социально-экономические явления или факторы воздействуют друг на друга не сразу, а с некоторой задержкой во времени, с временным лагом (запаздыванием). Например, в своей классической работе "Распределенные лаги и анализ инвестиционных процессов" (1954) эконометрист и автор модели динамических процессов с преобразованием, Л.М. Койк исследовал связь между инвестициями в основные фонды и объемом перевозок на железных дорогах США на данных за период 1894-1939 гг. [2]. С помощью метода наименьших квадратов Койк построил регрессионное уравнение зависимости желаемого парка вагонов в году t от объема перевозок в годах $t-1$ и $t-2$.

Регрессионные уравнения, не только содержащие текущие значения (t), но и учитывающие запаздывание значений переменных ($t-1$, $t-2$ и т.д.), называют моделями с распределенным лагом. Лаг – это временное запаздывание. Причин наличия лагов в экономике много:

- психологические причины;
- институциональные причины;
- особенности формирования экономических показателей;
- причины технологического аспекта.

При использовании моделей временных рядов с запаздыванием необходимо различать два случая:

1) Если в модели используются лаговые значения экзогенной переменной

$$Y= a_1+a_2X_t+a_3X_{t-1}+\ldots+a_kX_{t-k}+\varepsilon_t \quad (1)$$

или

$$Y= a_1+a_2X_{t-1}+\varepsilon_t$$

$$Y= a_3+a4X_{t-2}+\varepsilon_t$$

$$,,,$$

$$Y= a_i+ajX_{t-k}+\varepsilon_t.$$

2) Если в модели используются лаговые значения эндогенной переменной

$$Y=a_1+a_2X_t+a_3Y_{t-1}+\varepsilon_t$$

или

$$Y=a_1+a_2Y_{t-1}+\ldots+a_kY_{t-k}+\varepsilon_t, \quad (2)$$

1 – модель с распределенными лагами, 2 - авторегрессионная модель с распределенными лагами.

А также частный вид модели (с лаговыми значениями и экзогенной, и эндогенной переменных):

$$Y=a_1+a_2X_t+a_3X_{t-1}+a_4Y_{t-1}. \quad (3)$$

Для региональной экономической системы центральным показателем является ВРП, на величину которого оказывает влияние целый ряд факторов, одним из них являются инвестиции. В экономических и бизнес-словарях можно встретить следующее понятие – "Лаг инвестиционный", которое определяется как временной разрыв между осуществлением инвестиций и их окупаемостью.

На примере динамики инвестиционных показателей и уровня ВРП Калининградской области за период с 1999 по 2009 год проведем анализ взаимосвязи с применением эконометрической модели с распределенным лагом. Для этого выдвинем нулевую гипотезу (H_0) о том, что инвестиционные показатели предыдущих лет не влияют на текущий размер ВРП. Результаты анализа позволят определить наличие и размер временного разрыва между осуществлением и окупаемостью инвестиций. В табл. 1 представлены данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики Калининградской области за 1999-2009 гг. [4], на основе которых был проведен анализ.

Таблица 1

Показатели ВРП и инвестиций Калининградской области за период 1999-2009 гг.

Год	ВРП, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.				Иностранные инвестиции, млн. руб.			
		всего	российской формы собствен-ности	иностран-ной формы собствен-ности	смешанной формы собствен-ности	всего	пря-мые	порт-фель-ные	прочие
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
1999	16242,3	2247,8	2173,4	5,1	69,3	456,7	102,3	0	354,4
2000	24576,1	4570,9	4381,4	43,2	146,3	478,6	165,5	0	313,1

2001	34001,5	5742,8	5380,8	59,7	302,3	614,1	81,2	0	532,9
2002	41098,1	7740,5	6663,6	817,5	259,4	1193,7	148,2	0,2	1045,3
2003	51100,0	13258,9	12756,4	311,8	190,7	1405,9	349,3	0,1	1056,5
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
2004	66552,1	19745,7	18589,5	344,6	811,6	1546,7	560,9	121,5	864,3
2005	81837,6	29958,9	26693,4	1313,0	1952,5	1882,1	469,2	32,4	1380,5
2006	103138,7	32595,6	27351,4	3992,2	1252,0	2020,4	530,3	554,6	935,5
2007	145920,6	42302,4	32488,0	7437,0	2377,4	7471,1	4032,7	604,8	2833,6
2008	181716,2	67040,8	56036,1	8380,1	2614,6	9398,9	4007,1	1304,4	4087,4
2009	172135,0	53568,4	38515,7	10874,4	2946,3	2805,1	1280,1	140,0	1385,0

На следующем этапе анализа влияния лаговых показателей инвестиций на ВРП составим таблицы предполагаемых зависимостей по каждому виду инвестиций с шагом. Шаг будет обозначаться *t*, *t-1*, *t-2* и т.д., что показывает сопоставление без смещения (*t*), смещение показателей на 1 и 2 года соответственно и т.д.

Таблица 2

Влияние лаговых показателей "инвестиции в основной капитал, всего" на ВРП

Год	**ВРП, млн. руб.**	**Инвестиции в основной капитал, всего в млн. руб.**						
		***t*-1**	***t*-2**	***t*-3**	***t*-4**	***t*-5**	***t*-6**	***t*-7**
1999	16242,3							
2000	24576,1	2247,8						
2001	34001,5	4570,9	2247,8					
2002	41098,1	5742,8	4570,9	2247,8				
2003	51100,0	7740,5	5742,8	4570,9	2247,8			
2004	66552,1	13258,9	7740,5	5742,8	4570,9	2247,8		
2005	81837,6	19745,7	13258,9	7740,5	5742,8	4570,9	2247,8	
2006	103138,7	29958,9	19745,7	13258,9	7740,5	5742,8	4570,9	2247,8
2007	145920,6	32595,6	29958,9	19745,7	13258,9	7740,5	5742,8	4570,9
2008	181716,2	42302,4	32595,6	29958,9	19745,7	13258,9	7740,5	5742,8
2009	172135,0	67040,8	42302,4	32595,6	29958,9	19745,7	13258,9	7740,5

Таблица построена следующим образом: каждый столбец имеет свой сдвиг, в столбце "*t*-1" предполагается, что на показатель ВРП 2000 года будет влиять показатель инвестиций в основной капитал 1999, на ВРП 2001 инвестиции 2000 и т.д., в столбце "*t*-2" показатель инвестиций 1999 года сопоставляется с показателем ВРП 2001, а инвестиции 2002 с ВРП 2000 и т.д.

По каждому инвестиционному показателю из табл. 1 строим аналогичные таблицы (табл. 2) лаговых показателей. На основании полученных данных, используя методологию корреляционного анализа, имеем ряд регрессионных уравнений зависимости ВРП от инвестиционных показателей со смещенным лагом. Эти зависимости выразим полиномом второй степени, что объясняет конечное значение шага *t*-7 (минимальное количество точек для построения уравнения должно быть 4).

По каждому инвестиционному показателю получим ряд аналогичных уравнений регрессии и соответствующие коэффициенты детерминации (табл. 3). Коэффициенты детерминации указывают на наличие и тесноту связи и

определяют, на сколько процентов вариация результативного фактора объясняется вариацией фактора-признака. Значения коэффициентов детерминации для зависимости ВРП от инвестиций со смещенным лагом примем за критерий наличия связи и ее тесноты.

Таблица 3

Уравнения регрессии моделей с распределенным лагом (влияние инвестиций в основной капитал на ВРП)

Значение лага	Уравнение регрессии	Коэффициент детерминации
t	$y = -7E\text{-}06x^2 + 3{,}1617x + 11097$	$R^2 = 0{,}9766$
t-1	$y = -4E\text{-}05x^2 + 5{,}0776x + 9969{,}2$	$R^2 = 0{,}9456$
t-2	$y = -5E\text{-}05x^2 + 5{,}8037x + 18369$	$R^2 = 0{,}9661$
t-3	$y = -0{,}0001x^2 + 8{,}2018x + 20656$	$R^2 = 0{,}9891$
t-4	$y = -0{,}0003x^2 + 13{,}743x + 14765$	$R^2 = 0{,}9929$
t-5	$y = -0{,}0007x^2 + 21{,}347x + 11261$	$R^2 = 0{,}9597$
t-6	$y = -0{,}0015x^2 + 32{,}541x + 6997{,}2$	$R^2 = 0{,}9056$
t-7	$y = -0{,}0033x^2 + 46{,}031x + 14169$	$R^2 = 0{,}9356$

Последовательность коэффициентов детерминации уровней первого, второго и других порядков можно назвать функцией коэффициентов детерминации уравнений с распределенным лагом, которая позволяет выявить структуру анализируемых рядов, то есть определить лаг, при котором наблюдается самая высокая взаимосвязь текущего и предыдущего значений показателей.

Представим коэффициенты детерминации в виде таблицы (табл. 4).

Таблица 4

Лаговые коэффициенты детерминации

Значение	Инвестиции в основной капитал				Иностранные инвестиции			
	всего	российской формы собственности	иностранной формы собствен-ности	смешанной формы собствен-ности	всего	пря-мые	порт-фель-ные	прочие
t	0,9743	0,9374	0,9397	0,9144	0,8476	0,9442	0,6295	0,7418
t-1	0,9456	0,9120	0,9338	0,8630	0,9212	0,8993	0,8799	0,7841
t-2	0,9661	0,9596	0,8658	0,8815	0,8899	0,8034	0,7482	0,6241
t-3	0,9891	0,9872	0,7004	0,9179	0,9454	0,8497	0,5684	0,6366
t-4	0,9929	0,9901	0,4987	0,7321	0,9104	0,8984	0,6692	0,7024
t-5	0,9597	0,9436	0,9806	0,4292	0,9664	0,6752	0,4039	0,8870
t-6	0,9056	0,8742	0,8371	0,7628	0,9584	0,2136	0,7161	0,9186
t-7	0,9356	0,9263	0,9706	0,9939	0,8615	0,2578	0,1649	0,5694

Из табл. 4 можно сделать вывод о высокой взаимосвязи вариации результативного признака (ВРП) и факторного признака (отдельного вида инвестиций). Для определения динамики смещения воздействия лаговых переменных построим график, на котором будут отражены все коэффициенты детерминации, представленные в табл. 4.

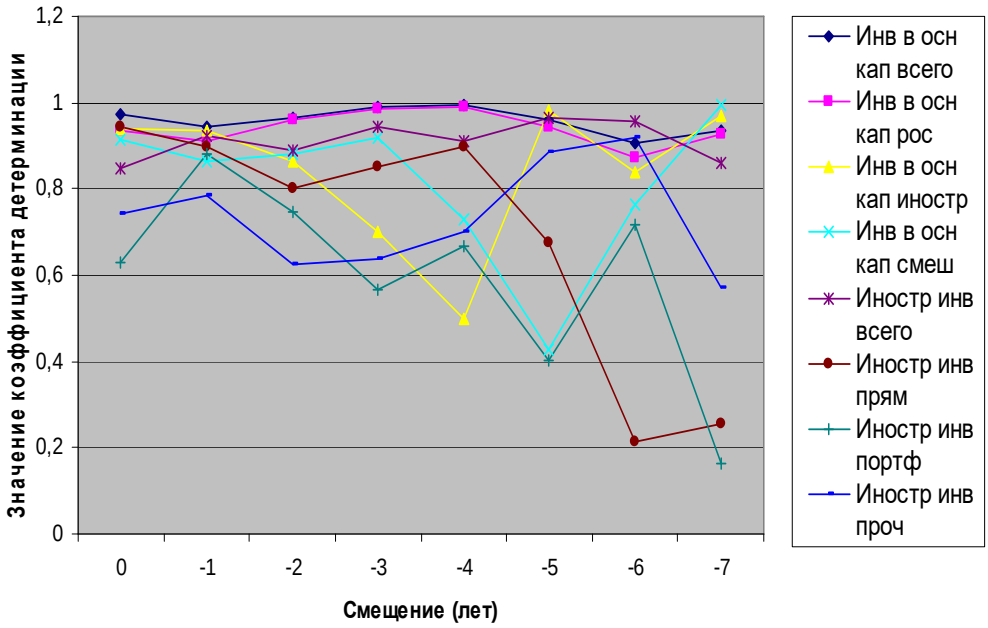


Рисунок. Функции коэффициентов детерминации уравнений с распределенным лагом

Полученный график (рисунок) позволяет сделать вывод о сближении значений всех показателей коэффициентов детерминации в точке *t*-1 в зоне тесной связи (от 0,8 до 1), что свидетельствует об особенном характере взаимосвязи показателей ВРП и инвестиций в рамках региона – региональный инвестиционный лаг экономики Калининградской области – 1 год. Полученные результаты являются основой для дальнейшего анализа инвестиционной среды региона, динамики роста его центральных социально-экономических показателей, а, главное, для определения периода получения дохода от вложений в экономику региона. Дальнейшее подтверждение полученных результатов и доработка системы показателей коэффициентов регрессии требуют применения более глубоких статистических методов анализа достоверности.

Для оценки значимости коэффициента детерминации можно использовать F-критерий Фишера, рассчитанный по формуле:

$$F_{расч} = \frac{R^2 / k}{(1-R^2)/(n-k-1)}. \quad (4)$$

После расчета *F*-критерия его значение сравнивают с табличным значением *F*-критерия, отражающим его критический уровень. Если расчетное значение превышает критическое, то нулевая гипотеза отвергается и подтверждается наличие связи между показателями, а также устанавливается, на сколько процентов вариация признака-фактора объясняет вариацию результативного признака.

В отдельных случаях (при большом количестве однотипных уравнений) удобнее в анализе использовать критические значения коэффициента детерминации, расчет которого тесно связан с показателем F-критерия критического (5).

$$F_{кр} = \frac{R^2_{кр} / k}{(1 - R^2_{кр}) / (n - k - 1)}. \quad (5)$$

Из этого уравнения можно получить следующее:

$$R^2_{кр} = F_{кр} \times k / (F_{кр} \times k + (n - k - 1)), \quad (6)$$

где $R^2_{кр}$ – критическое значение коэффициента детерминации;

$F_{кр}$ – критическое табличное значение критерия Фишера (с 95%-ной вероятностью);

n - число наблюдений;

k - количество независимых переменных в уравнении регрессии.

При использовании полиномиальной функции второй степени k равно двум. При смещении показателей на один шаг сокращается количество наблюдений, поэтому, чем больше лаг, тем больше критическое значение коэффициента детерминации R^2 (табл. 5).

Таблица 5

Критические значения коэффициентов детерминации для уравнений со смещенным лагом (при F-критерии с вероятностью 95%)

Значение лага	*t*	*t*-1	*t*-2	*t*-3	*t*-4	*t*-5	*t*-6	*t*-7
R^2 критическое	0,57	0,61	0,67	0,72	0,79	0,87	0,95	1

После сопоставления расчетных значений коэффициентов детерминации с критическими получим следующий результат (табл. 6). В табл. 6 серым цветом выделены те значения коэффициента детерминации, которые оказались меньше критического уровня, а значит, уравнения, соответствующие данным коэффициентам, в дальнейшем анализе использоваться не могут.

Таблица 6

Лаговые коэффициенты детерминации

Значение	**Инвестиции в основной капитал**				**Иностранные инвестиции**			
	всего	**российской формы собственности**	**иностранной формы собственности**	**смешанной формы собственности**	**всего**	**прямые**	**портфельные**	**прочие**
t	0,9743	0,9374	0,9397	0,9144	0,8476	0,9442	0,6295	0,7418
t-1	0,9456	0,9120	0,9338	0,8630	0,9212	0,8993	0,8799	0,7841
t-2	0,9661	0,9596	0,8658	0,8815	0,8899	0,8034	0,7482	0,6241
t-3	0,9891	0,9872	0,7004	0,9179	0,9454	0,8497	0,5684	0,6366
t-4	0,9929	0,9901	0,4987	0,7321	0,9104	0,8984	0,6692	0,7024
t-5	0,9597	0,9436	0,9806	0,4292	0,9664	0,6752	0,4039	0,8870
t-6	0,9056	0,8742	0,8371	0,7628	0,9584	0,2136	0,7161	0,9186
t-7	0,9356	0,9263	0,9706	0,9939	0,8615	0,2578	0,1649	0,5694

По результатам *F*-теста с 5%-ным уровнем значимости можно сделать вывод, что нулевая гипотеза (H_0) об отсутствии связи между показателями валового регионального продукта и инвестиций Калининградской области с запаздыванием отклонена. Анализ подтверждает взаимосвязь данных экономических показателей и наличие особенных тенденций и закономерностей поведения этих величин во времени.

В отдельных столбцах таблицы (табл. 6) можно наблюдать высокий уровень отсеивания недостоверных значений коэффициента детерминации: показатель "иностранные инвестиции в основной капитал" оказывает влияние на ВРП только с максимальной отметкой запаздывания на уровне двух лет, "иностранные портфельные инвестиции" - также на уровне двух лет, а "иностранные прочие" - только с шагом *t*-1. Это объясняется достаточно низкими абсолютными значениями данных видов инвестиций (табл. 1) и, соответственно, незначительными показателями абсолютного прироста, поэтому мультипликативный эффект воздействия этих показателей на размер ВРП сохраняется только на коротком промежутке времени. Объект инвестирования также оказывает влияние на срок окупаемости и степень воздействия на значение валового регионального продукта – вложения в основной капитал требуют большего периода освоения, тогда как инвестиции в финансовые активы отличаются более короткими сроками получения дохода.

В целом, на основе полученных результатов, отраженных на рисунке и в табл. 6, можно утверждать, что для экономики Калининградской области характерно наличие инвестиционного лага, равного минус один, т.е., максимальное воздействие на размер ВРП области все инвестиционные показатели оказывают с запаздыванием в один год.

Регрессионные уравнения динамического моделирования могут использоваться и для прогнозов. Применительно к теории лаговых переменных, прогнозные модели с распределенным лагом будут иметь следующий вид:

$$y_{t+k} = a_1 + a_2x_{t+k-1} + a_3x_{t+k-2} +\ldots+ a_mx_{t+k-m} + a_nx_{t+k-n} + \varepsilon_{t+k}. \quad (7)$$

Или частный вариант:

$$y_{t+1} = a_1 + a_2x_t + \varepsilon_{t+1}. \quad (8)$$

Выражение (8) служит утверждением того, что значение переменной *y*, ожидаемое в последующий период времени, зависит от реального значения переменной *x* в текущем периоде.

Несмотря на то, что модель (7) даёт возможность прогнозирования на любое количество шагов, выбор очень длительного периода прогноза может привести к высоким показателям ошибки. Этим можно объяснить наличие среди отсеянных незначимых коэффициентов детерминации значений, которые прошли *F*-тестирование (табл. 6), но практического экономического смысла они не имеют. Поэтому многие эконометристы сходятся во мнении, что величина периода прогноза должна не превышать трети ряда наблюдений (*n*/3).

Литература

1. Коротченко А.С. Методологические подходы к формированию региональной модели социально-экономического развития на примере Калининградской области // Балтийский экономический журнал. – 2010. - №2(4).

2. Koyck L.M. Distributed Lags and Investment Analysis. – Amsterdam: North Holland, 1954.

3. http://www.gov39.ru

4. http://kaliningrad.gks.ru

УДК 332.012.2(470.2)

О содержании понятия социально-экономического развития

В.И. Кузин

В статье изучается содержание понятия социально-экономическое развитие, и его эволюция на основе анализа документов стратегического планирования Северо-Западного округа РФ и докладов о мировом развитии. Выявляются содержательные различия между понятиями экономического развития и экономического роста. По результатам рассмотрения делаются выводы о постепенном сближении содержаний понятия, принятых в отечественной и зарубежной практике, а также расширения содержания социально-экономического развития, используемого в практике государственного управления за счет ориентации на человека.

This article explores the concept of socio-economic development, and its evolution based on the analysis of documents of the strategic planning of the North West okrug of the Russian Federation and the world development reports. Identifies substantial differences, between the concepts of economic development and economic growth. The review draws conclusions on the gradual approximation of the contents of the domestic and foreign practice, as well as the expansion of the socio-economic development in the practice of public administration at the expense of human orientation.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, экономический рост, стратегия развития.

Keywords: socio-economic development, economic growth, development strategy.

В практике государственного и муниципального управления, а также в экономической теории широко применяется термин "развитие". Однако содержание, которое вкладывается в термины "развитие" и "социально-экономическое развитие" в документах, регламентирующих состояние экономики страны и регионов, пути их развития, отличается от содержания, устоявшегося в теоретических источниках. Кроме того, различия в содержании понятий выявляются при употреблении у российских и зарубежных.

Общее содержание понятия "развитие" обычно описывается рядом признаков, среди которых наиболее характерными являются увеличение сложности системы, увеличение ее масштабов, количественный рост, улучшение приспособленности к внешним условиям, а также для социальных систем – социальный прогресс. Рассмотрим на примере ряда актуальных документов, что вкладывают в это понятие различные авторы.

Наиболее авторитетным содержательным источником информации о понятии развития являются доклады о мировом развитии, которые ежегодно выпускаются Всемирным банком. Они рассматривают различные факторы развития и его составляющие. Так, в 2003 году доклад рассматривал вопросы устойчивого развития в меняющемся мире, преобразование институтов и их влияние на рост и качество жизни, а в 2005 году - улучшение инвестиционного климата в интересах всех слоев населения. Еще одним источником является доклад о человеческом развитии. В работе над докладами участвуют большие

группы экспертов, поэтому можно сказать, что доклады отражают актуальное состояние проблем развития и их понимания.

В качестве источника для анализа содержания понятия развития, бытующего в программных документах органов власти, будем использовать Стратегию социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года (далее - Стратегия): "Стратегия определяет перспективные ориентиры и направления развития социально-экономического комплекса общерегионального значения, а также возможности развития и конечные результаты - сводные показатели экономики и социальной сферы округа в целом". Термин "развитие" многократно используется в Стратегии, однако, как видно из следующих примеров: "*Важным фактором перспективного развития будет стимулирование внутреннего спроса в рамках округа и развитие региональных и локальных рынков*", "*развитие общих элементов инфраструктуры…*" [3], он имеет своим содержанием экономический рост.

Экономический рост определяют как долгосрочную тенденцию увеличения показателей объема созданного продукта на той или иной территории. В качестве такого показателя может использоваться объем выпуска или отгрузки продукции собственного производства, а также валовой национальный (региональный) продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход или другие показатели. Для удобства сравнения он может исчисляться на душу населения. Исследование механизмов и факторов экономического роста является предметом теории экономического роста. Хотя многие модели экономического роста включают показатели уровня образования, квалификации людей, продолжительности рабочего дня, уровня жизни населения и другие показатели, касающиеся человека, они являются факторами, определяющими экономический рост, своего рода "сырьем" для него.

Такой подход удобен для проведения исследования источников и причин увеличения объемов производства товаров и услуг, он соответствует парадигме, в которой человек не рассматривается как конечный получатель благ, в интересах которого работает государство и общество. Такая парадигма имела логическую стройность в условиях, когда государство брало на себя полную ответственность за социальную защиту своего гражданина, что характерно не только для плановой экономики, но и для любого патерналистского режима.

Однако в условиях либерализации социальных сторон жизни выведение бизнеса, в первую очередь, производственного из сферы государственных интересов в область предпринимательских интересов привело к тому, что сформированное в планово-распределительной системе содержание понятия развития стало внутренне противоречивым. В закреплении такого содержания заинтересованы предприниматели. Это соответствует технократическому подходу, направленному на максимизацию прибыли и избавление от несвойственных бизнесу функций и непрофильных активов.

С одной стороны, это создает предпосылки для увеличения производительности и повышения эффективности предприятий. Бизнес концентрируется на основном виде деятельности и освобождается от затрат,

непосредственно не связанных со специализацией предприятия. С другой стороны, это позволяет бизнесу игнорировать вопросы социальной ответственности в части социальных гарантий работникам, которые ранее были привязаны к деятельности предприятий. При игнорировании социальных сторон жизни, непосредственно связанных с функционированием предприятий, расположенных в моногородах или поселениях, созданных исключительно для обслуживания конкретных предприятий, возникают проблемы развития, которые приводят к снижению экономического роста на территории и далее к спаду.

При этом необходимо оговориться, что концентрация на экономическом росте, а не на развитии является одним из необходимых условий обеспечения конкурентоспособности предприятий, в ряде случаев условием их выживания. Однако в терминологии российского государственного и муниципального управления в настоящее время продолжает реализовываться тенденция "государственного" подхода к содержанию термина "развитие", когда принятие хозяйственных решений подчинялось логике обеспечения нужд государственного, в первую очередь, оборонного заказа. При этом государство определенным образом вмешивается в хозяйственную деятельность, уходя от функций регулятора и арбитра, при этом социальная составляющая рассматривается как вспомогательная и второстепенная. Проиллюстрируем это материалами Стратегии.

Сама формулировка главной стратегической цели развития Северо-Западного федерального округа до 2020 года соответствует содержанию термина "развитие", ориентированному на человека: "*устойчивое повышение благосостояния населения и сокращение различий в условиях жизни.., на основе выбора наиболее эффективных приоритетов развития, модернизации экономической базы и активизации инвестиций, интеграции экономического пространства и межрегионального сотрудничества*". Однако содержание развития ориентировано на старую парадигму, в рамках которой человек рассматривается как фактор, "сырье", а не потребитель результатов экономической деятельности, именно поэтому основные стратегические цели социального характера сформулированы следующим образом:

– преодоление демографического спада;
– снижение уровня безработицы до 3%;
– рост реальных доходов населения в среднем на 7,0-7,5% в год;
– повышение доступности и уровня обеспеченности населения жильем;
– социально-экономическая активизация депрессивных сельских территорий;
– улучшение среды проживания.

Видно, что такой набор и формулировка целей соответствуют входным параметрам моделей экономического роста. При этом цели носят в основном количественный характер.

В свою очередь стратегические цели носят не только количественный, но и качественный характер, указывающий на приоритетность промышленности перед человеком, например:

– модернизация и инновационное развитие базовых секторов экономики округа;

– подготовка и переподготовка специалистов с высшим и средним профессиональным образованием для работы в условиях Арктики;

– ускоренное развитие на инновационной основе машиностроительного комплекса региона, в том числе путем создания системы производственных кластеров;

– развитие сельскохозяйственного производства как отрасли, имеющей важное экономическое и социальное значение;

– модернизация лесопромышленного комплекса за счет углубления переработки леса;

– стимулирование процессов модернизации производства.

Понимание содержания понятия развития, заложенного в Стратегию, является бизнес-ориентированным, что подтверждается формулировками стратегических приоритетов экономического развития Северо-Западного федерального округа, которые включают:

– развитие г. Санкт-Петербурга и городов, примыкающих к нему, входящих в состав агломерации, а также центров субъектов Российской Федерации, входящих в состав округа, как ведущих комплексов инноваций, информационных технологий, научных разработок и прикладных исследований, высокотехнологичных производств и финансовых, банковских и образовательных услуг;

– создание условий для развития высокотехнологичных импортозамещающих отраслей обрабатывающей промышленности;

– формирование производственных кластеров;

– использование туристско-рекреационного потенциала территории и акватории;

– создание новых и модернизация существующих транспортных коридоров;

– содействие со стороны государства развитию сельского хозяйства, сельской местности;

– развитие институциональной сферы в части нормативной правовой, инфраструктурной и финансовой поддержки для привлечения инвестиций в базовые секторы экономики.

Если в целях номинально присутствует человек и декларируется направленность стратегии на развитие человека, то в приоритетах человек, его интересы вообще не упоминаются. Такая ситуация может объясняться тем, что отечественные теоретические разработки содержания понятия "развитие" постоянно сближаются с мировым "мэйнстримом" в этой области знаний, однако специалисты в сфере государственного и муниципального управления опираются на концептуальные и теоретические разработки, заложенные при получении ими образования, как правило, в советский период.

Такое содержание развития было органичным в плановой системе, которая рассматривала человека как инструмент достижения целей, поставленных

руководством страны. При этом существовали своего рода технические требования к обеспечению жизнедеятельности индивида. Они включали научно обоснованные физиологический минимум и нормы питания, нормативы обеспечения предметами первой необходимости, а также другими благами. В условиях дефицита получение благ регламентировалось, а при его обострении нормировалось.

Однако в современных условиях органы власти должны выступать представителями населения, а не бизнеса. В этом кроется проблема раскрытия содержания понятия развития в российской практике государственного и муниципального управления. Однако, в силу ряда исторически обусловленных причин, продолжается тиражирование советского опыта, которое поддерживается предпринимательским сообществом.

Для сравнения рассмотрим цели развития тысячелетия, которые были разработаны на основе восьми глав Декларации Тысячелетия ООН, подписанной в сентябре 2000 года. Восемь целей выглядят следующим образом [4]:

1. ликвидировать абсолютную бедность и голод;
2. обеспечить всеобщее начальное образование;
3. содействовать равноправию полов и расширению прав женщин;
4. сократить детскую смертность;
5. улучшить охрану материнского здоровья;
6. бороться с ВИЧ/СПИДом, малярией и прочими заболеваниями;
7. обеспечить экологическую стабильность;
8. сформировать всемирное партнерство в целях развития.

Не углубляясь в рассмотрение содержание целей, отметим, что исходя их формулировок все они направлены на человека. Ни одна из целей не связана с каким-либо бизнес-интересом. В этом принципиальное отличие трактовки содержания развития мировым сообществом. Это приводит к характерной ситуации, которая выявлена и описана в Докладе о мировом развитии 2006 года: "В условиях несовершенства рынков неравенство с точки зрения влияния и богатства трансформируется в неравенство возможностей, в результате чего производительный потенциал не используется в полной мере, а ресурсы распределяются неэффективно" [1].

Кроме того, одним из важнейших элементов содержания развития является его устойчивость. По мнению экспертов ООН "Устойчивое человеческое развитие заключается в расширении значимых свобод людей уже сегодня, одновременно с приложением разумных усилий, чтобы не допустить серьезного уменьшения таких свобод для будущих поколений" [2]. При этом необходимо пояснить, что во многом свободы определяются экономическими возможностями индивида сделать свободный выбор.

Таким образом, можно сделать вывод, что содержание понятия "развитие", используемое в практике государственного и муниципального управления, ведет свое происхождение из практики управления в планово-распределительной экономике. При этом продолжается сближение отечественных научных концепций в этой сфере с мировыми. Основное отличие устоявшегося в мировой

практике содержания понятия развития заключается в ориентации его на человека.

Литература

1. Доклад о мировом развитии 2006 /Социальная справедливость и развитие. Всемирный банк. - Вашингтон, Федеральный округ Колумбия, 2006.
2. Доклад о человеческом развитии 2011/ Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех. – М.: Изд-во "Весь Мир", 2011.
3. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2011 г. №2074-р.
4. http://www.un.org/russian/millenniumgoals/

УДК 338.24

Технико-внедренческие зоны как форма развития экономической инициативы регионов

Н.К. Моисеева

Статья представляет организационный подход к развитию технико-внедренческих зон. Приводятся результаты использования функционально-структурных моделей для современных производственных систем.

The paper investigates the organizational approach to the development of technical innovation zones. Presents the results of using function-structural models for modern production systems.

Ключевые слова: инновационная деятельность, функциональный подход, технико-внедренческая зона, стратегия развития, аналитические инструменты, модели.
Keywords: innovation activity, functional approach, innovation zone, development, strategy, analytic instruments, models.

Активный интерес разработчиков, производителей и потребителей наноприборов сопровождается повышением требований к сопровождению этих работ и экономическим исследованиям, позволяющим определить возможности получения адекватных практических результатов в условиях усиления конкуренции и усложнения международной торговли.

Ускоренный рост потребностей общества в разнообразной и высококачественной продукции при ужесточении требований и ограничений на сроки и затраты в сфере проектирования и изготовления вызывает необходимость поиска лучших форм организации создания, освоения и

внедрения новшеств и, в том числе, их активного распространения и коммерциализации.

Исследования показали, что жизненный цикл многих новшеств заканчивается либо после первичного освоения, либо после неширокого распространения в народном хозяйстве. Это означает значительное недоиспользование потенциала нововведения, так как его максимальная эффективность извлекается на заключительных стадиях жизненного цикла тогда, когда новшество используется многими потребителями.

Решение этих задач представляется рациональным на базе использования единой методологии, основанной на функциональном подходе как к самому новшеству, так и к оценке его организованности, условиям и способам распространения новшеств.

Критерием принятия решения о форме реализации инноваций (собственными силами, в сотрудничестве с другими организациями, обращение к сторонним источникам) является уровень компетенции предприятия в рассматриваемой области, наличие соответствующего научного задела и системы организации взаимодействия участников бизнеса (рис. 1).

Рис. 1. Основные факторы, препятствующие развитию малого бизнеса (по опросу предпринимателей стран ЕС)

Как показывает опыт и анализ научно-технических достижений и проектных замыслов передовых предприятий, большие возможности формирования портфеля перспективных инновационных проектов появляются в условиях действия ТЕОС (территорий с особым экономическим статусом).

В процессе управления созданием и функционированием территориальных единиц с особым статусом возникает комплекс проблем концептуального и методического характера, связанных с их организацией, развитием предприятий и комплексов, расположенных (либо создаваемых) на этой территории (рис. 2).

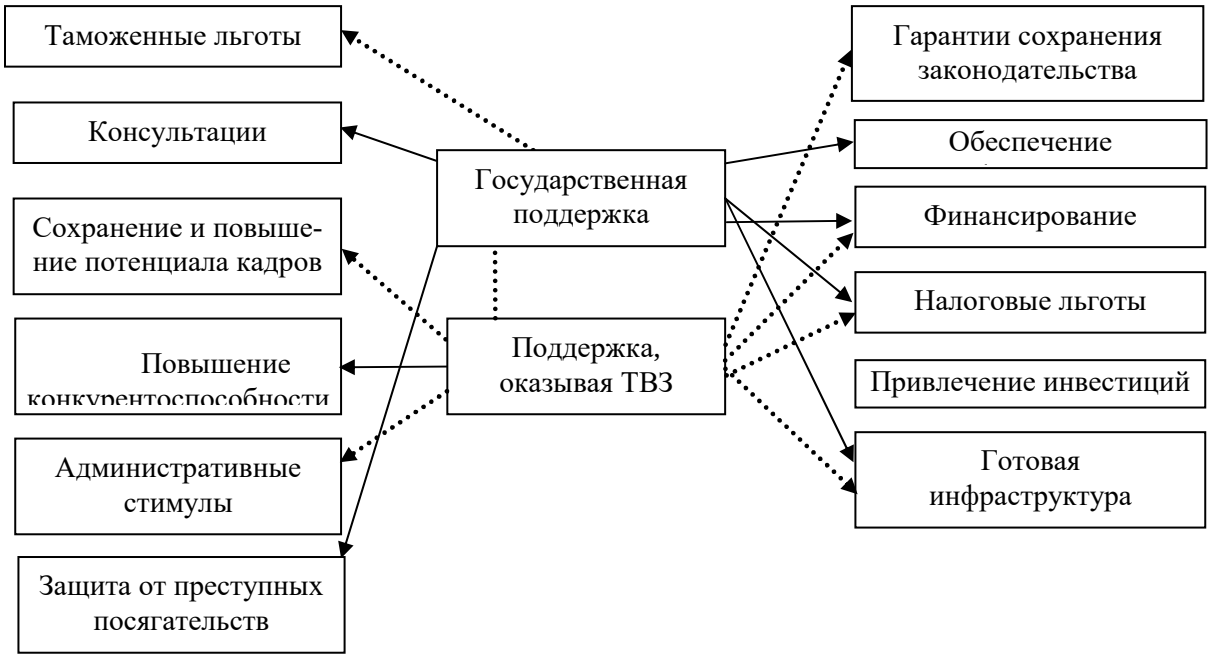


Рис. 2. Сравнение видов поддержки, оказываемой малому бизнесу государством и технико-внедренческими зонами

В составе целей, преследуемых при создании таких особых территориальных единиц, следует выделить три категории:

– научно-технические: приток передовой технологии и техники; концентрация научно-технических кадров и средств на приоритетных направлениях; ускорение внедрения полученных результатов в производство; переход на качественно более высокий уровень в конкретном научном направлении;

– экономические: повышение конкурентоспособности национального производства; увеличение притоков валюты как от экспорта товаров и услуг, так и в виде иностранных инвестиций; сокращение затрат на приобретение импортной продукции; ускорение освоения производства новых изделий и услуг; расширение экспорта готовой продукции; реализация импорта; изменение структуры производства; освоение новых форм хозяйствования;

– социальные: ускорение развития отсталых районов; повышение занятости; повышение квалификации рабочих, инженеров, управленцев; повышение жизненного уровня населения.

Положительное диффузионное воздействие таких зон проявляется в преобразовании этих территорий и отраслей, развивающихся в них, в подтягивании их к мировому уровню не только в техническом плане, но и в социальном, и тем самым в повышении эффективности и интенсивности воспроизводственных процессов (табл. 1).

Таблица 1

Наиболее востребованные предпринимателями услуги и степень их распространения в г. Зеленограде

Вид услуги	Степень выполнения
Предоставление информации, баз данных	Частично, но требуются серьёзные шаги по организации информационных потоков по отдельным направлениям
Сертификация продукции и услуг	Хорошо, дополнительных шагов по развитию услуги не требуется
Консультации по юридическим вопросам	Частично, за счёт юридических фирм, не хватает такой услуги от структур поддержки предпринимательства
Лицензирование видов деятельности	Хорошо, дополнительных шагов по развитию услуги не требуется
Маркетинговые услуги	Частично, не хватает услуг в области продвижения научно-технической продукции
Обучение персонала	Плохо, требуются кардинальные шаги по решению проблемы
Подбор и управление персоналом	Плохо, требуются кардинальные шаги по решению проблемы
Регистрация предприятий	Хорошо, дополнительных шагов по развитию услуги не требуется
Защита интеллектуальной собственности	Плохо, требуются кардинальные шаги по решению проблемы

Как показал анализ зарубежного опыта, стимулом создания подобных зон являются льготы в области налогообложения, валютно-финансового, социального и таможенного регулирования.

В состав номенклатуры таких льгот обычно включаются: отмена пошлины и других ограничений на импорт материалов, машин и оборудования, необходимых для развития экспортного производства; отмена налогообложения на определенный период или снижение на более длительное время ставок прямых и косвенных налогов; свобода от таможенного контроля; гарантии возврата вложенного капитала и неограниченного перевода прибыли; компенсация предпринимателям расходов на обучение кадров; уменьшение налогообложения средств, направляемых на создание и реконструкцию предприятий; упрощение процедуры создания предприятия; предоставление скидок на пользование коммунальными, транспортными и другими услугами; предоставление различного рода кредитов.

Общими стратегиями развития зон являются реконструкция и техническое перевооружение имеющихся предприятий, организация производства импортозамещающей продукции с постепенным наращиванием доли местного компонента в ней и по мере приближения к мировым стандартам выхода на экспортные рынки; максимальное использование научно-технического потенциала и т.д.

Как известно, основная направленность создания таких территорий - сохранение и развитие стратегически важных объектов, стабилизация социальной ситуации посредством создания новых рабочих мест, увеличение

деловой активности региона, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, привлечение инвестиций (рис. 2а, 2б, 2в, 3, 4).

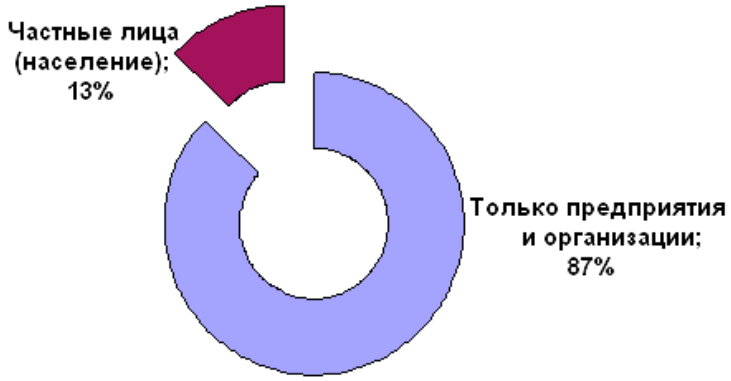


Рис. 2а. Конечные потребители инновационных разработок малых предприятий

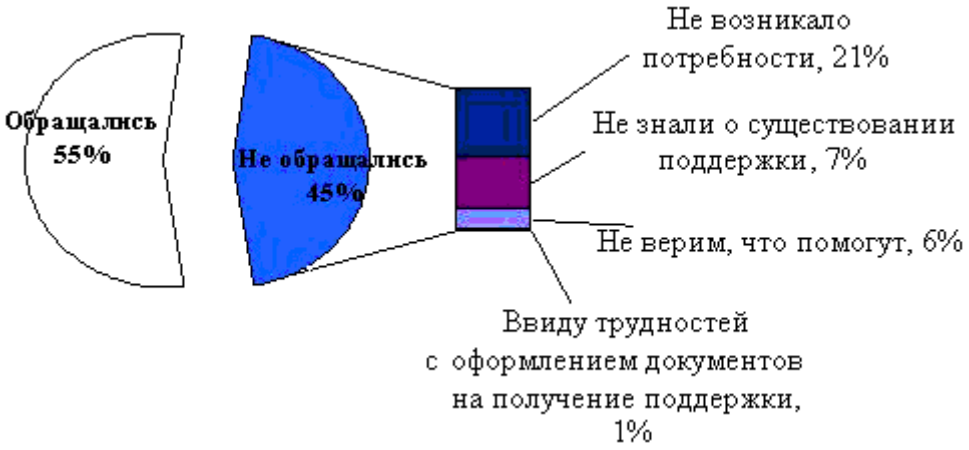


Рис. 2б. Структура обращений МП в структуры поддержки предпринимательства за помощью в развитии инновационной деятельности

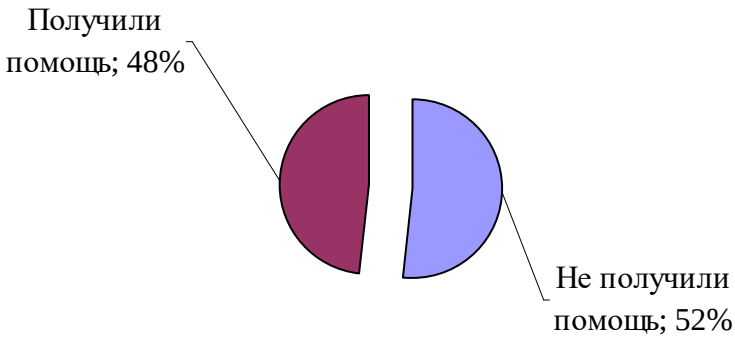


Рис. 2в. Доля получивших помощь из числа обратившихся в структуры поддержки предпринимательства

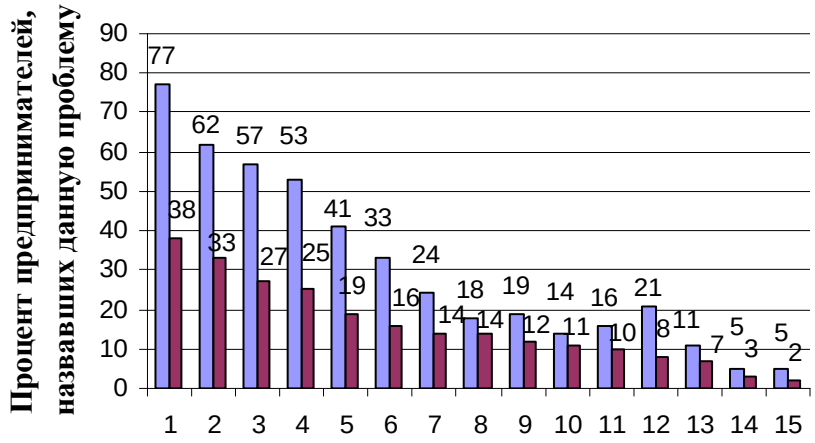


Рис. 3. Проблемы, наиболее значимые для предпринимателей (по результатам опроса):

1 – бюрократические процедуры; 2 – взятки и поборы; 3 – несовершенство законодательства; 4 – высокий уровень налогообложения; 5 – криминализация; 6 – отсутствие финансов; 7 – проверки госорганами; 8 – политическая нестабильность; 9 – недобросовестная конкуренция; 10 – недостаток кадров; 11 – недостаточный уровень образования; 12 - недоступность информации; 13 – отсутствие помещений; 14 – недостаток оборудования; 15 – другое.

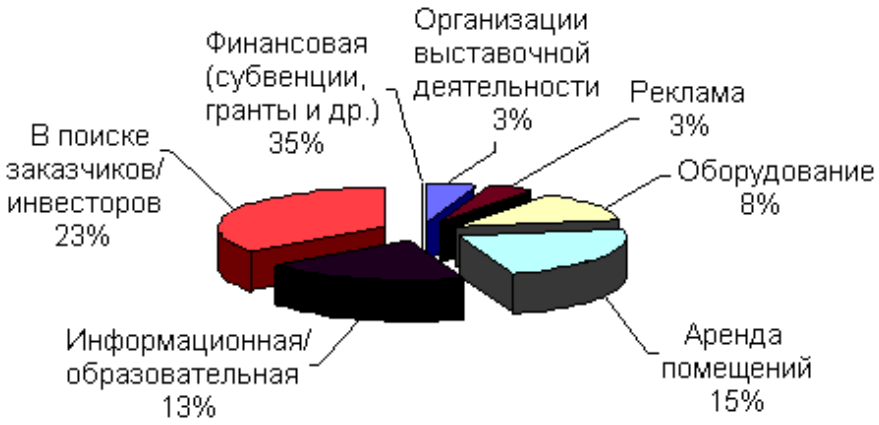


Рис. 4. Виды поддержки, необходимой малым предприятиям

В основу разработанного проекта организации и управления деятельностью ТЕОС в сфере электроники были заложены принципы: управленческого и предпринимательского риска (ориентация на наукоемкое производство, на новейшие технологии, способные преодолеть структурные кризисы); конкурентных преимуществ; информационной достаточности; ориентации на клиента; равноправного партнерства; прибыльности и эффективности.

Важнейшей составляющей в организации и управлении стала инновационная политика, рассматриваемая во взаимосвязи с маркетинговой. Как известно, целями управления инновационной деятельностью на территории ТЕОС служат:

– использование новейших зарубежных и отечественных технологий;

– повышение эффективности используемых производственных мощностей, инфраструктуры, перестройка промышленных структур;

– мобилизация интеллектуальных ресурсов и скрытых возможностей региона;

– интеграция существующих структур по поддержке инновационного предпринимательства в единую инфраструктуру и координация их деятельности;

– аккумуляция инвестиционных средств (венчурных, кредитных, безвозмездных) из различных источников (региональных, национальных и международных) и их эффективное распределение среди участников ТЕОС для повышения инновационной активности в различных организационных формах (в т.ч. в форме целевых программ);

– использование инвестиций с целью: развития экспортного потенциала; замещения импорта, насыщения внутреннего рынка дефицитными товарами; освоения собственных научно-технических достижений; привлечения зарубежного управленческого опыта.

В качестве приоритетов развития и стимулирования инновационной деятельности рассматривались:

– создание инновационной культуры: обеспечение профессиональными кадрами, информирование деловых кругов и администрации, представление эффективных процедур осуществления инноваций (теоретические основы, зарубежный и отечественный опыт);

– формирование благоприятной среды для осуществления инноваций: охрана интеллектуальной собственности, упрощенные административные процедуры, финансирование, налогообложение;

– формирование связей между исследовательскими организациями и субъектами инновационной деятельности: инструмент – совместные исследовательские проекты на базе консорциумов (в том числе и международных), которые формируются по принципу "production chain", т.е. включают партнеров, каждый из которых отвечает за определенный этап от разработки до внедрения результатов (например, исследовательский институт, промышленный партнер).

Для эффективной реализации инновационной политики была предложена система мониторинга инновационного потенциала и инновационного климата ТЕОС на основе функционального моделирования (рис. 5).

F_1 – Анализ инновационного потенциала.

F_{11} – Исследование уровня инновационности региона: количество инновационных компаний среди крупных, средних и мелких компаний региона в производстве и сфере услуг; объемы затрат на инновационную деятельность крупных, средних и малых компаний региона в производстве и сфере услуг; определение отраслей с наибольшей концентрацией и активностью инновационных компаний.

F_{12} – Определение целей инновационной деятельности, декларируемых инновационными компаниями региона, источников информации, используемых для осуществления инноваций, барьеров (препятствий и проблем) вхождения в инновационную деятельность.

Рис. 5. Функциональная модель организации мониторинга инновационного потенциала ТЕОС

F_{13} – Исследование научно-технического уровня и конкурентных позиций продуктов инновационной деятельности: коммерческая и техническая экспертиза инновационных проектов.

F_{14} – Анализ и сопоставление полученных данных с результатами деятельности за предыдущий период и характеристиками инновационной активности за рубежом.

F_2 – Анализ инновационного климата.

F_{21} – Анализ инновационной инфраструктуры: инвестиции в фундаментальные исследования; налоговая политика в сфере исследований и разработок; наличие венчурного капитала; уровень образования; наличие профессиональных кадров у субъектов инновационной деятельности; коммуникационная инфраструктура; защита прав на интеллектуальную собственность; открытость информации по международной торговле; востребованность инноваций на внутреннем рынке. Анализ проводится на базе следующих данных: бюджеты на исследования и разработки, количество людей, работающих в сфере исследований и разработок, открытость международной торговле и инвестициям, валовой продукт региона на душу населения, доля валового продукта региона, затрачиваемая на высшее образование, переподготовку кадров высшей квалификации и повышение квалификации.

F_{22} – Анализ отраслевых условий: уровень конкуренции внутри отрасли, увеличение запросов потребителей на внутреннем рынке, наличие кластеров поддерживающих отраслей промышленности, минимальный входной порог (включая наличие высококвалифицированных кадров, развитую информационную инфраструктуру и инфраструктуру для фундаментальных

исследований), наличие венчурного капитала внутри отрасли. Ключевой мерой является объем исследований и разработок, финансируемых промышленностью.

F_{23} – Определение силы связей между данными элементами: связь компаний с необходимыми фундаментальными и прикладными исследованиями. Объем промышленных исследований и разработок, выполняемых университетами (показывает, насколько хорошо функционируют эти связи).

Создание целостной инновационной системы предполагает интеграцию существующих структур по поддержке инновационного предпринимательства, функционирующих на территории ТЕОС (технопарки, инкубаторы), в единую инфраструктуру и координацию их деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Изменение количества консультационных услуг малым предприятиям

Тематика обращений СМП за консультационными услугами	**Кол-во оказанных консультаций**	**Доля в общем объеме, %**
Финансово-имущественная поддержка	854	27
Регистрация в Реестре СМП	841	26
Подбор персонала и трудоустройство	362	11
Общие вопросы ведения бизнеса	363	11
Вопросы рекламы (дизайн, полиграфия)	157	4,9
Регистрация предприятия	132	4,1
Бизнес-планирование	86	2,7
Юридическая консультация	72	2,2
Другое	354	11
вопросы аренды	155	5
выставки	80	2,5
предоставление юр. адреса	45	1,4
получение кодов статистики	29	0,9
лицензирование	5	0,2
организация бизнеса	4	0,1
охрана труда	18	0,6
прочее (информационная поддержка, обучение персонала, изготовление печати, и др.)	18	0,6
Всего:	**3221**	**100%**

Информационная поддержка субъектов ТЕОС предусматривает: рекламу и продвижение результатов деятельности участников ТЕОС; организацию торговой площадки результатов научно-исследовательских разработок, новейших технологий и решений, готовых к коммерциализации; организацию на базе модели электронной коммерции B2B взаимодействия между администрацией и участниками ТЕОС, включая автоматизацию проведения конкурсов, мониторинга инновационного потенциала и климата и т.д.

Рассмотренные действия были реализованы в процессе перехода к функционированию реально действующей технико-внедренческой зоны в электронной промышленности и обеспечили развитие предпринимательства субъектов рынка.

Литература

1. Моисеева Н.К., Багиев Г.Л., Черенков В.И. Международный маркетинг: уч. - СПб.: Питер, 2008. - 676 с.
2. Моисеева Н.К., Малютина О.Н., Москвина И.А. Аутсорсинг в развитии делового партнерства / под ред. доктора экон. наук, проф. Н.К. Моисеевой. - М.: Финансы и статистика; изд. дом "ИНФРА-М", 2010.
3. Моисеева Н.К. и др. Логика бизнеса / под ред. доктора экон. наук, проф. Н.К. Моисеевой. - М.: Финансы и статистика; изд. дом "ИНФРА-М", 2011.

УДК 658.15

Роль и место стратегического контроллинга в практике производственно-промышленных предприятий

О.П. Овчарова

Современное развитие стратегического контроллинга в практике производственно-промышленных предприятий в России, на наш взгляд, обусловлено недостатком методологического инструментария в области оперативного контроля и сложившейся практикой хозяйственных отношений. Лишь крупные промышленные компании сегодня могут себе позволить внедрить систему стратегического контроллинга и адаптировать ее для собственных целей. Основные проблемы заключаются в отсутствии адаптированной методологии и общего понимания необходимости внедрения такой системы. В статье освещаются вопросы решения данных проблем и опыт применения стратегического контроллинга в практике производственно-промышленных предприятий в России.

The current development of strategic controlling of the production and industrial plants in Russia is stipulated by lack of methodological instrument of operational control and by present practice of economic relations. Only large-size industrial enterprises may introduce the system of strategic control and adapt it for their own goals. The main problems are caused by a tack of adapted methodology and general understanding of necessity of introduction of that system. The article shows the questions of solving these problems and also it shows the experience of strategic controlling of the production and industrial plants in Russia.

Ключевые слова: контроллинг; финансовая устойчивость; производственно-промышленные предприятия; методология; система сбалансированных показателей.

Keywords: controlling; financial soundness; production and industrial plants; system of balanced indicators.

Сегодня стратегический контроллинг определяет цели и задачи для оперативного контроллинга. Оба рассматриваемых направления отличаются по охватываемому временному горизонту. В отличие от стратегического оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочный результат, поэтому

его инструментарий принципиально отличается от методик и инструментов стратегического контроллера.

Будучи подсистемой в управлении предприятием, контроллинг оказывает поддержку и помощь руководителю. Следовательно, он вместе с руководством составляет основу управления на предприятии и таким образом интегрируется в общую систему его управления [2].

Основная цель контроллинга заключается в ориентации управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием. Он обеспечивает выполнение следующих функций:

- координацию управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационную и консультационную поддержку принятия управленческих решений;
- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- обеспечение рациональности управленческого процесса.

В практической деятельности предприятий стратегический контроллинг может оказывать существенное влияние на устойчивое развитие, вот почему данный инструмент так востребован менеджментом в западной практике.

Одним из инструментов стратегического контроллинга выступает система сбалансированных показателей (BSC), в состав которой входит финансовая составляющая.

По мнению Е.Г. Лазаревой, внедрение инструментов стратегического контроллинга целесообразно при возникновении следующих проблем:

– снижение управляемости компанией (особо остро может ощущаться в холдингах при значительной географической удаленности предприятий);

– постоянное отклонение от принятой стратегии, получение результата, отодвигающего достижение целей на неопределенное время;

– реализация нерелевантных, слишком рискованных инвестиционных проектов, отвлекающих денежные средства от более стратегически значимых проектов;

– слабая контролируемость финансовых потоков, невыполнение бюджетов;

– увеличение рисков предпринимательской деятельности, в том числе риска банкротства [1, с. 3].

Как мы уже отмечали, сегодня стратегический контроллинг не является востребованным инструментом для отечественных предприятий, внедрение его в практическую деятельность – весьма дорогостоящая процедура, а практика использования зарубежного опыта пока изложена лишь в научной литературе и не адаптирована к российским условиям.

Поэтому в рамках нашей публикации рассмотрим примеры внедрения BSC на российских производственно-промышленных предприятиях: ОАО "Северсталь", ОАО "Пермская ГРЭС", ДОК "Красный Октябрь".

В ОАО "Северсталь" BSC имеет трехуровневую структуру (уровень компании, уровень дирекций, уровень цехов, управлений и функциональных

групп), общее количество карт свыше 50, показателей - более шестисот. Такое большое количество индикаторов объясняется размерами предприятия и высокой степенью каскадирования системы вплоть до отдельных функциональных групп.

Показатели на различных уровнях связаны между собой через механизмы декомпозиции и причинно-следственных связей. Результат: систематизация информации, повышение управляемости финансовыми потоками и укрепление финансовой устойчивости предприятия, мотивация сотрудников на достижение целей, повышение управляемости компанией, организация контроля за развитием бизнеса [1, с. 4].

Характеризуя управление финансовой устойчивостью в рамках реализации стратегии предприятия, можно отметить следующее.

В ОАО "Северсталь", помимо традиционных коэффициентов (коэффициенты финансовой зависимости, коэффициенты ликвидности и коэффициенты рентабельности), с целью оценки финансового состояния предприятия был дополнительно внедрен еще ряд коэффициентов:

– оборачиваемость дебиторской задолженности;
– доля дебиторской задолженности в структуре активов и ее динамика;
– оборачиваемость кредиторской задолженности;
– оборачиваемость средств в расчетах и др.

Внедрение данных коэффициентов позволило повысить управляемость дебиторской задолженностью, что впоследствии положительным образом отразилось на величине просроченной дебиторской задолженности и, как следствие, на величине кредиторской задолженности.

Центрами финансовой ответственности в данном случае являются дочерние предприятия, входящие в структуру ОАО "Северсталь".

В процессе реализации стратегии предприятия происходили регулярные отклонения по поступлению денежных потоков, которые в значительной степени были связаны с наличием просроченной дебиторской задолженности, т.е. с невыполнением контрагентами своих обязательств.

В результате руководство компании разработало положение о работе с дебиторской задолженностью. В соответствии с положением основные цели ОАО "Северсталь" в сфере работы с дебиторской задолженностью выглядят следующим образом:

– создание управляемой дебиторской задолженности;
– выявление ранних стадий рисков возникновения проблемной задолженности;
– максимальное снижение рисков непогашения дебиторской задолженности;
– создание эффективной системы возврата просроченной дебиторской задолженности.

Работа с дебиторской задолженностью производится по территориальному признаку, исходя из места расположения подразделения – инициатора заключения договора, по которому возникла дебиторская задолженность.

Если местом расположения подразделения – инициатора заключения договора, по которому возникла дебиторская задолженность, является г. Череповец, то контролирующие функции осуществляет дирекция по экономике и финансам ОАО "Северсталь" и дирекция по безопасности ОАО "Северсталь"; если местом расположения является г. Орел - сервисный расчетный центр и управление безопасности Орловского завода; если г. Волгоград, то дирекция по экономике и управление безопасности Волгоградского завода.

Динамика величины дебиторской и кредиторской задолженности наглядно иллюстрируется табл. 1.

Таблица 1

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ОАО "Северсталь", тыс. долл. США [4]

Наименование показателя	2007	2008	2009
Торговая дебиторская задолженность	1397144	1769038	1942268
Торговая кредиторская задолженность	1108831	1211373	1526818
Просроченная дебиторская задолженность	301783	288353	285513
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме, %	21,6	16,3	14,7
Выручка от продаж	12511561	15352404	22138418
Активы (итого)	15268966	17600823	22480186
Доля дебиторской задолженности в активах предприятия, %	9,2	10,1	8,6
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	8,955	8,678	11,398

На основании данных таблицы можно сделать вывод о росте дебиторской задолженности, в нашем случае он обусловлен ростом объемов реализации. При этом величина просроченной дебиторской задолженности снизилась и, что немаловажно, значительно сократился ее удельный вес в общей величине дебиторской задолженности. Так, если в 2007 году удельный вес просроченной задолженности составлял 21,6%, то в 2009 году значение показателя составило 14,7%.

Как положительный момент также можно отметить сокращение доли дебиторской задолженности в активах предприятия с 9,2 до 8,6%. Другим положительным моментом является заметный рост оборачиваемости дебиторской задолженности с 8,955 до 11,398. Эффективность управления дебиторской задолженностью возросла, что, несомненно, отразилось на укреплении финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, внедрение BSC как одного из элементов стратегического управления закономерным образом повлекло разработку политики управления дебиторской задолженностью, что, в свою очередь, привело к укреплению финансового состояния ОАО "Северсталь".

По нашему мнению, данные, характеризующие эффективность управления дебиторской задолженностью, являются показательными при оценке финансовой устойчивости предприятия.

Руководители ОАО "Пермская ГРЭС" поставили задачу создать эффективный механизм стратегического управления с помощью технологии

BSC. В ходе проекта была создана система управления современным предприятием, которая позволяет решать такие задачи, как эффективное использование существующего потенциала (оперативное управление), определение целей и формирование потенциала для их достижения (система стратегического управления).

Параллельно с решением задач стратегического управления на предприятии происходило построение системы управления операционными рисками, системы управленческого учета и КИС (корпоративной интегрированной системы). К каждой из них BSC предъявляла свои требования и определяла ключевые показатели интенсивности (KPI), они же должны были обеспечивать прозрачную и достоверную информационную основу для принятия своевременных управленческих решений.

Результат: разработана и внедрена система стратегического управления (трехуровневая структура), которая позволяет топ-менеджерам Пермской ГРЭС эффективно управлять реализацией стратегии, обеспечивать большую прозрачность управления предприятием в целом и финансовыми ресурсами, в частности.

ДОК "Красный Октябрь". Концепция системы стратегического управления на основе BSC отразила механизм разработки, реализации, мониторинга и корректировки стратегии, а также наметила дальнейшие шаги по совершенствованию системы стратегического управления: комплекс мероприятий по совершенствованию различных подсистем управления предприятием, таких как планово-бюджетная система, системы управленческого учета, анализа финансово-хозяйственной деятельности, мотивирования. Результат: актуализированы стратегия и цели предприятия, разработаны основополагающие документы по стратегии предприятия, позволяющие создать целостную систему управления комбинатом, гибкую и эффективную систему мотивации персонала, повышение эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия.

В процессе внедрения системы стратегического управления на основе BSC в компании ставились следующие цели:

– сохранение финансовой устойчивости компании;

– повышение кредитоспособности;

– получение максимально возможной прибыли при заданном уровне приемлемого риска;

– регулярная выплата дивидендов акционерам компании;

– диверсификация бизнеса компании.

Как видно из перечисленных целей, сохранение финансовой устойчивости и повышения кредитоспособности является приоритетными целями компании в процессе реализации стратегии развития предприятия. Для реализации поставленных целей были предприняты следующие шаги (табл. 2).

Таблица 2

Направления деятельности ОАО ДОК "Красный Октябрь" в области управления финансами в рамках реализации стратегии предприятия [3]

Направления деятельности	Результат выполнения
Обеспечение оптимального уровня кредиторской задолженности. Снижение долговой нагрузки по кредитам и займам	Выполняется в рамках разработанных внутренних нормативных документов, с учетом механизмов предотвращения искусственного банкротства, а также дополнительного источника финансовых ресурсов в виде товарного кредита
Снижение уровня просроченной дебиторской задолженности, обеспечение нормативного значения общей дебиторской задолженности	Выполняется комплекс мероприятий по поддержанию текущей дебиторской задолженности в соответствии с условиями договора, оперативному взысканию просроченной дебиторской задолженности в судебном и внесудебном порядке. Оперативный контроль наличия оригиналов первичных документов, подтверждающих переход права собственности, соответствующих нормативным требованиям
Повышение операционной эффективности и рентабельности	Действует гибкая ценовая политика, учитывающая приоритетность в рыночном сегменте и безубыточность продаж. Сокращены товарные запасы. Утверждены нормативы переменных и постоянных расходов, в зависимости от выручки. Повышена производительность за счет сокращения ручного труда в технологии производства, оптимизация численности. Выполняется энерго- и ресурсосберегающая программа в рамках принятой стратегии развития
Диверсификация бизнес-процессов, повышение эффективности использования финансовых ресурсов, снижение затрат	Подписаны соглашения, регулирующие процессы в рамках бизнес-единиц: "Плитное производство", "Мебельное производство", "Розничная сеть "Мебельвилль", "Инфраструктура", "Сервисные службы". Основные условия соглашений: полная финансовая ответственность за управление закрепленными ресурсами; взаимодействие между собой с применением конкурентоспособных (рыночных) цен и тарифов; выполнение целевых задач по оптимизации и повышению эффективности производства в целом
Снижение доли постоянных затрат в общей сумме расходов	Выполняется посредством оперативного контроля текущей деятельности, в соответствии с процедурой соблюдения утвержденных бюджетов, а также сокращения расходов на консультационные, операционные, административно-управленческие мероприятия
Изменение системы планирования и анализа текущей деятельности для оперативности и качества принятия управленческих решений	Реализована постановка управленческого учета путем унификации статей доходов и расходов в бухгалтерском, налоговом и управленческом учетах, всех видах бюджетов. Сформированы центры финансовой ответственности, центры доходов и затрат

О финансовом состоянии предприятия ОАО ДОК "Красный Октябрь" после внедрения BSC можно судить по данным табл. 3.

Таблица 3

Динамика показателей эффективности, ликвидности, достаточности капитала и собственных оборотных средств [3]

Наименование показателя	2007	2008	2009
Выручка, тыс. руб.	1119414	1255658	1514085
Чистая прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	-53951	1590	3933
Рентабельность собственного капитала, %	-24,18	0,56	1,13
Оборачиваемость капитала, об.	3,12	4,42	4,36
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-24946	215725	190654
Коэффициент текущей ликвидности	1,3	1,76	1,65
Коэффициент быстрой ликвидности	0,34	0,59	0,60
Коэффициент автономии собственных средств	0,31	0,38	0,37

Как видно из таблицы, традиционные показатели свидетельствуют о росте финансовой устойчивости предприятия. Так, в структуре имущества предприятия появились собственные оборотные средства, заметно выросла платежеспособность: коэффициент текущей ликвидности вырос с 1,3 в 2007 году до 1,65 в 2009 году, а коэффициент быстрой ликвидности - с 0,34 до 0,6. Положительным моментом является факт роста коэффициента автономии собственных средств с 0,31 до 0,37.

Естественно, что это обстоятельство обусловлено не только внедрением сбалансированной системы показателей. Однако несомненным является тот факт, что управляемость финансовыми ресурсами выросла.

В общем виде результаты в области управления финансовыми ресурсами выглядят следующим образом:

– значительное сокращение сроков расчета себестоимости продукции;

– оперативный анализ дебиторской и кредиторской задолженности;

– оперативный анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;

– оперативная оценка и анализ динамики продаж.

Результаты, полученные в ходе управления финансовыми ресурсами, позволили вовремя реагировать на отклонения в ходе реализации стратегии предприятия и по мере необходимости вносить корректировки [1, с. 6].

Во всех случаях внедрения системы сбалансированных показателей отмечается повышение эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия, а в случае с ОАО "Северсталь" - укрепление финансовой устойчивости. Это обусловлено комплексным подходом к формированию системы сбалансированных показателей.

Иллюстрация внедрения опыта стратегического контроллинга на производственно-промышленных предприятиях России убедительно доказывает важность и необходимость использования данной системы в хозяйственной практике различных предприятий. А учитывая важность решения проблем конкурентоспособности и выживаемости на рынке, считаем, что внедрение системы стратегического контроллинга позволит обеспечить соответствие

современных предприятий международным стандартам качественного управления и повысит их финансовую устойчивость в изменяющейся среде.

Литература

1. Лазарева Е.Г. BalancedScorecard как инструмент стратегического контроллинга // Финансовый менеджмент. – 2005. - №6.

2. Лаута Ю.С., Герасимов Б.И. Создание системы контроллинга на промышленном предприятии. – Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2005.

3. ОАО ДОК "Красный Октябрь". Информация для акционеров. Годовой отчет за 2009 год: http://www.dokko.ru/article/45.

4. ОАО "Северсталь" и его дочерние предприятия. Консолидированная отчетность за годы, закончившиеся 31 декабря 2009, 2008, 2007 гг.: http://www.severstal.ru/openness/results/activities/

УДК 330.123.2

Измерение внешней и внутренней среды предприятия на основе монитора нематериальных активов

Л.А. Селиванова, Ю.В. Карцева

Целью данной статьи является определение возможности изучения деятельности латвийского предприятия с условным названием ООО "АВС" на основе монитора нематериальных активов К.-Э. Свейби. Монитор следует использовать для создания информационной системы предприятия.

The purpose of this paper is to identify possibility of studying activitiy of the Latvian enterprise with the conditional name "ABC" Ltd. on the basis of intangible assets monitor of K-E. Sveiby. Monitor must be used to create the enterprise information system.

Ключевые слова: монитор нематериальных активов, индикаторы внешней структуры предприятия, индикаторы внутренней структуры предприятия, индикаторы квалификации.

Keywords: Intangible assets monitor, indicatiors of external business structure, indicators of internal business structure, indicators of qualification.

Монитор нематериальных активов К.-Э. Свейби [3] – метод измерения нематериальных активов предприятия в виде матрицы, отображающей ряд важных показателей о его внешней и внутренней среде. Выбор показателей зависит от стратегии предприятия (рис. 1). Лишь немногие из предлагаемых показателей в этой матрице могут быть выбраны [2]. Наиболее важные области анализа: рост, инновации/обновление, эффективность, риск/стабильность. Монитор следует использовать для создания информационной системы управления предприятием.

Показатели	Рыночные ценности			
	материальные активы	нематериальные активы		
		внешняя структура	внутренняя структура	квалификация
1. Рост				
2. Инновации				
3. Эффективность				
4. Стабильность				

Рис. 1. Монитор нематериальных активов К.-Э. Свейби

Измерение внешней структуры. Внешняя структура монитора нематериальных активов предприятия включает клиентов, поставщиков, посредников.

Можно выделить три вида нематериальных доходов: 1) улучшение внешней структуры или взаимоотношений с клиентами; 2) улучшение внутренней структуры и 3) квалификации персонала. Рассмотрим индикаторы внешней структуры предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Индикаторы внешней структуры предприятия

I. Индикаторы роста
1. Рост
II. Индикаторы обновления/ инноваций
2. Покупатели, улучшающие имидж
3. Продажи новым покупателям
III. Индикаторы эффективности использования
4. Прибыль на покупателя
5. Продажи на покупателя
6. Индекс выигрыш/потери
IV. Индикаторы риска/стабильности
7. Индекс удовлетворения покупателей
8. Доля крупных клиентов
9. Возрастная структура
10. Доля лояльных покупателей
11. Частота повторных заказов

1. *Рост.* Рост выручки с продаж за вычетом затрат является мерой того, насколько хорошо бизнес-концепция предприятия принимается рынком.

2. *Покупатели, улучшающие имидж.* Предприятия – лидеры в своей отрасли – являются ценными клиентами, т.к. могут привлечь новых клиентов, расширив клиентскую базу. Доля продаж клиентам с сильным имиджем – так измеряется этот показатель..

3. *Продажи новым покупателям.* Доля продаж новым покупателям предприятия поясняет, насколько хорошо предприятие завоевывает новые сегменты. Альтернативой является продажа на новые рынки.

4. *Прибыль от одного покупателя.* Предприятия, рассчитывающие прибыль от клиентов, часто находят, что до 80% покупателей невыгодны.

5. *Объём продаж на одного покупателя.* Объем продаж на покупателя определяется делением общего объема продаж на общее количество клиентов.

6. *Индекс выигрыш/потери.* Компании, участвующие в тендерах, могут вычислить индекс, сравнивая, сколько их предложений успешны и сколько – нет. Индекс можно использовать при апробировании различных стратегий ценообразования.

7. *Индекс удовлетворения клиентов.* Существуют различные способы измерения степени удовлетворения клиентов. Основным требованием является то, что эти измерения должны проводиться на регулярной основе с помощью одной и той же процедуры, чтобы можно было сделать сравнение и оценку тенденций.

8. *Доля крупных клиентов.* Доля крупных заказчиков говорит о том, насколько предприятие зависит от крупных клиентов. Два показателя можно использовать для анализа: процент от выручки пяти крупнейших клиентов и количество клиентов, на которых приходится 50% выставленных счетов.

9. *Возрастная структура.* Чем дольше покупатели являются клиентами данного предприятия, тем лучше отношения с ними.

10. *Доля лояльных клиентов.* Сколько продаж приходится на лояльных клиентов в течение пяти лет.

11. *Частота повторных заказов.* Частоту повторных заказов можно измерить как долю выручки постоянных клиентов от объема выручки.

Измерение внутренней структуры. Внутренняя структура компании включает патенты, концепции, модели, компьютерные системы, менеджмент (табл. 2). Структура создаётся сотрудниками, а ее компоненты принадлежат организации.

Таблица 2

Индикаторы внутренней структуры

I. Индикаторы роста
1. Инвестиции во внутреннюю структуру
2. Инвестиции в информационные технологии
II. Индикаторы обновления/инноваций
3. Покупатели, улучшающие организацию
4. Доля новых товаров/услуг
5. Внедрённые новые продукты
III. Индикаторы эффективности использования
6. Доля обслуживающего персонала (персонала поддержки)
IV. Индикаторы риска/стабильности
7. Индекс ценности/отношение
8. Возраст организации
9. Текучесть обслуживающего персонала
10. Отношение к новичкам
11. Трудовой стаж

1. *Инвестиции во внутреннюю структуру*. Инвестиции в новые дочерние компании или новые методы и системы –индикатор создания внутренней структуры, который рассчитывается как доля продаж.

2. *Инвестиции в информационную структуру***.** Инвестиции в современные информационные технологии влияют на внутреннюю структуру. Компания с продвинутыми ИТ-системами может решать проблемы своих клиентов более эффективно. Таким образом, размер инвестиций в ИТ, выраженный в процентах от оборота или в абсолютных цифрах, может обеспечить ценной информацией о том, как развивается внутренняя структура. Количество компьютеров и/или другие ИТ-пакеты на человека можно использовать в качестве контрольной цифры**.**

3. *Покупатели, улучшающие организацию.* Часть отчислений на проекты, улучшающие внутреннюю структуру компании, является важной переменной. Примеры проектов – инновационные проекты с использованием новых материалов, новых методов расчета, нового программного обеспечения и т.д. подпадают под название "исследование и развитие". Клиентов также необходимо разделить по этому показателю.

4. *Продажи новых товаров и услуг.* Доля продаж новых товаров/услуг возрастом до 3 лет "внутренней структурой", так как индикатор указывает, насколько хороша организация в области инноваций.

5. *Внедрённые новые процессы.* Способ учёта "повседневных" инноваций на рабочем месте – расчёт и запись количества новых внедрённых процессов, независимо от того, насколько они "велики". Это простой, однако эффективный способ поощрения непрерывного усовершенствования.

6. *Доля обслуживающего персонала* в общей численности занятых указывает на эффективность внутренней структуры.

7. *Измерение ценностей и отношений.* Оценочное суждение является составной частью квалификации. Один из видов оценочного суждения – это отношение к работе, клиентам и руководству. Многие компании регулярно проводят опросы для выявления отношения работников к компании. Результаты таких опросов сводятся к индексам. Индекс размещается в ячейке риск/стабильность, т.к. ухудшение отношения персонала является ранним предупреждающим сигналом проблем в будущем.

8. *Возраст организации.* Старые организации, как правило, более стабильны, чем новые. Знаки, подобные "Основано в 1887", часто используются для обозначения того, что предприятию можно доверять. Возраст предприятия легко сравнить с возрастом конкурентов.

9. *Текучесть вспомогательного персонала.* Вспомогательный персонал и менеджеры являются основой внутренней структуры. Низкий показатель текучести кадров указывает на то, что компания функционирует эффективно. Оборот компании можно также увязать с текучестью кадров.

10. *Процент новичков и стаж.* Новички – люди со стажем менее 2 лет работы. Как правило, текучесть кадров выше среди людей со стажем менее двух лет трудового стажа в организации. Если процент "новичков" высок – это признак того, что организация является менее стабильной и эффективной.

Измерение квалификации (табл. 3). Термин "специалист" относится к людям, которые планируют, производят, перерабатывают или представляют продукты и решения по запросам клиента. Этот термин включает всех, кто непосредственно участвует в работе с клиентами, и исключает вспомогательный персонал, т.е. тех, кто работает в области бухгалтерского учета, управления, приема и т.д., являющихся частью внутренней структуры.

Таблица 3

Индикаторы квалификации

I. Индикаторы роста
1. Индекс квалификации
2. Количество лет в профессии
3. Уровень образования
4. Изменение квалификации
II. Индикаторы обновления/ инноваций
5. Покупатели, улучшающие квалификацию
6. Затраты на обучение и переподготовку
7. Гендерное разнообразие
III. Индикаторы эффективности использования
8. Доля специалистов
9. Эффект рычага
10. Добавленная стоимость на занятого
11. Добавленная стоимость на специалиста
12. Прибыль на занятого
13. Прибыль на специалиста
IV. Индикаторы риска/стабильности
14. Текучесть специалистов
15. Средняя заработная плата
16. Трудовой стаж специалистов

Внешние эксперты и поставщики также участвуют в проектах. Эти "независимые" специалисты являются важным фактором производства во многих компаниях, но так как формально они не работают в компании, то не учитываются в качестве наемных работников. "Независимые" работники (фрилансеры) также являются важным элементом внешней сети, которую образуют компании. Количество фрилансеров может стать настолько большим, что организация становится "виртуальной", и невозможно увидеть, что является компетенцией организации, а что - ее поставщиков.

1. *Индекс квалификации.* Компании оценивают своих специалистов с помощью 5-7-балльной шкалы, а также эффективность их деятельности на основе критериев. Многие крупные международные корпорации ежегодно оценивают работу специалистов, определяя индекс квалификации.

Индекс квалификации = Количество лет в профессии • Стаж • Уровень образования.

2. *Количество лет в профессии.* Простое измерение квалификации – общее количество лет, которое специалисты работали в своей профессии. Если разделить общее количество лет в профессии на число специалистов в компании,

то можно получить контрольную цифру квалификации специалистов. Рассчитав изменения этого показателя в течение 2 лет, можно выявить, как меняется средняя квалификация.

3. *Уровень образовани**я***. Уровень образования специалистов влияет на способность получения знаний компанией для достижения успеха в будущем. Основную квалификацию студенты получают на академическом уровне, обрабатывая огромные объемы информации. Можно выделить три основных уровня образования: начальное, среднее и высшее.

4. *Изменение квалификации.* Можно использовать статистические методы для анализа индекса квалификации, изучив, как индекс квалификации меняется во времени, влияет на текучесть кадров и т.д.

5. *Клиенты, повышающие квалификацию.* Поскольку специалисты проводят большую часть своего рабочего времени, работая на клиентов, можно получить ценную информацию, измеряя долю клиентов, способствующих повышению квалификации персонала, опрашивая специалистов, какие проекты их чему-то научили, что они исследовали, развивали и т.д.

6. *Затраты на обучение и переподготовку.* В компаниях, зависящих от знаний и компетенции своих сотрудников, повышение квалификации должно быть инвестициями. Этого не видно из финансовой отчетности компании, для большинства приобретение знаний происходит не на официальных курсах, а в ходе работы для клиентов через проекты. Контрольные цифры, необходимые для учета, – расходы на обучение в процентах от оборота и количество дней, посвященных обучению по профессиональной подготовке специалиста

7. *Гендерное разнообразие.* Установили, что системы и команды программирования с женщинами, как правило, более инновационны. Индикатор можно вычислить как процент женщин (или процент мужчин в отраслях с преобладающим количеством женщин) от общего числа работающих**.**

8. *Доля специалистов в компании.* Основным показателем эффективности является доля специалистов на фирме, т.е. число специалистов, деленное на общее число сотрудников.

9. *Эффект рычага.* Насколько важны внутренние специалисты компании в ее способности создавать доход? Это можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{Прибыль на специалиста} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Доход}} \times \frac{\text{Доход}}{\text{Количество работников + самозанятые}} \times \frac{\text{Количество работников + самозанятые}}{\text{Количество специалистов}}$$

Эта контрольная цифра учитывает всех людей, занятых в проектах, официально работающих или нет. Это говорит о том, сколько дохода приносят собственные специалисты.

10. *Добавленная стоимость на одного работника.* Добавленная стоимость на одного работника является измерением способности компании производить.

12-13.*Добавленная стоимость на одного специалиста.* В компании добавленную стоимость на специалиста можно рассматривать как меру способности производить экономическую ценность.

12-14. *Прибыль на одного специалиста или на одного работника. П*рибыль на одного работника является важным показателем. В долгосрочной перспективе это – способность специалистов к получению прибыли, что определяет рыночную стоимость знаний компании.

14. Текучесть специалистов. Текучесть кадров в целом рассматривается как показатель стабильности. Этот показатель легко вычислить и сравнить с другими компаниями. Очень низкая текучесть (ниже 5%) предполагает стабильную, но не динамичную ситуацию. Очень высокая текучесть кадров (выше 20%) предполагает, что люди недовольны. Текучесть должна сохраняться в пределах "коридора", и внезапные изменения в ней являются признаком того, что что-то изменилось внутри компании.

Сравнивая квалификацию людей, покинувших компанию, с новичками, можно получить коэффициент влияния текучести кадров на квалификацию компании в целом. Контрольная цифра может быть рассчитана как квалификация новичков компании, делённая на квалификацию покинувших ее.

15. Трудовой стаж специалистов.

16. Средняя заработная плата.

Анализ предприятия мясной переработки с условным названием ООО "АВС" на основе монитора нематериальных активов К.-Э. Свейби. Выбор показателей внешней, внутренней структуры и квалификации из числа перечисленных выше определялся спецификой деятельности предприятия ООО "АБС".

Рассчитаем **индикаторы внешней структуры** предприятия мясной переработки.

1. *Рост предприятия.* Начиная с 2004 года, исследуемое предприятие увеличивает свои обороты. Средний показатель увеличения оборота предприятия за последние пять лет составил 25%, что свидетельствует о значительном росте объемов продаж [1] предприятия.

2. *Покупатели, улучшающие имидж.* Покупателями, улучшающими имидж предприятия, являются торговые сети, так как они поддерживают продукт более эффективными продажами, доля которых составляет 43,8%.

3. *Продажи новым покупателям.* Зависят от работы департамента продаж и маркетинга. На данном этапе процент продаж новым покупателям достаточно низкий – около 2%. Этот показатель говорит о том, что предприятие медленно осваивает новые сегменты рынка.

4. *Прибыль на одного покупателя.* В 2009 году предприятие завершило год с убытками 205 тыс. латов[1]. Общее число действующих покупателей предприятия около 2100. Показатель прибыли на одного покупателя составляет 97,62 лата.

5. *Продажи на одного покупателя.* Оборот произведенной продукции в 2009 году составил 14000 тонн. Оборот продаж за 2009 год равен обороту произведенной продукции. Продажи на одного покупателя составили 6667 кг.

[1] 1 EUR = 0,7028 LVL (лат).

Этот показатель показывает эффективность существующей сети клиентов для компании.

7. *Индекс удовлетворения покупателей.* На основании ответов 50 опрошенных клиентов определяется индекс удовлетворения покупателей. Из 50 опрошенных клиентов 60% выразили удовлетворение общей деятельностью предприятия. Индекс удовлетворения покупателей составляет 0,60 (30 удовлетворенных покупателей/ общее количество опрошенных).

8. *Доля крупных клиентов.* Доля крупных клиентов составляет 43,8%. Степень зависимости велика и говорит о том, что позиция предприятия слабая.

9. *Возрастная структура предприятия* выглядит следующим образом: 8% клиентов – срок сотрудничества до одного года; 23% клиентов – срок сотрудничества от одного года до пяти лет; 69% клиентов – срок сотрудничества более пяти лет.

10. *Доля лояльных покупателей.* На 69% покупателей (длительность продаж которым свыше пяти лет) приходится 83,6% продаж. Этот показатель определяет процент лояльных покупателей предприятия и говорит о стабильности.

Рассчитаем **индикаторы внутренней структуры** предприятия мясной переработки.

2. *Инвестиции в информационные технологии.* В 2009 году общий объем инвестиций составил 2,6 млн. лат. Из них 34% составили инвестиции в информационные технологии.

4. Доля новых товаров и услуг. Доля новых продаж составляет 0,03. Это низкий показатель и свидетельствует о медленном развитии предприятия в области инноваций.

6. *Доля обслуживающего персонала (персонала поддержки).* В 2009 году общее количество работников составило 623. Из них 532 являются обслуживающим персоналом, т.е. доля обслуживающего персонала составляет 0,85.

8. *Возраст организации.* Возраст организации говорит о ее стабильности. Возраст предприятия 24 года.

9. *Текучесть обслуживающего персонала.* Новички – работники со стажем менее 2 лет работы. На предприятии новички составляют 8%.

11. *Трудовой стаж.* Чем выше трудовой стаж работников, тем выше эффективность труда на предприятии. Средний трудовой стаж работников составляет 8 лет.

Рассчитаем **индикаторы квалификации** предприятия.

2. *Количество лет работы в данной профессии.* По данным предприятия в период с 2006 по 2008 год средний уровень длительности работы в определённой профессии составлял от 7-8 лет. В 2009 году этот показатель снизился до 5-6 лет.

3. *Уровень образования.* В табл. 4 рассчитан уровень образования работников в процентах. Наибольшую часть составляют работники со средним образованием – 47%.

Таблица 4

Количество и уровень образования работников по структурным подразделениям [сост. авт.]

Структурная единица	2009 г.	Уровень образования		
		высший	сред. спец.	средний
1. Лаборатория контроля качества	7	5	2	
2. Департамент продаж и маркетинга	53	32	21	
3. Производственный департамент	202	24	58	120
4. Департамент мясопереработки	220	36	53	131
5. Технический департамент	80	36	21	23
6. Охранная и хозяйственная службы	30	8	4	18
7. Администрация	31	25	6	
Итого (кол-во)	**623**	**166**	**165**	**292**
	100%	**27%**	**26%**	**47%**

6. *Затраты на обучение и переподготовку сотрудников.* По бухгалтерским данным за 2009 год предприятие израсходовало 14936 лат на квалификационные курсы и семинары сотрудникам. Поделив эту сумму на количество сотрудников 623 за 2009 год, получим, что средние затраты на одного сотрудника составляют 24 лата.

8. *Доля специалистов.* Основным показателем эффективности является доля специалистов на фирме, т.е. число специалистов, деленное на общее число сотрудников. Общее число сотрудников 623. По данным отдела кадров специалистов на предприятии 128. Доля специалистов составляет 0,205. Этот коэффициент показывает, насколько важны профессионалы для предприятия.

9. Эффект рычага. Эта контрольная цифра учитывает всех работников, занятых на предприятии. Рассчитывается по следующей фомуле:

$$\text{Прибыль на специалиста (-1601.56)} = \frac{\text{Прибыль (-205 000)}}{\text{Доход (18200000)}} \times \frac{\text{Доход (18200000)}}{\text{Кол-во работников (623)}} \times \frac{\text{Кол-во работников (623)}}{\text{Кол-во специалистов (128)}}$$

Этот показатель говорит о том, сколько доходов предприятия зарабатывается собственными специалистами. За 2009 год этот показатель отрицательный -1610,56 латов.

12. *Прибыль на одного занятого.* Рассчитывается путем деления прибыли/ убытков на одного занятого. Убытки в 2009 году - 205 000 латов и 623 работника. Этот показатель составляет - 329,05 латов.

13. *Прибыль на одного специалиста.* Рассчитывается путем деления прибыли/ убытков на одного специалиста. Убытки за 2009 год (-205000 латов) делятся на общее количество специалистов 128. Этот показатель составляет -1601,56 латов и равен показателю эффекта рычага.

16. *Трудовой стаж.* Средний трудовой стаж работников составляет 8 лет.

Монитор нематериальных активов для предприятия ООО "АВС" (табл. 5) может быть интегрирован в информационную систему предприятия. Он не должен превышать одной страницы. Индикаторы в таблице являются

предложениями и примерами, которые необходимо адаптировать к реальности каждой компании. Индикаторы не подходят всем компаниям во всех обстоятельствах.

Таблица 5

Монитор нематериальных активов К.-Э. Свейби для ООО "АВС" [сост. авт.]

Индикаторы внешней структуры	**Индикаторы внутренней структуры**	**Индикаторы квалификации**
I. Индикаторы роста *1.* Естественный рост **25%**	**I. Индикаторы роста** *2.* Инвестиции в информационные технологии **34%** из **2,6 млн. Ls**	**I. Индикаторы роста** *2.* Количество лет в профессии **5-6 лет** *3.* Уровень образования **47% - среднее**
II. Индикаторы обновления / инноваций *2.* Покупатели, улучшающие имидж **43,8%** *3.* Продажи новым покупателям **2%**	**II. Индикаторы обновления / инноваций** *5.* Внедрённые новые продукты **3%**	**II. Индикаторы обновления / инноваций** *6.* Затраты на обучение и переподготовку **24 Ls**
III. Индикаторы эффективности использования *4.* Прибыль на покупателя **(-97,62 Ls)** *5.* Продажи на покупателя **6667кг**	**III. Индикаторы эффективности использования** *6.* Доля обслуживающего персонала **85%**	**III. Индикаторы эффективности использования** *8.* Доля специалистов **20,5%** *9.* Эффект рычага – прибыль на специалиста **(-1601,56 Ls)** *12.* Прибыль на занятого **(-29,05 Ls**)
IV. Индикаторы риска/стабильности *7.* Индекс удовлетворения покупателей **60%** *8.* Доля крупных клиентов **43,8%** *9.* Возрастная структура: **8%** клиентов < 1года; **23%** = 1-5 лет; **69%** > 5лет. *10.* Доля лояльных покупателей – **69%** покупателей = **83,6%** продаж	**IV. Индикаторы риска/стабильности** *8.* Возраст организации **24 года** *10.* Процент новичков **8%** *11.* Трудовой стаж **8 лет**	**IV. Индикаторы риска/стабильности** *16.* Трудовой стаж специалистов **8 лет**

Анализируя монитор нематериальных активов К.-Э. Свейби для ООО "АВС" в 2009 г. по блокам, можно подвести итоги:

1) *блок роста* свидетельствует о том, что исследуемое предприятие развивается, увеличивает свой оборот, увеличивает инвестиции, а также квалификацию и профессионализм своих работников;

2) *блок инноваций* отражает неэффективность развития предприятия в области продаж новых продуктов и их внедрения на рынок;

3) *блок эффективности использования* отражает неэффективную работу предприятия. Отрицательные показатели этого блока свидетельствуют о том, что в анализируемый период предприятие завершило деятельность с отрицательной прибылью, т.е. с убытками.

4) *блок риска/стабильности* показывает стабильность предприятия. Достаточно высоки уровень удовлетворенности покупателей, доля лояльных клиентов, а также возраст организации и трудовой стаж работников.

Литература

1. ООО "АВС" - неопубликованные материалы.
2. Селиванова Л.А., Городничев А.А. Исследование предприятия на основе монитора нематериальных активов К.-Э. Свейби // Балтийский экономический журнал. – 2010. – №4. - С. 165-176.
3. Sveiby K.-E. The Intangible Assets Monitor. http://www.sveiby.com/articles/CompanyMonitor.html – 1996, 1997, 2001.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

УДК 159.923

Психологическое доверие как основа экономического доверия

А.В. Салихов

Совесть есть основа устойчивости и показатель уровня развития психологического доверия, которое является базисом для формирования и функционирования экономического доверия.

Определены принципы, условия становления экономического доверия и его значимость.

Conscience is a basic of stability and an indicator of the level of development of psychological trust. Psychological trust is the basic for development and functioning of economic trust. The author defines principles, conditions for development of economic trust and shows its importance.

Ключевые слова: экономическое доверие, психологическое доверие, совесть, социальное доверие, моральные нормы, экономическое доверие – источник снижения издержек и получения дополнительных доходов.

Keywords: economic trust, psychological trust, conscience, social trust, moral trust, economic trust – source of cost reduction and acquisition of income.

Экономическое доверие есть нечто производное от психологического доверия, поскольку механизмы их формирования едины. Отсюда необходимость полного осознания природы психологического доверия как доверия внутриличностного, межличностного и институционального на микроуровне и социального (обобщенного) на макроуровне.

Психологическое доверие на любом уровне определяет отношения между людьми и окружающей средой. Экономическое доверие выступает как источник развития и средство сокращения издержек как в сфере производства и услуг, так и совокупных общественных издержек.

Проблема доверия является одной из популярных тем многочисленных исследований в различных отраслях науки – психологии, социологии, экономики, политологии, лингвистики и т.д. То есть, мы имеем дело с межпредметным, междисциплинарным явлением, и потому некоторые исследователи определяют доверие как проявление самой жизни. Однако изучение доверия и активное использование в практической деятельности невозможно без понимания его психологической сущности. В современных психологических исследованиях доверие как целостное социально-психологическое явление остается малоизученным как в зарубежной, так и в отечественной психологической науке.

По мнению многих исследователей, доверие является неосязаемой сущностью, поэтому оно затруднено для понимания, но способно принести успех

в различных организациях, отраслях производства и во всех сферах человеческой жизнедеятельности.

На сегодняшний день получено множество эмпирических данных, касающихся роли доверия во взаимодействии как на уровне межличностных отношений, так и при институциональном сотрудничестве.

Существует много подходов к исследованию доверия. Его определяют то как убеждение, то как ментальность, то как фактор надежности и эмоциональности. По словам С. Кастальдо, "общая черта исследований доверия – разнообразие концептуальных типологий, отсутствие ясного и общего определения концепций доверия" [1].

Наиболее распространенным определением остается концепция психологического доверия, данная С. Кастальдо в 2002 году [1], она состоит из 72 определений и сводится к выявлению пяти основных факторов:

– доверие связано с ожиданием, убеждениями, волеизъявлением или установками личности;

– доверие проявляется по отношению к разным объектам: индивиду, группе, организации, институтам;

– доверие носит двойственный характер, т.е. проявляется в действиях, поступках;

– доверие есть результат опыта и следствие оказанного нам доверия, т.е. обратная реакция на доверие;

– доверие в той или иной мере включает элемент риска.

Эти направления содержания феномена доверия можно считать самыми распространенными почти во всех публикациях, с небольшими изменениями и дополнениями. В целом, они в большей степени констатируют факт самого доверия, чем источники и психологические основы формирования и функционирования явления, хотя на первом месте стоят ожидания, убеждения, волеизъявление, установки и опыт личности, т.е. внутриличностные основы, которые по сути и создают личность.

Доверие, по определению Ф. Фукуяма, - это "возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с общими нормами" [12]. А общие нормы, согласно Г. Юнгу, и есть моральные предпосылки, моральная реакция, даже изначально присущая психике, в то время как моральный закон внутри нас есть феномен, возникающий позднее, есть окаменевшее средство морального поведения, основанное на совести человека. Совесть, которая регулирует доверие, определяя его уровень и параметры, противостоит воле субъекта, не дает ему поступать противно оказанному доверию и сложившимся доверительным отношениям.

Силу совести Г. Юнг сравнивает и ставит в один ряд по силе воздействия на поведение человека с комплексами, которые не подчиняются сознанию человека, они сильнее его разума [15].

Итак, совесть выступает как основа доверия, как более устойчивый к изменениям и более всемогущий феномен человеческой личности. Феномен совести имеет не меньше определений и подходов, чем доверие.

Совесть – это способность самостоятельно формулировать собственные нравственные обязанности и реализовывать нравственный самоконтроль, требовать от себя их выполнения и производить оценку совершаемых поступков.

Совесть – одно из выражений нравственного самосознания, проявляется в форме рационального осознания нравственного значения совершаемых действий и в форме эмоциональных переживаний, т.н. угрызений совести.

Слово "совесть" во многих языках образовано из корня, обозначающего знания (вед). Народная мудрость ставит в один ряд и сознание.

Совесть – часть микромира разумного существа, часть сводов законов, по которым личность чувствует себя нормально, если внутренне исполняет эти законы, и ведет к разрушению личности, если они не исполняются.

Совесть – внутренние правила разумного существа, определяющие уровень моральности его поступков. Отсюда следует вывод, что доверие есть совесть, реализованная в поведении человека и общества, при этом поведение понимается как то, что человек чувствует, думает, делает.

По утверждению абсолютного большинства авторов, внутриличностное, межличностное и социальное доверие есть результат опыта, и при многократном повторении доверие может стать уверенностью. Но человек постоянно меняется, уверенность превращается в сомнительность, а доверие выступает как нечто переменное, в зависимости от обстоятельств. Кроме того, сам опыт межличностного доверия весьма ограничен. В среднем человек общается с 30-50 людьми. Мир его опыта и взаимодействия ограничен ближним и дальним кругом, а до остального ему нет дела. Чем больше у него свободы, тем больше одиночества, особенно в многолюдном мегаполисе. Человек именно в круге своего взаимодействия доверяет кому-то или всей группе, если нет очевидных причин для недоверия. По Дж. Роттеру, не только доверие, но и поведение человека в целом определяется ожиданием, что данное действие приведет, в конечном итоге, к будущим поощрениям. Поведение человека целенаправленно, т.е. он стремится двигаться к ожидаемым целям. Заслуга Дж. Роттера состоит в том, что он сформулировал на основе использования своей "Шкалы внутреннего и внешнего контроля" 9 положений об основных различиях людей с высоким и низким уровнем доверия. Люди с высоким уровнем доверия меньше лгут, мошенничают, воруют, более способны давать другим дополнительный шанс, уважать права других, более надежны, популярны и привлекательны и т.д. [19].

Если человеку навязывают – кому доверять, это происходит на пути к деперсонализации, по Э. Фромму [10, 11].

В целом, доверие выступает как продукт научения, оно опирается на внутренние нравственные обязанности и нравственный самоконтроль, который позволяет производить оценку совершаемых действий и поступков, т.е. опирается на совесть как на выражение нравственного самосознания личности.

Именно совесть выступает контролирующим фактором быть честным, не обманывать и т.д. в межличностных отношениях; как общественное явление, опирающееся на моральные законы общества, позволяющее функционировать доверию как внутриличностному, межличностному и социальному явлению.

Однако роль совести в формировании и функционировании феномена доверия не получила должного внимания в психологических исследованиях. Согласно З. Фрейду, возникновение совести связано с ранним детством и является результатом родительского воздействия. Им же были выдвинуты критерии для проверки совести, такие как наличие моральных запретов, критической самооценки и чувства вины [8, 9].

О силе и воздействии совести свидетельствует то, что она вступает в действие не только тогда, когда происходит столкновение, конфликт морального с аморальным в личности, но и при столкновении двух морально "должных" решений или поступков. Тут решающим для совести выступают не традиционные моральные нормы, а бессознательный фундамент личности. Если конфликт довести до зрелости, то возникает новое творческое решение, которое обладает принудительным авторитетом, охватывающим наше сознательное и бессознательное.

Совесть содержит в себе увещевание и напоминание, идущее от норм внутренней морали, и коллизию долга, которая разрешается путем творчества – таковы по Г. Юнгу моральная, этическая и психологическая стороны феномена совесть.

Доверие как нравственная или моральная категория является продуктом реализации установок совести, которая опирается на совесть как на этическую категорию морали, отражающую нравственные отношения между людьми. Общность этих нравственных норм и есть основание для формирования доверительных отношений между малознакомыми людьми, без долгого опыта взаимодействий.

Для формирования и функционирования доверительных отношений необходимо слияние воедино целого ряда факторов на основе положительной, истинной совести, таких как:

– общность интересов как осознанных потребностей, требующих обязательных сознательных и целенаправленных действий по их достижению;

– наличие единых установок – как, какими способами и методами реализовать поставленную общими интересами цель;

– общая для доверяющих сторон эмоциональная реакция – считать верхом блаженства реализацию цели;

– наличие личного опыта или прошлого опыта многих людей и отсюда уверенность в успехе реализации цели;

– наличие адаптивных способностей, адекватных для необходимых изменений по пути к цели, восприимчивости к инновациям, изменениям вокруг себя.

Все названные, далеко не полные факторы, составляющие содержание процесса формирования доверия, должны опираться на высокий уровень интеллектуального развития, при котором доверяющие стороны убеждены в правильности и адекватности своих действий их личным и окружающей среды ценностным установкам, т.е. их действия основаны на совести [3].

В то же время самое общее условие запуска и осуществления психологического механизма доверия – это: 1. оценка ситуации и 2. оценка

собственных возможностей, сил, мотивов с точки зрения возможности реализации доверительных отношений для достижения цели по минимизации рисков. Эти оценки должны быть достоверными, не вызывающими сомнений. В этом заключены объективные и субъективные сложности в формировании доверительных отношений. Однако не всякому человеку дана возможность видеть окружающую среду такой, какая она есть, а не такую, какую он хочет видеть. Кроме того, неполнота информации или знаний есть их свойство, полной она не может быть по своей природе, как и достоверной, поскольку ложной информации о сложившейся ситуации не меньше, чем правдивой и полной. Если к этому добавить отсутствие прецедентов, опыта и реальные или мнимые сомнения в оценке своих возможностей, недостаток или избыток доверия к себе, к людям, к миру вокруг, то доверительное действие становится мучительно затрудненным по своим последствиям, ибо неудача приносит недоверие к себе, чувство стыда, унижения, озлобленности, гнев, зависть, ревность, и человек уходит в себя, отгораживается от мира, замыкается в себе. Успех окрыляет, порождает уважение к себе, повышает самомнение, гордость, порождает "сытую уверенность" в собственной непогрешимости.

Отсюда следует вывод, что субъективные факторы оказывают влияние на формирование и функционирование доверия не меньше, чем объективные факторы. Соответственно учет и фиксация иррациональных факторов выступает как необходимое условие формирования доверия. Их учет необходим для понимания позитивной функции доверия как эмоционального предвосхищения тех или иных жизненных событий, способствует стабильности взаимоотношений индивида и окружающей среды, порождает уверенность в своих силах и действиях.

Большинство исследователей отличают доверие от уверенности. Так, в работах Б. Селимгена [5, 6] уверенность, в отличие от доверия, формируется на основе прошлого знания относительно возможности применения санкций в случае обманных действий партнера, на основе знаний о принципиальной возможности определенного ряда санкций, а доверие предполагает некоторую уязвимость и неопределенность отношений и исходных мотивов другого партнера. С другой стороны, разрушение уверенности не приводит к потере доверия. Мы можем быть не уверенными в медицине, но доверять определенному врачу. Кроме того, возрастание неуверенности приводит к возрастанию чувства отчужденности, а недоверие может лишить индивида способности действовать.

По трактовке Т. Ямагиши, в основе уверенности лежит компетентность, которая им понимается как "ожидание выполнить то, что обещал сделать" [21]. А согласно Э. Гидденсу, доверие и есть проявление уверенности [18].

Если подытожить все определения доверия, то можно рассматривать его, вслед за Р.Б. Шо, как универсальную силу, влияющую практически на все стороны человеческой жизни. У него доверие выступает как структурная и культурная характеристика всего пространства взаимодействия людей и организаций [13].

Сфера экономики и есть важнейшее пространство взаимодействия людей и организаций, посему проблема экономического доверия получила особую актуальность в условиях конца индустриальной эры и начала постиндустриального развития[3].

В то же время экономическое доверие вырастает из психологического доверия – внутриличностного, межличностного и институционального. Без этой основы формирование и функционирование экономического доверия представляется невозможным.

Материальная необходимость экономического доверия вытекает из того, что оно – источник снижения издержек и дополнительных доходов субъектов, участвующих в производстве и реализации. Стоимость этих доходов легко определить от "обратного": отсутствие доверия в сфере экономики – это колоссальные расходы на организацию контроля и контроля над контролирующими, и не только в экономике, но и во всех сферах жизнедеятельности; это низкие нормы частных сбережений в банках и рост личных накоплений вне банков и акций; отвлечение огромных средств на предоплату при каждой сделке; низкий курс акций из-за отсутствия доверия, что к концу года что-то получишь; низкий уровень долгосрочных инвестиций, без которых невозможно появление крупных и современных предприятий; бегство капитала туда, где есть возможности высоких доходов, но нет доверия.

Еще более высокие потери несет общество при отсутствии доверия в системе образования – убиваем мотивацию и качество подготовки специалистов, поскольку студенты не верят в нужность знаний для повышения своего благосостояния; в системе здравоохранения, когда вместо средств на сохранение здоровья они уходят на содержание системы, а в результате происходит сокращение времени трудоспособности и преждевременное убытие трудоспособного населения.

Необходимость экономического доверия вытекает не только из-за того, что сокращаются издержки, не только потому, что выросла ответственность наемного работника, обслуживающего дорогостоящее оборудование с современной техникой и цифровой технологией и выпускающего еще более дорогостоящую продукцию. Эти причины, наряду с необходимостью высокой квалификации и разносторонних компетенций работника, вооруженного уникальными знаниями, вынуждают работодателя не только делиться своими доходами, но и реализовывать свои властные полномочия на развитие способностей наемных работников, их умений и направлять их энергию на достижение общей цели.

Одним словом, новые экономические условия заставляют рассматривать работника не как средство производства, дающее прибыль, а как цель производства, чтобы человек был на первом месте со своими запросами и интересами.

[3] В советских и российских публикациях чаще всего явление рассматривалось ограниченно под названием "человеческий фактор", поскольку экономическое доверие предполагает справедливое вознаграждение.

Экономическое доверие на микроуровне формируется при наличии ряда условий. Если речь идет о доверии индивида группе, то отношения должны быть равноправными или группа должна признать индивида специалистом или экспертом в значимой для группы деятельности. Если субъектом доверия является индивид и имеет место ситуация "начальник и подчиненные", то субъект, имея больший статус, оказывает доверие подчиненным, делегирует полномочия, в том числе и некоторые контрольные, т.е. делегирует часть ответственности за выпуск доброкачественной продукции или оказание услуг, будучи уверенным в их качественных и количественных параметрах. В нынешней России данная ситуация называется попустительским стилем руководства, поскольку под предлогом доверия снимается ответственность.

Доверие на межгрупповом уровне возникает при наличии равного статуса как результат сотрудничества при достижении ожидаемых результатов, на уровне конкретных дел при разделении труда или специализации при обмене информацией.

Межгрупповое доверие безусловно выступает как результат проверки и перепроверок, но в то же время оно может быть вынужденным при более сильном статусе одной группы, когда другой группе приходится следовать в русле правил первой.

Основным условием взаимодействия групп и формирования межгруппового доверия является объективная взаимозависимость участников, когда действия одной из них служат основой для достижения цели другой, т.е. действия каждой из них направлены на повышение благополучия во всех группах, иначе возникает подозрение, недоверие и конфликт.

По данным Американского института труда [20], экономическое доверие на микроуровне формируется при реализации принципов, которые по сути вошли в учебники менеджмента. Рассмотрим некоторые из них:

– справедливая зарплата;

– равная оплата за равный труд. Реализация этого принципа в условиях стихийного рынка труда представляется невозможной, поскольку оплата труда справедлива при учете трудозатрат на получение той или иной квалификации, а не на основе свободного рынка, когда в погоне за высокой оплатой учебные заведения готовят специалистов, а на рынке труда чем их больше, тем им меньше платят. Отсюда возникает необходимость государственного регулирования минимальной оплаты труда в зависимости от уровня квалификации работника, тем самым создаются условия для формирования качественного человеческого капитала;

– справедливая и обоснованная дифференцированная оплата труда в зависимости от его количества, качества и уровня индивидуальной ответственности за результаты общего труда при наличии вознаграждения за длительный стаж работы;

– наличие условий безопасности труда и охраны здоровья с установленной нормальной продолжительностью рабочей недели и рабочего дня, пенсионного возраста и других факторов, определяющих социальные права наемных работников;

– гарантия занятости – обеспечение непрерывного трудового стажа и уверенности работника в своем будущем. Реализация данного принципа зависит не только от установления пособия по безработице на уровне прожиточного минимума, но и от того, какую часть расходов по переобучению, дополнительному образованию берет на себя работодатель;

– развитие способностей наемных работников – наличие и реализация программ по повышению образовательного и профессионального уровня работников, переподготовка и наличие условий для полной самореализации;

– участие всех сотрудников в управлении производством и собственностью, поощрение инициативы, выдвижения новых идей, на основе которых у работника формируется уверенность, что его работа позитивно влияет на его благополучие;

– наличие демократии на производстве, т.е. обеспечение всех прав и конституционных привилегий – свобода слова, право на невмешательство в личную жизнь, отсутствие дискриминации в любом виде, право на участие во всех мероприятиях организации;

– наличие благоприятных социально-психологических отношений, основанных на доверии и откровенности между руководством и работниками;

– наличие сбалансированных с обязательствами перед семьей графиков занятости на работе, командировок и сверхурочных работ;

– минимальный, но необходимый надзор со стороны руководства;

– наличие средств бытового и медицинского обслуживания.

После реализации этих принципов, по данным Совета промышленной конференции США за 1984 год, 80% американских рабочих заявили, что они удовлетворены своей работой, а 27% весьма удовлетворены [20].

На основе реализации этих принципов формируется экономическое доверие на предприятии, т.е. стиль жизни, когда работа становится ее частью, а не только местом, где можно заработать средства для жизни. Зарплата становится не только средством воспроизводства жизни, но и стоимостью, которая может приносить новую стоимость – капитал при наличии высокой производительности труда на основе использования современных достижений постиндустриальных технологий.

Реализация этих принципов в обществе в целом зависит от наличия необходимых условий, к которым можно отнести:

– наличие и доступность всей полноты информации;

– первоочередное решение социальных проблем на основе превалирования власти социума над всесилием капитала;

– справедливая и непротиворечивая законодательная база с неуклонным верховенством права и гармоничным выражением интересов различных социальных групп во имя неуклонного повышения качества жизни;

– возможность каждого свободно выражать свои мысли и оказывать влияние на принятие решения;

– обязательность вознаграждения за труд, защита собственности и прав граждан;

– гарантированность необходимых для жизни благ и условий для самореализации;

– добросовестность, честность и профессиональная компетентность как высшая ценность в обществе.

При реализации принципов доверия и условий его формирования и функционирования возможна успешная совместная работа по реализации общих целей, которая позволит сообща решать текущие проблемы и стратегические планы инвестиционных решений, направленных на повышение производительности труда на основе передовой техники, технологии и высокой квалификации работников. То есть, на основе капитала доверия можно обеспечить формирование качественного человеческого капитала.

Литература

1. Алексеева А. Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различения // Социальная реальность. – 2008. - №7.
2. Гидденс Э. Устройство общества: очерк структуризации. – М., 2005.
3. Мильнер Б.З. Принципы установления доверия /Институт экономики РАН. – Электронный ресурс www/psylivs.ru/articles/4655_principi ustanovlenie doverii
4. Салихов А.В. Человеческий капитал и образование: цели, средства и реальность. – Калининград: БИЭФ, 2011.
5. Селимген Б. Проблема доверия /пер. с англ. – М., 2002.
6. Селимген Б. Экономика и социальное доверие. – М., 2002.
7. Скрипкина Т.П. Психология доверия. – М., 2000.
8. Фрейд З. Лекции по введению в психоанализ. – СПб., 1923.
9. Фрейд З. О психоанализе / В кн. История психологии. – Екатеринбург, 1999.
10. Фромм Э. Иметь или быть. – М., 1990.
11. Фромм Э. Кризис психоанализа. – СПб., 2000.
12. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М., 2004.
13. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: Результативность. Порядочность. Проявление заботы /пер. с англ. – М., 2000.
14. Юнг Г. Аналитическая психология / В кн. История зарубежной психологии. – М., 1986.
15. Юнг Г. Совесть с психологической точки зрения. Электронный ресурс www.Jungland.ru/nade/1813/
16. Costaldo S. Meanings of Trust a Meta Analysis of Trust Definitions/ Paper presented at Second Euram Conference. – Stockholm, 2002.
17. Costaldo S. Trust Variety: Conceptual Nature, Dimensions and Typologies/ Paper presented at the 19th IMP-Conference in Lugano. - Switzerland, 2003 (http://www.impgroup.org/paper view.php?viewPaper=4317)
18. Giddens A. The Consequences of Modern. – Cambridge: Polity Press, 1990.

19. Rotter J. The development and Applications of Social learning / Selected papers. - N.Y., 1982.

20. Work in American Institute mgt_edy.ru/2-162.php

21. Yamagishi T. Trust and Social intelligence: the Evolutionary Game of Mind and Society. – Tokyo University Press, 1998.

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

УДК 343.9

Коррупция: понятие, сущность, тенденции и меры противодействия

А.В. Воробьев

Представленная статья является результатом научного обобщения понятия коррупции, характеристики взяточничества как основного коррупционного преступления, рассмотрения его отдельных аспектов и внесения соответствующих изменений в действующее уголовное законодательство

This article is a result of scientific generalization of the conception of corruption, the characteristic of bribery as the main corruption crime. The author examines its separate aspect and shows the appropriate changes into the criminal legislation.

Ключевые слова: коррупция; взяточничество; характеристика взяточничества; проблемы расследования; уголовная ответственность.

Keywords: corruption; bribery; characteristic of bribery; problems of investigation; criminal liability.

На современном этапе коррупция приобрела в Российской Федерации масштабные черты. По данным международного центра антикоррупционных исследований "Transparency International", по уровню коррупции Россия занимает 90-е место из 146. На первом месте - Финляндия, где взяточничество практически отсутствует. Наиболее коррумпированные сферы в России - правоохранительные органы, медицина, образование, функционеры приближенных к рычагам власти партий [6]. Коррупция как негативное явление создает реальную угрозу демократическому развитию российского государства и общества.

Президент России Д.А. Медведев в своей статье "Россия вперед" выразил единодушное мнение общества: "Должны ли мы и дальше тащить в наше будущее хроническую коррупцию..?" [3]. В Послании к Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 ноября 2009 года борьбу с коррупцией он объявил приоритетной задачей [4], эту же линию продолжил в очередном Послании Федеральному Собранию от 30 ноября 2010 года, предложив ряд кардинальных мер. Свою точку зрения высказал председатель Конституционного суда Российской Федерации В.Д. Зорькин, который заявил, что коррупция как система подкупа должностных лиц нарушает основные конституционные права и свободы человека и гражданина. По его мнению, если Россия не будет бороться с коррупцией, то мир будет бороться с коррумпированной Россией [2].

Коррупция многообразна в своих проявлениях и должна рассматриваться как социальное явление, имеющее свои причинно-следственные связи. Генеральная Ассамблея ООН (1979) предложила следующее определение: коррупция – это злоупотребление служебным положением для достижения личной или групповой выгоды.

Признаки коррупции были предложены восьмым Конгрессом ООН (Гавана, 1990), это:

а) **противозаконный характер** использования своего служебного положения субъектом коррупционного правонарушения;

б) **многоотраслевой характер** коррупционных правонарушений (дисциплинарные, административные и уголовные правонарушения);

в) **ограничение** круга субъектов коррупционных преступлений государственными должностными лицами;

г) деление наиболее опасных проявлений коррупции на два вида:

– коррупционные **хищения государственного или общественного имущества**;

– **злоупотребление** государственными служащими своим служебным положением в целях **незаконного получения каких-либо преимуществ** при отсутствии признаков хищения.

Исходя из этого широкого понимания и действующего российского уголовного законодательства, коррупционная преступность прямо или косвенно включает в себя значительный ряд деяний, предусмотренных в главах 19, 21, 23 и 30 Уголовного кодекса РФ:

– традиционные должностные преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного управления (злоупотребления, взяточничество, служебный подлог и другие);

– преступления против службы в коммерческих и иных организациях (злоупотребления, коммерческий подкуп и т.п.);

– преступления против собственности (хищения путем присвоения или растраты и другие);

– некоторые преступления против конституционных прав и свобод человека и гражданина (воспрепятствование осуществлению избирательных прав, фальсификация избирательных документов и другие формы "покупки" власти - политическая коррупция).

Конкретное определение коррупции в российском законодательстве отсутствует. Согласно Федеральному закону от 25 декабря 2008 г. №273- ФЗ "О противодействии коррупции" она определена как перечень следующих преступлений:

а) это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами;

б) совершение деяний, указанных в пункте "а", от имени или в интересах юридического лица [7].

Таким образом, в российском законодательстве не применяется понятие коррупции в широком смысле.

Вместе с тем, появились новые формы коррупции: коррупционный лоббизм, фаворитизм, протекционизм, взносы на политические цели, инвестирование "своих" коммерческих структур за счет государственного бюджета и другое, не охваченное уголовным законодательством.

Итак, коррупционная преступность, как уже указано, включает разные уголовно-правовые классы деяний. Вместе с тем, центральное место занимают преступления против государственной власти, государственной службы и службы в органах местного самоуправления. Это, прежде всего, взяточничество (статьи 290-291 Уголовного кодекса РФ), а также связанные с ним злоупотребление должностными полномочиями (статья 285 УК РФ), и целый ряд иных преступлений (например, халатность или нецелевое расходование бюджетных средств), предусмотренных главой 30 УК РФ. Коммерческий подкуп (глава 23 - статья 204 УК РФ) отнесен Федеральным законом "О противодействии коррупции" к коррупционным преступлениям по своему характеру и социальным последствиям.

Динамика взяточничества (80-90-е годы XX века)

1980 год - зарегистрировано 3268 фактов взяточничества,

1981 год - 3753, 1982 год - 4244, 1983 год - 4703,

1984 год - 5334, 1985 год - 5909, 1986 год - 6562,

1987 год - 4155, 1988 год - 2462, 1989 год - 2195,

1990 год - 2691, 1991 год - 2534, 1992 год - 3337,

1993 год -4511, 1994 год - 4921, 1995 год - 4889,

1996 год - 5453.

Начиная с 1 января 1997 года, когда вступил в действие новый УК РФ и была введена самостоятельная статья "Коммерческий подкуп", на практике произошло относительное перераспределение доли взяточничества в сторону коммерческого подкупа.

Показатели	**Годы/количество выявленных фактов**											
	1997	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2008**	**2009**	**2010**
Взяточничество	5608	5081	6087	7047	7909	7311	7346	8928	9821	12512	12385	9872
Коммерческий подкуп	475	974	1236	2146	2542	2780	2495	2020	2178	1712	1674	1453

Таким образом, динамика последних лет свидетельствует не об усилении борьбы с коррупцией, а ее ослаблении.

По традиционным и современным оценкам, уровень латентности взяточничества и коммерческого подкупа остается высоким. Их удельный вес в общем количестве зарегистрированных преступлений составляет 0,7-0,9%, до суда доходит не более четверти выявленных преступлений, а реальное уголовное наказание несут всего 0,1-0,2% от числа преступников. Изобличенных коррумпированных лиц, занимающих высокую государственную должность, единицы. Вместе с тем, как показывают социологические исследования, каждый второй гражданин в своей практике сталкивается с фактами взяточничества и коммерческого подкупа. В СМИ отмечается, что уровень латентности взяточничества и коммерческого подкупа остается высоким. Имеются данные

антикоррупционного фонда "Индем" под руководством Г. Сатарова и "Transparency International" [12].

Взятка и коммерческий подкуп – это не только индикаторы коррупции, но и одни из самых тяжело доказываемых преступлений. Их документирование и расследование нередко представляет значительную сложность и трудоемкость из-за специфичности дачи-получения взятки (подкупа), так как возможности их выявления и раскрытия по сравнению с другими преступлениями весьма ограничены.

Следует также учитывать, что в соответствии с измененной редакцией статьи 151 УПК РФ предварительное следствие по уголовным делам о преступлениях, предусмотренных статьями 290, 291, 291.1 УК РФ, теперь производится только следователями Следственного комитета РФ [8]. Ситуация, когда предварительное следствие по уголовным делам, предусмотренное указанными статьями, могло осуществляться также следователем того правоохранительного органа, который выявил это преступление, исчезла. Другие правоохранительные органы не отвечают за конечные результаты. Отдавая должное квалификации следователей Следственного комитета РФ, особенно в опыте расследования взяточничества, полагаем, что в других правоохранительных органах, в первую очередь органах внутренних дел, будет в определенной мере потеряна заинтересованность в выявлении и расследовании таких сложных преступлений.

По инициативе Президента РФ внесены дополнения (изменения) в диспозиции и санкции ст. 290-291 УК РФ, введены кратные денежные штрафы от сумм взяток как вид наказания за взяточничество и самостоятельная статья 291.1 УК РФ "Посредничество во взяточничестве" [9]. В качестве субъекта получения взятки помимо должностного лица теперь может быть "иностранное должностное лицо" либо "должностное лицо публичной международной организации".

Какие проблемы теперь, в том числе уголовно-правового характера, остаются к практике применения норм, устанавливающих ответственность за взяточничество?

1. В качестве взятки может рассматриваться только такое имущественное предоставление, которое выступает как вознаграждение должностного лица, иностранного должностного лица либо должностного лица публичной международной организации за уже совершенное действие (бездействие), связанное с использованием им своего служебного положения (взятка-вознаграждение, взятка-благодарность), либо призвано побудить соответствующее должностное лицо к совершению такого действия (взятка-подкуп). Верховный суд РФ рассматривает в качестве взятки и заранее не обусловленное вознаграждение должностного лица за уже совершенное им действие или бездействие (как законное, так и незаконное) [5]. Иными словами, просили, намекали, до конца не договорились, но сделали и получили! Вместе с тем, в действующей судебно-следственной практике сложилось так, что заранее не обусловленное вознаграждение за законные действия как бы не представляет общественной опасности и не может рассматриваться в качестве преступления.

2. Проблема, когда происходит систематическое получение взятки "за общее покровительство и попустительство" по службе, которое обычно выражается в периодических платежах, передаваемых подчиненными своему начальнику. Чаще всего общее покровительство и попустительство не всегда выражаются в конкретном действии или бездействии. На практике возникает ситуация отказа в возбуждении. Верховный Суд РФ, определяя это в качестве разновидности объективной стороны взяточничества, вместе с тем ориентировал практику на установление конкретного содержания тех действий (бездействия), которые входят в содержание "общего покровительства и попустительства" [1].

3. Как отличить взятку от подарка? Отсутствие встречного предоставления в виде совершения с использованием должностного положения действия (бездействия, общего покровительства и попустительства) позволяет отличить взятку от подарка. Вступление в силу части второй Гражданского кодекса РФ породило некоторые сомнения в этом вопросе. Статья 575 ГК РФ "Запрещение дарения" предусмотрела:

"1. Не допускается дарение, за исключением обычных подарков, стоимость которых не превышает трех тысяч рублей…", и далее идет перечень должностных лиц [11].

На практике сразу был предложен новый критерий - размер имущественного предоставления. Этот запрет стал толковаться некоторыми правоведами как легализация, разрешение мелких взяток, поскольку, на их взгляд, статья 575 ГК РФ конституирует дарение обычного подарка государственному служащему, причем не из личных симпатий, а в связи с исполнением последним служебных обязанностей (при отсутствии вымогательства такого подарка), в качестве правомерного действия, что исключает квалификацию этого действия как преступного [1]. По этому пути вначале пошла и следственно-судебная практика, были допущены ошибки, связанные с необоснованным прекращением уголовного преследования коррупционеров, в некоторых случаях даже при вымогательстве взяток. На наш взгляд, размер взятки не может иметь нижнего предела суммы.

4. Уголовный закон говорит о том, что взятку получает должностное лицо, иностранное должностное лицо либо должностное лицо публичной международной организации (лично или через представителя), однако умалчивает о том, в чью же пользу предоставляется имущественная выгода. Очевидно, что имущественное предоставление может быть не только в пользу самого должностного лица, но и в пользу любого другого частного лица, если должностное лицо заинтересовано в таком предоставлении, и должно квалифицироваться как получение взятки в пользу третьих лиц. В действующей практике это вызывает большие затруднения, и все зависит от показаний должностного лица и от того, у кого был изъят предмет взятки.

На наш взгляд, уголовно-правовой состав взяточничества предполагает совершение действия или бездействия должностным лицом в пользу как взяткодателя, так и представляемых им лиц. Вместе с тем, необходима надлежащая доказательственная база.

5. Еще сложнее обстоит дело с получением взятки в пользу юридических лиц. В действующей практике не признаются взятками имущественные предоставления в общественных и государственных интересах (в пользу органа или учреждения, в котором служит должностное лицо, в пользу государственного или муниципального образования, в пользу благотворительных организаций, на строительство храмов, памятников и т.п.). Не рассматриваются в качестве взяток и имущественные предоставления в пользу государственных и муниципальных коммерческих организаций (унитарных предприятий). Но как квалифицировать такие действия, на первый взгляд полностью законные, призванные опосредовать не государственные, не общественные, а частные (в том числе групповые) интересы, в том числе связанные с деятельностью таких организаций, предприятий?

Открытым в аспекте борьбы с коррупцией остается вопрос об имущественных предоставлениях в пользу политических партий. Следует полагать, что такие предоставления могут быть взятками.

6. Что касается порядка привлечения к уголовной ответственности за взяточничество, то он остается прежним. Уголовная ответственность за получение и дачу взятки, посредничество по общему правилу должна наступать всегда (за исключением случаев, специально предусмотренных законом). Это означает, что при наличии повода (заявление о преступлении, явка с повинной, рапорт должностного лица правоохранительного органа, сообщение о совершенном или готовящемся преступлении) и основания (наличие достаточных данных, указывающих на признаки преступления, предусмотренного статьями 290, 291, 291.1 УК РФ) в обязательном порядке должно возбуждаться уголовное дело, а уголовное преследование должно осуществляться в общем порядке.

Наши законодательные предложения: для активизации борьбы с коррупцией необходимо исключить часть 1 статьи 291 УК РФ (простой состав дачи взятки), оставив только квалификационный состав – дача взятки за незаконные действия (бездействие) или неоднократно. Сегодня по официальной статистике по взяточничеству прогрессирует часть 1 статьи 291 УК РФ, что легче всего на практике документируется и доказывается. Необходимо также дополнить примечание к статье 291 УК РФ в следующей редакции: "если лицо передало взятку должностному лицу за совершение в интересах его или представляемых им лиц заведомо незаконных действий (бездействия), то от уголовной ответственности по основанию вымогательства со стороны должностного лица оно освобождено быть не может".

Нами затронута лишь часть проблем, связанных с противодействием коррупции, но даже их частичное решение позволит количественно и качественно улучшить борьбу с коррупцией.

21 ноября 2011 года Президент РФ Д.А. Медведев подписал закон, направленный на совершенствование государственного управления в сфере противодействия коррупции [10].

Литература

1. Гражданский кодекс РФ. - М., 2008. - С. 528.
2. Зорькин В.Д. Россия и конституция в XXI веке. Взгляд с Ильинки. – М.: Норма, 2007. – С. 267.
3. Медведев Д. Россия, вперед!/http://news.kremlin.ru. 10 сентября 2009 г.
4. Медведев Д.А. Послание Федеральному собранию Российской Федерации 12 ноября 2009 года. www.politonline.ru/.../497.html.
5. Постановление Пленума Верховного суда РФ от 10 февраля 2000 г. №6 "О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе" //Бюллетень Верховного суда РФ. - 2000. - №4.
6. Тиманов О. Коррупция вышла на большую дорогу. www.gazeta-pravda.ru. 12-01-2005.
7. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. №273-ФЗ "О противодействии коррупции" (принят Государственной Думой 19.12.2008 г., одобрен Советом Федерации 22.12.2008 г.).
8. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. №404-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием деятельности органов предварительного следствия" / Рос.газета. 30 декабря 2010 года. №296 (5375).
9. Федеральный закон от 04.05.2011 г. №97-ФЗ "О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления" / СПС "Консультант Плюс".
10. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции". Принят Государственной Думой 2 ноября 2011 года и одобрен Советом Федерации 9 ноября 2011 года. Официально не опубликован.
11. Эрделевский А. Прощение долга и договор дарения // Рос. юстиция. - 2000. - №3. - С. 32.
12. www.gazeta-pravda.ru. 12-01-2005.

УДК 339.976:62

Принципы обеспечения международной безопасности в топливно-энергетическом комплексе мировой экономики

Е.Е. Михайлов

В статье раскрывается сущность основных принципов обеспечения международной безопасности в топливно-энергетическом комплексе мировой экономики. Отмечено, что традиционные методы международного правотворчества не в состоянии обеспечить потребности в сотрудничестве для борьбы с транснациональной преступностью и терроризмом в сфере глобальной

экономической безопасности. Необходимо дальнейшее развитие международным сообществом механизмов международного и внутреннего уголовного права.

The article shows the essence of the main principles of international security of fuel and energy complex in the world economy. The author thinks that traditional methods of international law are not able to guarantee necessity of cooperation for struggle with transnational criminality and terrorism in the sphere of global economic security. The further development of mechanisms of international and internal criminal law by international community is necessary.

Ключевые слова: международное право; международная безопасность; энергетическая безопасность; международное сотрудничество.

Keywords: International law; international security; energy security; international cooperation.

Без энергоресурсов – специфического вида материальных ресурсов в XXI веке нельзя обеспечить не только глобальную, но и национальную безопасность. Общепризнано, что одним из факторов ограничения роста мировой экономики и ухудшения социальной сферы может стать их недостаточная энергообеспеченность, связанная с увеличением цен на энергоресурсы, вызванным политической нестабильностью и ростом транснациональных преступлений на территории добывающих углеводородное сырье стран.

В связи с этим развитие топливно-энергетического комплекса мировой экономики и обеспечение ее безопасности требует не только проведения особой энергетической политики, согласованной между странами - производителями и потребителями в рассматриваемой сфере мировой экономики, но и неукоснительного соблюдения международных принципов.

Среди ученых-международников общепризнано, что применительно к проблеме обеспечения не только энергетической, но и любого вида безопасности государств важную роль играют такие *общие принципы международного права*, как принцип неприменения силы или угрозы силой, принцип невмешательства во внутренние дела государств, принцип сотрудничества, принцип суверенного равенства государств, принцип экономической недискриминации и принцип неделимости безопасности[1].

Из вышеобозначенных принципов в системе нормативного обеспечения энергетической безопасности и экономической безопасности топливно-энергетического комплекса важную роль играет *принцип невмешательства во внутренние дела государств*, который напрямую связан с практикой применения различных санкций между субъектами международного экономического права.

Видами прямого экономического вмешательства в страны - поставщики энергоресурсов могут служить различные меры экономического принуждения со стороны стран-импортеров, например, введение эмбарго или необоснованный отказ с их стороны от покупки энергоресурсов, свертывание крупных программ экономической помощи и т.д. Примером прямого вмешательства в свое время стали действия США, направленные на срыв строительства советского

[1] Некоторые авторы "принцип равной безопасности" называют "принципом ненанесения ущерба безопасности". Суть данного принципа сводится к тому, что нельзя строить безопасность одних государств за счет других.

экспортного газопровода в Европу (1981-1982 гг.). В рамках возникшего международного спора принцип невмешательства, наряду с принципом экономического сотрудничества, был использован европейскими странами и СССР для противодействия экономическому вмешательству США [8].

Сегодня в связи с развитием международных отношений в случаях, когда действия стран - импортеров энергоресурсов направлены на оказание политического и экономического давления на правительства нефтедобывающих государств, вмешательство в экономическую жизнь осуществляется в основном посредством экономических санкций, проводимых с помощью частных иностранных компаний. В данном случае правительства подвергнувшихся давлению стран могут оказывать противодействие мерам политического и экономического характера только с помощью норм национального права или с помощью создания различного рода экономических союзов. Характерным примером здесь может служить опыт Венесуэлы по созданию системы международной защиты от принудительной "демократизации" со стороны США, подписавшей весной 2006 г. трехстороннее торговое соглашение с Боливией и Кубой, создавшей в конце 2006 - начале 2007 г. совместные инвестиционные фонды с Ираном, Россией и Китаем [5].

Следует учитывать, что на основании данного принципа запрещается лишь противоправное вмешательство одних государств в дела других, в отличие от правомерного вмешательства, которое зависит от участия государств в различных международных договорах и международных организациях и принятых ими на себя обязательств. К тому же этот принцип не распространяется на меры воздействия к государствам, предпринимаемые мировым сообществом в рамках ООН в целях содействия утверждению демократии [9].

Конкретизацией общих принципов международного права в сфере международных экономических отношений являются специальные (отраслевые) принципы международного экономического права (МЭП). Они развивают и дополняют содержание общих принципов в сфере регулирования международных экономических отношений.

К числу *специальных принципов международного экономического права* различные авторы относят:

– принцип экономической недискриминации;

– принцип свободы выбора форм организации внешнеэкономических связей;

– принцип неотъемлемого суверенитета государств над своими естественными ресурсами и экономической деятельностью;

– принцип запрещения противоправного экономического принуждения;

– принцип наибольшего благоприятствования наиболее поощряемой нации;

– принцип национального режима;

– принцип международной социальной справедливости;

– принцип свободного доступа к морю для стран, не имеющих к нему выхода;

– принцип экономического сотрудничества;
– принцип взаимной выгоды [1, 2, 11, 12, 15].

Из всех специальных принципов МЭП следует особо выделить *принцип экономической недискриминации, принцип запрещения противоправного экономического принуждения* и *принцип свободы выбора форм организации внешних экономических связей.*

Рассмотрим кратко эти три принципа.

Принцип экономической недискриминации означает право государства на предоставление ему общих условий, которые не хуже предоставляемых государством-партнером всем другим государствам. Указанный принцип содержится во многих многосторонних международно-правовых актах и двусторонних договорах, в частности, в преамбуле и ст. 13, 14, 20 Генерального соглашения о тарифах и торговле 1947 г., Принципах международных торговых отношений и торговой политики 1964 г., в Декларации об установлении нового международного экономического порядка, Хартии экономических прав и обязанностей государств 1974 г. и ряде последующих международно-правовых документов.

В современных международных отношениях далеко не редкость использование в качестве средств политического давления разного рода экономических санкций: эмбарго, бойкота, технологической блокады и иных видов экономической агрессии, что является грубым нарушением формирующегося в международном экономическом праве *принципа запрещения противоправного экономического принуждения*. В соответствии с Уставом ООН такие меры могут быть приняты в целях поддержания международного мира и безопасности только по решению Совета Безопасности.

Противоправное экономическое принуждение может выражаться также в посягательстве на энергетические и природные ресурсы государств. В сфере международного обмена энергией и сырьевыми ресурсами оно направлено против экономической безопасности государств и в конечном итоге против всеобщей безопасности. Поэтому принцип запрещения противоправного экономического принуждения, как считает А.А. Ковалев, еще не имеющий достаточной нормативной базы, требует детальной разработки и закрепления в соответствующих постановлениях Генеральной Ассамблеи ООН и других международно-правовых актах [6].

Принцип свободы выбора форм организации внешних экономических связей является заключительной фазой развития таких общепризнанных принципов международной безопасности, как принцип суверенного равенства государств, невмешательства во внутренние дела государств, самоопределения народов и наций.

Он содержится в ст. 4 Хартии экономических прав и обязанностей государств: "При осуществлении международной торговли и других форм экономического сотрудничества каждое государство свободно выбирать формы организации своих внешнеэкономических отношений и заключать двусторонние и многосторонние соглашения международного экономического сотрудничества, соответствующие его международным обязательствам и потребностям".

Наряду с этим принципом Хартия в ст. 7 устанавливает ответственность государств: "за выбор целей и средств развития, полную мобилизацию и использование своих ресурсов, осуществление прогрессивных экономических и социальных реформ, а также полное участие своего народа в процессе и выгодах развития".

Нарушением данного принципа считается любое принуждение, включая санкции со стороны государства, группы государств или международной организации, с целью заставить какую-либо страну изменить выбранное ею направление экономического развития, отказаться от участия в договоре, либо принять участие в работе какой-либо международной организации, изменить традиционно сложившиеся связи, какими бы мотивами такое принуждение ни оправдывалось.

Принцип экономического сотрудничества напрямую связан с общим принципом сотрудничества государств. Он включает в себя право свободного выбора партнеров в экономических отношениях, форм и методов сотрудничества; право на участие в международном экономическом процессе, принятия решений для урегулирования международных экономических проблем; обязательство имплементации международно-правовых обязательств во внутреннее право; обязательство участвовать в либерализации международной торговли, учитывать интересы других стран, в особенности развивающихся; запрет на применение экономических и иных мер принуждения, направленных на ущемление суверенных прав; право развивающихся стран на содействие экономическому развитию и экономическую помощь.

Пункт 3 ст. 1 Устава ООН провозглашает в качестве одной из целей организации международного экономического сотрудничества принцип сотрудничества в обеспечении экономического и социального прогресса в мире. В соответствии с данным принципом на ООН возложена задача осуществлять помощь в организации международного сотрудничества в разрешении международных проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера, в поощрении и развитии уважения к правам человека и основным свободам для всех, без различия расы, пола, языка и религии.

Экономическое содержание принципа международного сотрудничества можно определить следующим образом:

– международное сотрудничество должно исключать какую-либо дискриминацию между государствами, независимо от их политических, экономических и социальных различий;

– в основе международного сотрудничества должны лежать международные договоры;

– государства должны сотрудничать в деле содействия экономическому росту во всем мире, особенно в развивающихся странах [3, 7, 10, 13].

Принцип суверенитета государств над своей экономической деятельностью и природными ресурсами является конкретизацией принципа государственного суверенитета. В доктрине этот принцип нашел отражение у М.М. Богуславского и получил дальнейшее развитие у В.М. Шумилова, выделившего ряд ключевых элементов содержания указанного принципа.

Содержание этого принципа составляют следующие права и обязанности государств: право свободно владеть, распоряжаться, эксплуатировать природные богатства, быть независимым в экономической деятельности; осуществлять эффективный контроль над природными ресурсами и экономической деятельностью, включая контроль и регулирование инвестиций, деятельность транснациональных корпораций (ТНК), право определять режим использования природных ресурсов, формы и методы развития экономики, организацию внешнеэкономических связей, меры либерализации или защиты национального рынка, право на государственный контроль над экспортно-импортными, валютными и прочими внешнеэкономическими операциями; право на возмещение за использование природных ресурсов и компенсацию причиненного ущерба, право на национализацию иностранной частной собственности за возмещение; запрет на экономическое и иное принуждение с целью воспрепятствовать использованию природных ресурсов, контролю над экономикой, запрет на принуждение к предоставлению льготного режима иностранным инвестициям или ТНК.

Принцип неотъемлемого суверенитета государств над их естественными ресурсами первоначально был закреплен в Резолюции 1803 XVII сессии Генеральной Ассамблеи ООН "О неотъемлемом суверенитете над естественными ресурсами". В соответствии с этим документом право народов и наций на неотъемлемый суверенитет над природными богатствами и ресурсами должно осуществляться в интересах национального развития и благосостояния населения соответствующих государств (п. 1).

Впоследствии принцип неотъемлемого суверенитета государств над их естественными ресурсами получил договорное закрепление в п. 2 ст. 1 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах и в п. 2 ст. 1 Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 г. Содержание этого принципа было расширено в Хартии экономических прав и обязанностей государств, а в дальнейшем распространено не только на природные богатства, но и на всю экономическую деятельность государств (ст. 2 Хартии), включая право государства регулировать и контролировать деятельность международных монополий в пределах действия своей национальной юрисдикции, принимать меры (включая национализацию) по обеспечению такой деятельности монополий, которая не противоречила бы его законам, нормам, соответствовала бы его экономической и социальной политике.

Следует отметить, что в западной доктрине рассмотренный принцип встречает настороженное, а то и откровенно негативное восприятие. Объясняется это не непризнанием принципа как такового, а опасением его применения для произвольных и некомпенсируемых экспроприаций и национализаций в развивающихся странах инвестиций и иного имущества, принадлежавшего ранее или приобретенного иностранными лицами.

Принцип экономической недискриминации вытекает из принципов суверенного равенства и сотрудничества государств (п. 1 ст. 2 Устава ООН). Он включает в себя право государства на предоставление ему, его физическим и юридическим лицам либо товарам, инвестициям со стороны иностранного

партнера общих условий, которые не хуже условий, предоставляемых любому третьему государству, его лицам, товарам и инвестициям; обязанность государства не ухудшать для другой страны условий, ставящих иностранное государство, его физических и юридических лиц, товары и инвестиции в худшие условия по сравнению с другими государствами и их лицами, товарами, инвестициями.

Принцип экономической недискриминации нашел свое отражение в резолюции 1 сессии ЮНКТАД (1964 г.), содержащей положение о том, что развитые страны не должны осуществлять дискриминационную политику в торговле с развивающимися странами, а точнее, "не должно быть дискриминации, основанной на различии социально-экономических систем" [4]. В Декларации об установлении нового международного экономического порядка также указывается на недопустимость дискриминации в международных экономических отношениях. Статья 4 "d" этой декларации подчеркивает, что государство, принимая ту экономическую и социальную систему, которую оно считает наиболее подходящей для его развития, "не должно подвергаться в результате этого какой бы то ни было дискриминации". В ст. 4 Хартии экономических прав и обязанностей государств также говорится о праве каждого государства "участвовать в международной торговле и других формах экономического сотрудничества, независимо от каких-либо различий в политических, экономических и социальных системах. Ни одно государство не должно подвергаться какой-либо дискриминации, основанной лишь на таких различиях…". В соответствии с Декларацией о принципах международного права 1970 г. государства "обязаны сотрудничать друг с другом независимо от различий их политических, экономических и социальных систем" и содействовать "международному сотрудничеству, свободному от дискриминации, имеющей в основе такие различия".

В области обеспечения глобальной энергетической безопасности принцип экономической недискриминации занимает особое место. Он был отражен в Принципах международных торговых отношений и торговой политики (1964), в Декларации об установлении нового международного экономического порядка (1974), в ст. 4 Хартии экономических прав и обязанностей государств (1974) в Декларации о принципах международного права (1970), в Заключительном акте совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе (1975).

Но, несмотря на особую роль данного принципа в международной практике, сложился ряд правомерных исключений из принципа экономической недискриминации. В частности, не является дискриминацией применение мер по защите внутреннего рынка и национальной экономики, если они применяются ко всем государствам одного уровня развития; ответные меры (реторсии) дискриминационного характера, применяемые для обеспечения соблюдения государством-нарушителем своих обязанностей; меры по предоставлению свободного доступа к морю для стран, не имеющих выхода к нему; предоставление преимуществ в рамках приграничной торговли, а также преимущества, предоставляемые в рамках международных экономических интеграционных объединений.

В отечественной доктрине в 70-х гг. XX столетия было выдвинуто предложение о выделении нового международно-правового принципа одинаковой экономической безопасности, который должен был накладывать на любое государство обязательство соблюдать основные принципы равноправных и взаимовыгодных международных экономических отношений [14]. К сожалению, эта идея, которая позволила бы сформулировать требование о запрете обеспечения национальной экономической безопасности одной страны (или группы стран) за счет усиления опасностей для другой страны или группы стран, так и не получила развития в доктрине международного права безопасности.

Еще один важный принцип, который пока достаточно не разработан, но требует своего закрепления в международном энергетическом праве - это *принцип запрещения экономического принуждения,* который тесно связан с использованием таких видов санкций, как торговое эмбарго; финансовый бойкот; экономическая, кредитная и технологическая блокады; прекращение сотрудничества в экономической и научно-технической областях, разрыв в одностороннем порядке действующих соглашений и договоров; замораживание активов и т.п.

Формулировка этого принципа и определение его конкретного содержания является проблемой, которая должна быть решена в рамках Генеральной Ассамблеи ООН. Дальнейшие мероприятия в рамках двусторонних и многосторонних отношений могли бы стать необходимой базой для закрепления этого принципа в качестве нормы международного права энергетической безопасности.

Следует отметить, что все вышерассмотренные принципы несомненно влияют на механизм преобразования и создания норм международного права. Традиционные методы международного правотворчества уже не в состоянии обеспечить растущие потребности сотрудничества государств в борьбе с транснациональной преступностью и терроризмом в сфере глобальной энергетической безопасности. Это вызывает к жизни более гибкие и оперативные механизмы, причем особое значение сегодня приобретает механизм развития международного и внутреннего уголовного права при помощи международных принципов.

В системе ООН этот механизм состоит в следующем. Конгресс ООН обсуждает актуальные проблемы международного и внутреннего уголовного права и принимает по ним резолюции, устанавливающие новые стандарты, определяющие направления сотрудничества и модельные договоры в области предотвращения терроризма, иных транснациональных преступлений и уголовного правосудия [15].

Многие из них подтверждаются резолюциями Генеральной Ассамблеи, а также Экономического и Социального совета ООН. В дальнейшем государства воплощают эти стандарты в своих договорах и практике, а также во внутреннем уголовном праве. Но все эти акты относятся к категории "мягкого права", т.е. юридически они не обязательны для государств. Однако поскольку в них

отражен мировой опыт, государства часто используют их при развитии своего уголовного права.

Все это свидетельствует о неукоснительном соблюдении международных принципов, особенно для борьбы с терроризмом и иными транснациональными преступлениями, совершаемыми в сфере энергетической безопасности. Международное сообщество должно далее разрабатывать и закреплять в международно-правовых документах новые прогрессивные основные принципы и нормы международного права, оказывающих позитивное влияние на развитие различных государств.

Литература

1. Богуславский М.М. Международное экономическое право. – М.: Международные отношения, 1986.
2. Вельяминов Г.М. Основы международного экономического права. – М.: ТОО ТЕИС, 1994.
3. Войтович С.А., Рулько Е.Т. Нормативное обеспечение системы международной экономической безопасности / Всеобъемлющая система международной безопасности и международное право. – М.: ИГП АН СССР, 1987. - С. 118.
4. Документы Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития. Женева, 23 марта – 16 июня 1964 г., Т.1. - Нью-Йорк, 1964. - С. 22.
5. Дружба против США // Ведомости. - 2007. - 15 января.
6. Ковалев А.А. Международное экономическое право и правовое регулирование международной экономической деятельности на современном этапе: учеб. пособие. – М.: Изд. группа "Юрист", 2003. - С. 14.
7. Ковалев А.А. Самоопределение и экономическая независимость народов. – М.: "Международные отношения", 1988. - С. 64-65.
8. Кожевников О.В., Смирнов П.С. Торгово-экономическое сотрудничество Восток-Запад и дискриминационные меры США // Советское государство и право. - 1983. - №3. - С. 110.
9. Лукашук И.И. Глобализация, государство, право, XXI век. – М.: СПАРК, 2000. - С. 145.
10. Международная экономическая безопасность. Совместное советско-английское исследование. – М.: ГПСИ ИМЭМО АН СССР, 1988. - С. 20.
11. Международное право: уч./ под ред. В.И. Кузнецова. – М.: Юристъ, 2001.
12. Международное публичное право: уч./ под ред. К.А. Бекяшева. – М.: Изд. группа "Проспект", 1998.
13. Мюллерсон Р.А. Роль и возможности международного права в создании всеобъемлющей системы международной безопасности / Всеобъемлющая система международной безопасности и международное право. – М.: ИГП АН СССР, 1987. - С. 9.

14. Тузмухамедов Р.А. Международная экономическая безопасность: опыт международно-правовой постановки проблемы / Всеобъемлющая система международной безопасности и международное право. – М.: ИГП АН СССР, 1987. - С. 59.

15. Шумилов В.М. Международное экономическое право. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003.

16. Compendium of Nations Standards and Forms in Crime Prevention and Criminal Justice. - N-Y., 1992.

ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.11:004.023

Информационная экономика в России: проблемы и перспективы

Н.А. Четверикова

В статье анализируется необходимость формирования в России информационного общества и информационной экономики. Представлена картина условий, способствующих становлению информационной экономики, и факторов, препятствующих этому процессу. Излагается модель формирования информационной экономики, которая максимально отвечает национальной идентичности России и исторической преемственности страны.

The author analyzes necessity of creation of information society and information economy in Russia. The article shows the conditions which promote creation of information economy and factors which prevent this process.

The article present the model of creation of information economy which conforms the national identity of Russia and its historical continuity.

Ключевые слова: информационное общество, информация, знание, информационная экономика.

Keywords: information society; information; knowledge; information economy.

Современный этап развития общества характеризуется исследователями как информационный. Российское общество в результате процессов глобализации также приобретает черты информационного общества, хотя страна находится ещё в начале этого пути. Об этом свидетельствуют, прежде всего, результаты экономического состояния дел, которые обнаруживают солидную дистанцию отставания, в сравнении с более продвинутыми в информационном отношении странами.

Чтобы конкретно разобраться в экономической стороне информационного общества, охарактеризуем его сущность. Информационное общество представляет собой стадию постиндустриального общества, в котором главным фактором развития является производство и распространение информации.

В информационном обществе велика роль информации и знаний в жизни общества, и это приводит к формированию глобального информационного пространства, обеспечивающего эффективное взаимодействие людей, доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение социальных и личностных потребностей в информационных продуктах и услугах. Соответственно и экономика становится информационной. Информация в данном типе экономики делается товарной продукцией. В информационной экономике особый статус приобретают электронные информационные технические средства связи, которые способствуют ее развитию [7]. Вместе с тем, определение информационной экономики вызывает дискуссии, поскольку имеют место несколько трактовок. Во-первых, признаками информационной

экономики считаются производство компьютеров, электроники, а также наличие информационных услуг в издательском деле, на радиовещании и телевидении, в библиотеках и т.д. [4, с. 206]. Во-вторых, сущность информационной экономики усматривается в производстве товаров и услуг по сбору, передаче и демонстрации информации с помощью электронных устройств. Главным признаком всё же можно считать превращение информации в товар.

Обнаруживаются два аспекта функционирования информационного общества. Первый аспект – *технократический*, суть которого состоит в том, что, во-первых, общество имеет развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание в стране информационных ресурсов, необходимых для социального и научно-технического прогресса. Во-вторых, в обществе происходит процесс ускоренной автоматизации всех сфер и отраслей управления и производства.

Технократический аспект свидетельствует о том, что в обществе формируется информационная индустрия, то есть такой сектор экономики, который связан с производством технических устройств, используемых для производства, обработки, хранения и передачи информации.

Второй аспект – *социально-гуманитарный*, который позволяет рассматривать информационные технологии не только в качестве средств повышения производительности труда, но и как важную сферу жизни человека. Человек, обретая новые знания об окружающей действительности, изменяется сам и изменяет характер жизни и общения.

Философский взгляд на информационное общество обнаруживает, что информация и информационные процессы являются своеобразным отражением взаимодействия общества и природы, влияющего на социальные отношения в целом. По сути, информатизация общества может быть представлена как формирование "второй природы", ноосферы. Более того, исследователи социальных отношений прогнозируют становление нового типа общества – ноосферного, качественным отличием которого является существенная (более 50%) занятость населения в интеллектуальной сфере деятельности [1].

Согласно теории общественного развития, человек и научные знания, которые он производит, на протяжении истории находились в разных отношениях друг к другу [6]. Сначала научные знания применялись по отношению к природе с целью познания её законов и использования их для создания технологий. Затем благодаря инновациям Тейлора научные знания стали применяться по отношению к организации труда для того, чтобы повысить его производительность. Затем наступила эпоха модерна, которая основана на том, что научные знания стали применяться по отношению к самому знанию. Это получило название управленческой революции.

Разобраться в проблемах информатизации общества не удастся без представлений о знании, поэтому необходимо остановить внимание на том, что содержание понятий "знание" и "информация", несмотря на близость, имеет специфику. С точки зрения философии, информация может быть понята как атрибут всех материальных объектов, а также как свойство исключительно высокоорганизованной материи. Вместе с тем, важно рассмотреть точку зрения теории систем, согласно которой информация представляет собой обмен

сведениями между людьми; между человеком и автоматическим устройством; обмен сигналами в животном и растительном мире, а также может быть представлена как передача признаков от клетки к клетке, от организма к организму. Главное в этих определениях - фиксирование процесса обмена сведениями между различными субъектами и объектами.

Понятие "знание" шире по объему, чем понятие "информация". Приведём основные сущностные характеристики знания – это:

– понимание, приобретённое фактическим опытом;
– нечто понятое, что содержится в уме;
– акт понимания;
– состояние осведомлённости о чем-то;
– обладание информацией;
– диапазон осведомлённости и информированности [7].

В отличие от понятия "информация" здесь речь идёт о внутренних процессах, происходящих в духовном и ментальном бытии человека как субъекта познания. Эти выводы можно подкрепить наличием двух аспектов функционирования информационного общества, о которых только что шла речь, - технократический (доминанта обмена сведениями безотносительно к типу участника обмена) и социально-гуманитарный (доминанта преобразований внутреннего мира человека).

В работах исследователей по информационной экономике имеет место ещё одно интересное понятие - "экономическая информация". Оно интересно своей многоаспектностью, поскольку экономическая информация – это:

– вид экономической деятельности по производству информации как таковой;
– фундаментальный ресурс экономической системы;
– объект купли-продажи;
– благо, потребляемое обществом;
– элемент рыночного механизма;
– фактор в конкурентной борьбе;
– резерв, который используется при принятии решений.

При внимательном анализе многоаспектности данного понятия обнаруживаем всё те же два аспекта – технократический и социально-гуманитарный. "Слишком человеческий" характер экономической информации замечательно изложил Уэрта де Сото: это информация "практическая, субъективная, эксклюзивная, неявная, рассеянная в умах, созданная из ничего в уме предпринимателя, может быть передана бессознательно на рынке, не может быть выражена словами" [9, с. 61]. Смысловая и ценностная нагруженность данного понятия, как и многих других понятий экономической науки, убеждает нас в том, что они носят рациональный характер, и вместе с этим не только не отменяют человеческого измерения, но и задают новые координаты понимания сущности человека и экономических процессов.

Информатизация, получившая распространение во второй половине XX века, проявляет себя наиболее существенно в экономике. Прежде всего,

информация превращается в ресурс развития, сопоставимый с такими традиционными ресурсами как сырьё и энергия. Более того, информационные ресурсы существенно отличаются от материальных ресурсов [5]. Приведём основные отличия.

1. Информационные ресурсы принципиально неограниченны, ибо здесь понятие границ лишено смысла.
2. Информационные ресурсы обладают малой энергоёмкостью и материалоёмкостью, что делает их экологически предпочтительными по сравнению с материальными ресурсами.
3. Высокая эффективность и динамичность производства информационных ресурсов.
4. Лёгкость тиражирования результатов, найденных исследователями, что делает эти ресурсы востребованными множеством потребителей.

Не приходится сомневаться, что информация – это общественное благо, на котором не стоит экономить, ибо оно обеспечивает и высокую производительность, и высокую конкурентоспособность.

Кроме того, специалисты отмечают, что растёт объем продаж средств информатики и вычислительной техники, что позволяет говорить о макроэкономической значимости информационных ресурсов [3, с. 1].

Среди значимых проявлений информатизации надо назвать фактор формирования и развития рынка информации и знаний, и это существенно дополняет рынки труда, капитала, ресурсов.

Возрастание роли информационно-коммуникативной инфраструктуры в системе общественного производства, информационная экономика неизбежно сталкиваются с усилением роли социально-гуманитарного аспекта экономической деятельности. Это профессиональные навыки человека, опирающиеся на его индивидуализированные знания и творческие способности. Профессионализм и способность к творчеству суть самые важные характеристики труда. Работник, занятый в информационной экономике, часть своего свободного времени использует вовсе не для отдыха и развлечений, а для переподготовки, повышения своего профессионального уровня и самообразования в широком культурологическом смысле, увеличивая тем самым свою интеллектуальную собственность.

Вместе с тем, было бы преждевременным утверждать, что в России имеет место информационное общество и информационная экономика. Информационной может называться такая экономика, в которой существенная часть ВВП обеспечивается деятельностью по производству, обработке, хранению и распространению информации и знаний, и больше половины занятых участвуют в такого рода деятельности. Формирование экономических условий перехода к информационному обществу требует больших затрат. Опыт США показывает, что для развития информационных процессов необходимо вкладывать в развитие информационной индустрии до 10% ВВП ежегодно [3, с. 6]. При этом 25% ВВП создаётся именно за счет информационной индустрии. Примерно такая же ситуация и в развитых европейских странах. Вследствие этого можно предположить, что путь России пролегает в этих границах. Как

посчитали специалисты, в течение 7-10 лет необходимо делать массированные капиталовложения в формирование информационной экономики. Более того, следует переориентировать общественное сознание таким образом, чтобы эти цели воспринимались как приоритетные [3, с. 6].

Для того чтобы оценить реальные возможности такого варианта формирования информационной экономики, обратимся к параметрам, характеризующим уровень жизни россиян, влияющий на содержание общественного сознания. Отмечается серьёзная дифференциация российского общества, обусловленная уровнем доходов. Около одного процента россиян относятся к малообеспеченным и бедным, 21% - находятся на грани бедности, 7% - испытывают глубокую нищету [8, с. 41]. Различие в заработной плате верхних и нижних десяти процентов населения составляет более тридцати раз. В номинальном выражении доходов этот разрыв составляет более 14 раз, а в фактическом выражении более чем 17 раз [8, с. 41]. Из общего прироста доходов почти половина (45%) направляется благополучной части населения, тогда как 10% бедных людей достаётся 3% [2, с. 27]. Финансовый кризис, последствия которого ещё не преодолены, эту картину не улучшил. Становится понятным, что вариант интенсивных вложений в развитие информационной экономики не может быть принят.

Реалистичный подход должен быть основан на таких критериях и характеристиках, которые будут ориентированы на российские социально-культурные особенности и опираться на минимальные капиталовложения. Россия должна исходить из того, что получить большие объёмы инвестиций от отечественных коммерческих структур, а тем более из зарубежных источников не представляется возможным. Отсутствие свободных инвестиций, которые могли бы быть направлены на финансирование программ, уменьшение объёмов производства – факторы, препятствующие быстрому продвижению к информационной экономике.

Необходимо учитывать ещё целый ряд обстоятельств, затрудняющих процесс формирования информационной экономики в России. Прежде всего, укажем на следующие:

– существующая нестабильность политического и экономического положения в стране (об этом свидетельствуют приведённые цифры доходов). Вследствие этого государство не может эффективно и быстро решать задачи перехода к информационному обществу;

– снижение возможностей централизованного управления, поскольку регионы не откажутся от существующего уровня самостоятельности;

– динамичное развитие российского рынка информационных и телекоммуникационных средств и технологий, хотя рыночные реформы и модернизация имеют вялотекущий характер [3, с. 5].

Российская модель формирования информационной экономики, как считают специалисты, должна быть построена с учётом российских условий и российской ментальности. Приведём основные параметры этой модели [3, с. 9].

Во-первых, создание экономических условий, которые способствовали бы интеграции государственных и негосударственных структур в деле развития рынка информационных и коммуникационных услуг для населения.

Во-вторых, формирование и укрепление в экономике новых технологических укладов, которые основаны на массовом использовании информационных технологий.

В-третьих, развитие и укрепление экономического потенциала информационной экономики, которая выражается в государственной поддержке отечественных производителей средств информатизации, информационных услуг и продуктов.

В-четвёртых, разработка комплекса мер по экономическому регулированию рынка информационных технологий, услуг и продуктов с помощью таможенной, налоговой и кредитно-финансовой политики.

В-пятых, повышение уровня образования, научного и культурного развития посредством информационного обмена на международном уровне.

В-шестых, государственная поддержка подготовки и переподготовки кадров для работы в коммуникационных и информационных системах нового поколения.

В-седьмых, развитие массовой домашней компьютеризации.

Успешное продвижение по пути реализации этой модели позволит России стать новатором цивилизационного процесса, поскольку этот путь не повторяет европейский опыт. В качестве фундамента российской модели должны оставаться историческая преемственность и национальная идентичность. В этом случае есть надежда на то, что информация и знания будут служить саморазвитию личности и формированию единого духовного пространства страны.

Не вызывает сомнений объективная необходимость формирования информационной экономики, однако взгляд на информационную экономику исключительно сквозь розовые очки чрезвычайно опасен. Опыт стран, наиболее продвинутых в этом отношении, показывает, что данный сектор экономики не может развиваться без промышленного фундамента, без соответствующей инфраструктуры. Доказательством могут служить энергозатраты: производство одного компьютера требует столько же электроэнергии, сколько тратит в год среднестатистическая европейская страна [4, с. 208]. Это означает, что успехи информационной экономики базируются на успехах экономического развития в целом. Проблематичным выглядит и экологический аспект информационной экономики, ибо производство и, что ещё важнее, утилизация стремительно устаревающего оборудования представляют огромную нагрузку для окружающей среды.

Весьма важным обстоятельством представляется коммерциализация доступа к информационным ресурсам и информационным технологиям. Формируется информационная форма монополизма, основанная на многочисленных затруднениях реализации права на интеллектуальную собственность [4, с. 212].

Концепция становления информационного общества и информационной экономики в России является основой для дальнейших детальных разработок специалистов разных направлений, чтобы избежать подводных камней, кроющихся в этом многосложном процессе.

Литература

1. Грум-Гржимайло Ю.В. Экономика информационного общества. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://emag.ru/arc/infosoc.nsf]
2. Дифференциация российского общества в зеркале публичной политики. - М., 2005.
3. Концепция формирования информационного общества в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dzyalosh.ru/01-comm/books/stan-obshestva/prill.html
4. Литвак Н.В. Кризис социологических концепций информационного общества в сфере социально-экономических отношений // Философия хозяйства: Альманах. - 2011. - №1.
5. Макаров В.П. Формирование глобального информационного пространства // Вестник МГУ. Серия 18. Социология и политология. – 2005. - №3.
6. Рубанов В.А. Актуальные проблемы информационного права. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www/for-expert.ru
7. Словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://virmk.narod.ru
8. Социальное неравенство и публичная политика. - М., 2008.
9. Уэрта де Сото Х. Социализм, экономический рост и предпринимательская функция. - М., 2008.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АНДРЕЯНОВА НИНА ИВАНОВНА	канд. экон. наук, доцент БФУ им. И. Канта, г. Калининград
БОРИСЕНКО ЭЛИНА СЕРГЕЕВНА	экономист группы компаний "Содружество", г. Калининград
ВОЛЬВАЧ ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	аспирант Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ВОРОБЬЕВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ	полномочный представитель губернатора Калининградской области, соискатель БФУ им. И. Канта, г. Калининград
ГЕННЕ ВЯЧЕСЛАВ ВИКТОРОВИЧ	руководитель архитектурной мастерской, соискатель Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ЗАКРЕВСКАЯ ГАЛИНА СЕМЕНОВНА	доктор экон. наук, профессор Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
КАРЦЕВА ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА	бакалавр экономики, менеджер ООО "АВС", г. Юрмала, Латвия
КОЛМАКОВА ОЛЬГА ДМИТРИЕВНА	референт-переводчик КБ "Энерготрансбанк", г. Калининград
КОРОТЧЕНКО АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА	аспирант Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
КОХАН АНЖЕЛИКА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КУЗИН ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
МИХАЙЛОВ ЕВГЕНИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ	руководитель аппарата правительства Калининградской области, соискатель Калининградского государственного технического университета
МИШИНА СВЕТЛАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА	начальник отдела доходов управления планирования бюджета мэрии г. Калининграда, аспирант Российской академии государственной службы при Президенте РФ, г. Калининград
МНАЦАКАНЯН АЛЬБЕРТ ГУРГЕНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор, президент НОУ ВПО "Балтийский институт экономики и финансов", г. Калининград
МОИСЕЕВА НИНА КОНСТАНТИНОВНА	доктор экон. наук, профессор, зам. директора Института экономики, управления и права, лауреат Государственной премии РФ, г. Москва

ОВЧАРОВА ОЛЬГА ПАВЛОВНА	канд. экон. наук, доцент БФУ им. И. Канта, г. Калининград
ПОЛИТАНЬСКА ИРИНА	магистр финансов и банковского дела Гданьского университета, Польша
САЛИХОВ АЛИ ВАЙСОВИЧ	доктор пед. наук, профессор Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
СЕЛИВАНОВА ЛЮДМИЛА АГАФОНОВНА	доктор экономики, доцент Балтийской международной академии, г. Рига, Латвия
ТЕПЛИЦКИЙ ВЛАДИМИР АБРАМОВИЧ	доктор экон. наук, профессор БФУ им. И. Канта, г. Калининград
ХАРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	кандидат экономических наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ЧЕТВЕРИКОВА НАДЕЖДА АЛЕКСАНДРОВНА	доктор филос. наук, профессор, зав. кафедрой Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ШАПКА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА	ведущий специалист Калининградского филиала ОАО "Славянка"

Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал"

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 6-9 строк; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес для пересылки авторского экземпляра журнала.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок и упоминаться в тексте в виде ссылок.

Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы (оформляется строго по ГОСТ 7.1-2003), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала". Отклоненные редакционной коллегией статьи с согласия авторов могут быть опубликованы в сборниках научных трудов БИЭФ.

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются наложенным платежом, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236029, г. Калининград, ул. Горького, 23. Балтийский институт экономики и финансов.

E-mail: rio@bief.ru

Справки по телефону: (4012) 91-66-64 (телефон/факс), 95-08-29.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№2(6) - декабрь 2011 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г.
Подписано в печать 16.12.11. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф. Усл. печ. л. 23,25.
Тираж 500 экз. Заказ 29.

Издательство НОУ ВПО "Балтийский институт экономики и финансов" (БИЭФ).
236029, г. Калининград, ул. Горького, 23.