

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



МОСКВА
№ 1/2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО ШЕСТОЙ

МОСКВА
№ 1/2009

По решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук».

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-087-8
ISSN 2072-2060

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Г.Х. ПОПОВ

Главный редактор, президент
Вольного экономического общества
России, президент Международного
Союза экономистов, доктор
экономических наук, профессор

Л.И. АБАЛКИН

Вице-президент, председатель
Научно-практического Совета Вольного
экономического общества России,
научный руководитель Института
экономики РАН, академик РАН,
доктор экономических наук, профессор

И.В. ВОРОНОВА

Координатор-составитель,
вице-президент Вольного экономического
общества России, кандидат
экономических наук, профессор

В.В. ИВАНТЕР

Член Правления Вольного экономического
общества России, директор Института
народно-хозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

В. Н. КРАСИЛЬНИКОВ

Руководитель издания,
Первый вице-президент Вольного
экономического общества России,
академик РАЕН, доктор экономики
и менеджмента, профессор

Р.И. ПЛОТНИКОВА

Вице-президент Вольного
экономического общества России,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор

В.А. РАЕВСКИЙ

Член Президиума Вольного
экономического общества России,
Президент Международного
консультативно-правового центра
по налогообложению, доктор
экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

КРУГЛЫЙ СТОЛ

«НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – 10 ЛЕТ»

26 ноября 2008 г., Каминный зал ВЭО России

Л.И. Абалкин (Вступительное слово)	11
В.Г. Пансков	12
В.М. Симчера	19
Л.Н. Лыкова	32
В.А. Раевский	35
А.П. Починок	39
М.А. Коробейников	42
К.Б. Норкин	47
В.А. Зверховский	50
П.А. Котенко	53
В.И. Павлов	58
М.Д. Абрамов	59
В.А. Кашин	63
С.Н. Рябухин	68
В.М. Ким	70
Л.И. Гончаренко	84
Л.И. Абалкин (Заключительное слово)	91

КРУГЛЫЙ СТОЛ

«ИСЛАМСКАЯ ЭКОНОМИКА»

22 декабря 2008 г., Каминный зал ВЭО России

Г.Х. Попов (Вступительное слово)	95
Р.И. Беккин	99
Г.Д. Джемаль	106
С.Н. Рябухин	110
Л.Р. Сюкияйнен	112
С.Б. Байзаков, Ж.А. Иманалиев	116
К.Б. Норкин	129
К.М. Уразбаев	131
Р.И. Беккин (Заключительное слово)	133
Г.Х. Попов (Заключительное слово)	134

КРУГЛЫЙ СТОЛ
«МЕСТО И РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ
ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ»

11 декабря 2008 г., Каминный зал ВЭО России

Л.И. Абалкин (Вступительное слово)	139
С.Н. Рябухин	141
М.Б. Пушкарева	147
М.А. Коробейников	155
Н.Н. Тютюрюков, Г.П. Тернопольская	160
А.В. Мурычев	164
К.Б. Норкин	168
В.А. Раевский	172
А.В. Красильников	174
А.С. Плотников	180
В.П. Михеев	182
С.Н. Рябухин (Заключительное слово)	183
Л.И. Абалкин (Заключительное слово)	186

XVIII НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«ПОЛЬСКОЕ И РОССИЙСКОЕ СЕЛО
ПЕРЕД ВЫЗОВАМИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»
КОМИССИИ УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ РОССИЙСКОЙ
АКАДЕМИИ НАУК И ПОЛЬСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

24–25.06.2008 г., Каминный зал ВЭО России

Продолжение

(Начало – том девяносто девятый Трудов ВЭО России)

К. Завалиньска	190
Л.А. Овчинцева	205
Т.Г. Нефедова	215
Л.В. Никифоров, Т.Е. Кузнецова	227

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

А.И. Азарин, Т.В. Корякина, И.Л. Филинский «Особенности формирования конкурентной стратегии предпринимательских структур»	236
---	-----

И.В. Беянина «Пути и методы формирования, развития и функционирования инновационно-ориентированной системы управления, базирующейся на рациональном использовании трудового потенциала»	246
Г.В. Гудименко, А.Б. Кондрашов «Индивидуальное строительство как способ решения жилищной проблемы на примере Орловской области»	260
О.М. Дюжилова «Концептуальные основы возникновения кризиса»	267
Е.В. Карпунина «Неоднозначный подход к оценке неплатежеспособности должников»	272
В.В. Мельников, А.А. Полиди «К вопросу диверсификации активов организации»	276
П.А. Смирнов «Актуальные проблемы федеральных целевых программ в свете бюджетирования, ориентированного на результат»	282
Д.А. Стрельцов «Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур»	291
А.В. Яровой «Экономический мониторинг инвестиционной политики в странах СНГ»	301
Условия предоставления научных статей для публикации в сборниках научных Трудов ВЭО России	306

КРУГЛЫЙ СТОЛ
**«НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – 10 ЛЕТ»**

26 ноября 2008 г., Каминный зал ВЭО России



Круглый стол
«Налоговый кодекс Российской Федерации – 10 лет»
26 ноября 2008 г., Каминный зал ВЭО России

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! Вы находитесь в здании, где расположен Президиум Вольного экономического общества России. Оно основано Екатериной II в 1765 году. Здесь размещены портреты всех Президентов Вольного экономического общества за его историю. Мы сохранили эмблему, которую утвердила Екатерина II, – это улей с пчелами и надпись «Полезное».

В то время, когда создавалось Вольное экономическое общество, еще не было Министерства финансов. Мы отмечаем двухсотлетие со дня его основания 6 лет назад. Сейчас интерес к Екатерине Великой возрос. Вы знаете, сейчас идет большая дискуссия вокруг имени Россия, единственная женщина там – это Екатерина Великая. Эта фигура вызывает много споров, но это позволяет сохранить историческую память в стране.

Теперь о круглых столах. Мы проводим их регулярно. Их общая тема с начала нового тысячелетия – это экономический рост России. Сегодня наш круглый стол посвящен 10-летию принятия Налогового кодекса, что вполне вписывается в эту тему экономического роста России. Мы проводим этот круглый стол совместно с редакцией журнала «Финансы».

Что касается Налогового кодекса – то это не изолированное явление, а составное звено долгосрочной стратегии страны. Он изменялся и будет изменяться впредь. Уже приняты поправки к Налоговому кодексу, и впредь они будут учитываться. Но это тактика. Хочу, не дожидаясь доклада и раскрытия темы, сказать, что мы выбираем всегда в качестве докладчика кого-то из выдающихся ученых. Я не знаю, что будет говорить докладчик – у нас Вольное экономическое общество, идет свободная дискуссия. Мы рассылаем наши материалы и в органы власти Российской Федерации, и в субъекты Федерации, издаем сборники. Видимо, издадим и материалы нашего сегодняшнего круглого стола.

Есть одно ограничение, которое мы очень строго соблюдаем всегда, – это регламент. Докладчик попросил дать ему 20 минут, выступающим – 10 минут. У меня есть уже и список желающих. Если кто-то хочет дополнительно выступить, присылайте записки. Что касается докладчика, то им является выдающийся специалист в этой области – Владимир Георгиевич Пансков. Он прошел все стадии роста и в союзном, и в российском правительстве. Сейчас он является председателем Комитета по аудиту Совета директоров банка «Возрождение», д.э.н., профессор.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.Г. ПАНСКОВ,

председатель Комитета по аудиту Совета директоров

ОАО «Банк «Возрождение», член Совета директоров

АКБ «Bankhaus Erbe», заслуженный экономист РФ, д.э.н., профессор

Уважаемые участники круглого стола, коллеги!

Принятие в 1998 году первой части Налогового кодекса РФ явилось **поистине историческим моментом** в процессе формирования налоговой системы России, вновь через многие десятилетия вставшей на рыночные рельсы развития. И сегодня, десять лет спустя, **кажется невероятным**, что этот документ разрабатывался и принимался в условиях глубочайшего экономического кризиса практически не сформированной налоговой системы. Тем не менее это сделать удалось, и огромная заслуга в этом, безусловно, принадлежит **Сергею Дмитриевичу Шаталову**. Придя в 1995 году на работу в Минфин России, он буквально с первых дней поставил вопрос о необходимости разработки Налогового кодекса страны. И сегодня можно без преувеличения сказать, что при отсутствии Налогового кодекса развитие нашей экономики было бы менее успешным.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что **задача сегодняшнего заседания** состоит не столько в том, чтобы по достоинству оценить роль и значение кодекса в развитии российской экономики. Главное – **обозначить наиболее принципиальные проблемы**, которые, безусловно, имеются в развитии российской налоговой системы, и выработать рекомендации по их решению.

Одной из серьезнейших задач, особенно обострившейся в период переживаемого мирового финансового кризиса, является **выработка эффективных инструментов** налогового регулирования и стимулирования **инвестиционной активности**.

Эффективность применения в налоговой политике той или иной формы стимулирования зависит в первую очередь от условий, на которых данная финансовая поддержка государством осуществляется. Получение организациями дополнительных финансовых ресурсов на развитие производства можно обеспечить как путем предоставления **целевых налоговых льгот**, так и путем использования других форм льготирования, **в том числе снижения налоговых ставок или уменьшения налоговой базы по основным налогам**.

Но не последнюю роль играет **уровень сознательности** налогоплательщиков и их готовность направить дополнительно полученные финансовые ресурсы на инвестиционные цели.

С началом **разработки и принятия второй части** Налогового кодекса был взят курс на преимущественное использование такой формы налогового стимулирования, как **пониженная налоговая ставка**.

Как известно, в этот период ставка налога на прибыль была снижена с **35 до 24%**, по НДС – с **20 до 18%**, по единому социальному налогу – с **36,5 до 26** процентов. Существенной корректировке в сторону уменьшения были подвергнуты также ставки единого налога для организаций малого бизнеса, работающих на специальных налоговых режимах.

Между тем вливание в экономику дополнительных финансовых ресурсов за счет снижения ставок *не привело даже к незначительному увеличению* доли собственных средств в источниках финансирования капитальных вложений. Если в **2001 году** собственные средства составляли **42,5%**, то к **2006 году** их доля снизилась до **41,5** процента. При этом ни в одном году за этот период времени удельный вес собственных источников не превысил показателя 2001 года.

Мало того, отмена с **2002 года** инвестиционной льготы по налогу на прибыль моментально привела к существенному *падению доли прибыли*, направляемой предприятиями на инвестиции.

В настоящее время налоговое стимулирование инвестиционной активности осуществляется *как в форме пониженной налоговой ставки и освобождения от налога, так и в форме целевых налоговых льгот.*

Вместе с тем в практике налогового стимулирования инвестиционной деятельности российских налогоплательщиков не прослеживается определенной системы. Налицо наличие *разрозненных мероприятий*, не позволяющих добиться существенного изменения сложившегося положения в структурной перестройке российской экономики.

Между тем необходимо осознавать, что снижение налоговой нагрузки путем уменьшения налоговых ставок или освобождения от уплаты налога *предоставляет налогоплательщику дополнительные финансовые ресурсы* для развития и модернизации производства *без каких-либо обязательств* со стороны последнего по направлениям их использования.

Государство не имеет никаких гарантий, что высвободившиеся в результате предоставления льгот средства будут использованы налогоплательщиком именно на развитие производства. Как показывает мировой опыт, даже добропорядочные налогоплательщики в подобных случаях на экономическое развитие расходуют не более одной трети высвободившихся финансовых ресурсов.

В отличие от стимулирования путем снижения ставок или освобождения от уплаты налога *предоставление целевых налоговых льгот гарантирует государству практически 100-процентное использование* вливаемых в экономику финансовых ресурсов на те цели, которые государство преследует при предоставлении льготы.

Вместе с тем *государство может и должно получать гарантированный экономический эффект* и при снижении ставок по налогам, и при любой другой форме предоставления налоговых преференций. Поэтому при разработке мер налогового стимулирования инвестиционной активности необходимо предусматривать *систему гарантий* использования полученных дополнительно финансовых ресурсов (или их части) на установленные государством цели, и в первую очередь на реализацию инновационных и инвестиционных проектов.

Предусмотренное с 1 января 2009 года *снижение до 20% ставки налога на прибыль* нацелено на разрешение кризисной ситуации в экономике. Размер предоставляемых в распоряжении хозяйствующих субъектов дополнительных финансовых ресурсов оценивается Минфином в сумме около **400 млрд рублей**.

На наш взгляд, подобное вливание финансовых ресурсов вряд ли поможет вывести экономику из кризисной ситуации.

Во-первых, размер дополнительной финансовой помощи в значительной мере *переоценен*, поскольку в 2009 году резко уменьшится налоговая база по данному налогу – прибыль.

Во-вторых, вряд ли является рациональным раздавать финансовые ресурсы *всем без исключения*, без учета разработки каждым хозяйствующим субъектом соответствующей антикризисной программы и без учета реальной потребности в ресурсах. Это особенно важно в условиях резко сужающихся финансовых возможностей государства в связи с падением доходов бюджета и наличием его дефицитности.

Практически все выделенные государством в такой форме дополнительные ресурсы *пойдут на пополнение оборотных средств*, и только незначительная часть – возможно, на финансирование инвестиционных программ.

Решение проблем выхода российской экономики из кризиса, на наш взгляд, должно осуществляться в двух направлениях.

Первое направление – пополнение оборотных средств – должно осуществляться не налоговыми методами, а путем предоставления *банковского кредита* коммерческими банками, прямая поддержка которых в настоящее время осуществляется государством. Здесь важно проконтролировать, чтобы полученные банками средства дошли до реального сектора экономики.

Второе направление – стимулирование инвестиционной активности предприятий, поскольку вывод экономики из кризисной ситуации невозможен без технического перевооружения производства, без обновления техники и технологии. Здесь решающую роль должны сыграть именно налоговые механизмы.

Необходимо, на наш взгляд, *коренным образом изменить направления налоговой политики государства в части регулирования и стимулирования инвестиционных процессов в российской экономике*. Она должна носить более активный характер, не просто создавая экономические условия и возможности для осуществления предприятиями инвестиционной деятельности, а *целенаправленно побуждать* их проводить модернизацию и обновление производства.

В связи с этим следует восстановить ранее действующую ставку налога на прибыль организаций в размере **35 процентов** с одновременным снижением *до 13–14 процентов ставки налога на добавленную стоимость*. Тем самым государство, с одной стороны, даст понять бизнес-сообществу, что оно *преследует не фискальные*, а совершенно иные цели, повышая ставку налога на прибыль. С другой стороны, снижение ставки НДС будет иметь *стимулирующее значение для развития в первую очередь обрабатывающих отраслей промышленности*, где доля добавленной стоимости несравненно больше, чем в добывающих отраслях.

Кроме того, *снижение ставки НДС* будет способствовать росту *потребительского спроса*, позитивно влияя на развитие всей экономики.

Одновременно необходимо вернуться к *ранее действовавшей налоговой льготе*, которая позволяла налогоплательщикам уменьшить облагаемую прибыль на сумму фактически произведенных затрат на финансирование капитальных вложений. Тем самым будут созданы экономические условия, при которых относительно *высокая ставка налога на прибыль станет побудительным мотивом* в стремлении предприятий уменьшить уплату налога, не нарушая при этом налоговое законодательство.

Действующим российским налоговым законодательством *предусмотрены определенные налоговые льготы* при начислении и использовании амортизационных отчислений, использование предприятиями метода ускоренной амортизации в первые годы эксплуатации оборудования.

Тем не менее данный механизм налогового стимулирования в настоящее время *работает недостаточно эффективно*. Одна из важнейших причин этого – *отсутствие прямой зависимости* размера начисленной амортизации, уменьшающего налоговую базу по налогу на прибыль, и фактического использования амортизационных отчислений на инвестиции.

Поэтому сегодня *имеется экономическая заинтересованность* налогоплательщика применять *ускоренную амортизацию*, но *нет мотивов*, которые побуждали бы его расходовать полученные за счет уменьшения налоговых платежей финансовые ресурсы на предназначенные цели.

Это возможно только в условиях, когда в затраты предприятий при начислении налога на прибыль будут *включаться не суммы начисленной амортизации, а суммы, фактически направленные на финансирование инвестиций*. Подобное положение действует во всех экономически развитых странах, и это ни у кого не вызывает удивления.

Амортизационные отчисления должны стать мощным *катализатором развития экономики* путем обновления основных фондов, превращения их из источника восстановления изношенных фондов в источник расширенного воспроизводства. А для этого необходимо наряду с целевым их использованием ввести *более прогрессивную ускоренную амортизацию, а также существенно сократить сроки эксплуатации основных фондов*.

Серьезным налоговым рычагом инновационного развития российской экономики должен стать механизм *инвестиционного налогового кредита*. В настоящее время для его получателей, как известно, установлены определенные экономические стимулы, в том числе заявительный характер его получения, а также льготный размер уплачиваемых по кредиту процентов.

Между тем данный важнейший инструмент развития российской экономики в настоящее время практически *не работает*. За последние десять лет федеральных налогов не выдано ни одного инвестиционного налогового кредита.

Основные причины не действенности механизма инвестиционного налогового кредита видятся в условиях его предоставления.

В частности, налогоплательщиков не устраивают *сроки и условия* предоставления кредита, а также *пределы уменьшения текущих платежей* по соответствующим налогам.

В частности, он предоставляется *в размере 30% стоимости оборудования*, используемого исключительно для технического перевооружения. При этом предельный *срок предоставления кредита* не может превышать *пяти лет*.

1) Инвестор при этом *должен доказать, что он проводит именно техническое перевооружение производства*. Под данное определение зачастую не попадают затраты на приобретение оборудования, а также расходы на достройку, дооборудование, реконструкцию и модернизацию основных средств.

2) Другое немаловажное ограничение состоит в том, что платежи по каждому налогу не могут превышать *50% платежей по этому налогу*.

3) Следующее принципиальное ограничение – это *перечень налогов*, по которым кредит может быть предоставлен:

в части федеральных налогов кредит может быть предоставлен только по налогу на прибыль организаций. При этом следует иметь в виду, что основная доля данного налога (с 1 января 2009 года – почти 90 процентов) поступает в бюджеты субъектов Федерации. Это существенно сужает размер источников кредитования по линии федеральных органов власти.

В части региональных и местных налогов кредит может быть предоставлен по любому из них. Вместе с тем такой расширительный перечень не имеет практически принципиального значения, если учесть роль и место данных налогов в системе налогообложения потенциальных инвесторов.

Необходимо существенно пересмотреть как цели подобного кредита, так и условия его предоставления.

В частности, следует существенно *расширить сферу применения инвестиционного налогового кредита*. Он должен выдаваться организациям сферы материального производства на реализацию любых инвестиционных или научно-исследовательских проектов.

Следовало бы *расширить и перечень федеральных налогов*, за счет которых может быть выдан данный кредит. В этот перечень можно было бы включить **акцизы, налог на добавленную стоимость, а также налог на добычу полезных ископаемых**.

Необходимо также снять действующие *ограничения по размеру суммы налога*, направляемой на получение кредита, а также по срокам его предоставления. Платежи по данному кредиту должны осуществляться в пределах всей суммы налога, по которому получен кредит. Срок же предоставления кредита необходимо определять в договоре с налоговыми органами в пределах срока окупаемости соответствующего проекта.

Следующим моментом совершенствования налоговой политики в рассматриваемой области должно стать, по нашему мнению, существенное *расширение налоговых прав и полномочий региональных и местных органов* власти в части формирования на соответствующей территории благоприятного инновационного климата.

Как известно, в настоящее время законодательные органы субъектов Федерации *имеют право вводить дополнительные льготы* в целях привлечения инвестиций в экономику региона только по налогу на прибыль, на имущество организаций, а с 1 января 2009 г. – по единому налогу при упрощенной системе налогообложения.

При этом необходимо иметь в виду, что эти *права в достаточной степени сужены*. Дело в том, что возможность получения налоговой льготы по налогам на прибыль и на имущество организаций не является столь привлекательной для потенциальных инвесторов. Достаточно сказать, что поступления налога на имущество в бюджетную систему страны составляют чуть более **200 млрд рублей**, что составляет всего **около трех процентов** в общей сумме уплачиваемых налогоплательщиками налогов.

Не лучшим образом обстоит дело и в части налога на прибыль. Право субъектов РФ понижать ставку налога в пределах до 4 процентных пунктов обеспечивает возможную сумму льготирования в пределах 300 млрд рублей, или чуть более 4 процентов уплачиваемых налогоплательщиками налогов.

Возможность снижения ставки единого налога при упрощенной системе налогообложения *с 15 до 5 процентов не коснется предприятий сферы материального производства*, поскольку мало кто из них использует налоговую базу в виде доходов за минусом расходов.

Налог по ставке в размере 15 процентов платят в основном те организации малого бизнеса, которые имеют крупные обороты при относительно низкой рентабельности. К этой категории налогоплательщиков относятся в основном торговые организации.

Представляется, что в Налоговый кодекс необходимо внести соответствующие поправки, осуществив при этом комплекс мер, препятствующих использованию налоговых привилегий для решения чисто корпоративных интересов.

Во-первых, в целях создания муниципальным органам условий для налогового стимулирования привлечения инвестиций следует восстановить ставку отчислений от налога на прибыль в бюджеты муниципальных образований за счет соответствующего снижения ставки налога, по которой он уплачивается в бюджеты субъектов Федерации (в региональные бюджеты).

Во-вторых, целесообразно установить право региональных и местных органов власти уменьшать установленную федеральным законодательством ставку отчислений от налога на прибыль в региональные и местные бюджеты вплоть до полного освобождения от уплаты данного налога.

В-третьих, следует предусмотреть, что указанная льгота, а также освобождение от налога на имущество организаций могут предоставляться исключительно тем налогоплательщикам, которые не только зарегистрированы и поставлены на налоговый учет, но и осуществляют деятельность в сфере материального производства на соответствующей территории.

В-четвертых, неременным условием применения указанных льгот должно быть использование налогоплательщиком части высвободившихся ресурсов (оговоренной в законе) на инвестиционные цели.

Мировой опыт свидетельствует, что инновационное развитие экономики невозможно без серьезной государственной **поддержки малого и среднего предпринимательства**.

При выборе путей налогового стимулирования малого предпринимательства важно вначале определить формы этого стимулирования.

В настоящее время налоговое стимулирование малого бизнеса осуществляется за счет замены уплаты налогами малыми предприятиями ряда налогов единым налогом при их переходе на один из специальных режимов налогообложения. И опять **повторяется старая ошибка**: большинство малых предприятий применяют льготную ставку единого налога (которая с 2009 года может еще более снизиться) без каких-либо обязательств с их стороны по направлениям использования высвободившихся средств.

Неслучайно поэтому **замена льготы по налогу на прибыль возможностью перехода на специальные режимы** налогообложения не привела к повышению эффективности и развитию производства и увеличению налоговых платежей по данной группе предприятий. Число малых предприятий увеличивается медленно, размер уплачиваемых ими налогов в расчете на одну организацию не повышается. При этом рост числа предприятий, работающих на упрощенной системе, в значительной степени обеспечивается за счет дробления и разукрупнения относительно больших организаций.

Система **ЕНВД первоначально задумывалась как механизм усиления** контроля государства за выручкой и налогами в тех сферах экономики, где учет и контроль затруднены. Вместе с тем постепенно данная система перестала играть предназначенную ей роль, превратившись за неполные девять лет в еще один элемент налогового стимулирования малого предпринимательства. В настоящее время размер уплачиваемого единого налога на вмененный доход на порядок ниже сумм замененных им налогов.

В то же время малые *предприятия, работающие на общем режиме* налогообложения, практически *не имеют налоговых льгот* для развития производства и находятся в неравном положении по сравнению с перешедшими на специальные режимы налогообложения.

Необходимо принципиально изменить подход к налоговому стимулированию развития малого предпринимательства.

По нашему мнению, решающую роль в налоговом стимулировании развития малого предпринимательства должна выполнять упрощенная система налогообложения. Она должна не просто стимулировать, но «заставлять» перешедшие на нее предприятия развиваться. При этом следовало бы разрешить малым предприятиям дополнительно *индексировать величину предельного размера их доходов* сверх индексации на коэффициент – дефлятор.

Установление неизменного предельного размера объема производства ставит малые предприятия в жесткие рамки. Фактически налоговое законодательство не только не стимулирует развитие, но фактически запрещает этим предприятиям развиваться. Вместе с тем упрощенная система налогообложения не может применяться конкретным предприятием бесконечно, она должна быть ограничена определенным временным периодом (не более 5 – 7 лет), вне зависимости от того, достигло или нет малое предприятие установленных законом предельных объемов производства.

Основной задачей системы ЕНВД должно стать максимальное сокращение возможностей ухода от налогообложения. Но при этом данная система не должна подрывать заинтересованность организаций малых форм в развитии своей деятельности.

В этих целях предлагается передать вопросы налогового регулирования системы единого налога на вмененный доход в основном *в ведение муниципальных органов.*

При этом им необходимо предоставить более широкие права по установлению показателя базовой доходности, видов предпринимательской деятельности, в отношении которых вводится данный налог, а также по определению размера корректирующего коэффициента К₂, характеризующего особенности предпринимательской деятельности.

Налоговое стимулирование всех остальных малых и средних предприятий должно осуществляться в ином порядке.

Для вновь созданных организаций предлагается восстановить действовавшую до 2002 года льготу в части снижения, вплоть до нулевой, ставки налога на прибыль в первые четыре года работы. При этом возможность применения данной льготы следовало бы увязать с направлением полученных дополнительных средств (или их части) на развитие производства.

Для действующих предприятий этих категорий следовало бы восстановить ранее действовавшую налоговую льготу в виде полного освобождения от налога на прибыль той части прибыли, которая была использована ими на инвестиции.

Только в условиях *выработки целенаправленной системы мер* по созданию системы налогового стимулирования и регулирования при жестком контроле государства за эффективным использованием предоставляемых льгот и преференций может быть обеспечен переход российской экономики на инновационный путь развития.

Спасибо за внимание!

ХРОНОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ВЕКОВЫХ ТРЕНДОВ ИСТОРИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА*

В.М. СИМЧЕРА,

директор Научно-исследовательского института проблем социально-экономической статистики Федеральной службы государственной статистики, заслуженный деятель науки Российской Федерации, д.э.н., профессор

Положение с прогрессом практически во всех его видах и любых формах, за особо редкими исключениями, везде и всюду на протяжении целых столетий одно и то же: прогресс есть, а человеку толку от него нет или совсем мало. А поэтому, пока мы не установили законы прогресса, не определили его ядро, цель и движущие силы, ставить диагноз и предсказывать последствия прогресса, разрабатывать программы его профилактики и ускорения – дело не только бесперспективное, но и вполне бесполезное.

Дефиниции, классификации, поиски систем показателей прогресса и тем более наукообразный пафос и агрессивный пиар, скорее, еще большие запутывают проблему, чем помогают ее решить.

2. На интуитивном уровне всем, везде и всегда было известно, что события, происходящие в окружающем мире, находятся в тесной взаимной связи (прямой и обратной) и не могут быть правильно истолкованы и восприняты человечеством без их целостного понимания.

Однако какая эта взаимосвязь, какого качества и конкретно между какими историческими событиями – это и сегодня науке неизвестно. Между тем очевидно, что знание уровней и рангов этой взаимосвязи – не только предмет любопытства, но и дело огромного практического значения. В особенности и в первую очередь важную роль играет установление взаимосвязи между теми общественно-историческими событиями, отзвук которых затрагивает все другие события и обладает доминантным эффектом, определяющим весь ход последующего исторического развития.

Среди подобных взаимосвязей на первом месте находятся взаимосвязи между темпами социально-экономического развития, режимами правлений, войнами, открытиями, личностями и воззрениями, формирующими в совокупности родовые основы жизни, ее тип и таким образом определяющими все другие взаимосвязи как косвенные или производные.

При этом первостепенное значение для России имеет установление парных и множественных циклических взаимосвязей между темпами социально-экономического

* Статья представляет краткое изображение одноименного доклада, с которым автор выступил на мировом форуме «Диалог цивилизаций» на о. Рэдэк (Греция) в ноябре 2008 г.

роста и периодами правлений (1) и далее (на этой основе) установление множественной корреляции между ними и другими ведущими факторами поступательного исторического развития, в первую очередь между ними и деятельностью великих ученых и мыслителей, отечественными и мировыми изобретениями, а также отечественными и мировыми сражениями и войнами.

Даже связь между созданием монастырей и общим экономическим развитием в России заметна и имеет важное значение для полноценного понимания отечественной истории. Поэтому нет нужды доказывать, что все восемь приводимых ниже тематических хронологий включены в настоящее исследование как необходимые и, по нашему убеждению, будут содействовать более глубокому пониманию рассматриваемых проблем.

В целом, как показывают опубликованные нами долговременные хронологии (2), характеризующие динамику важнейших исторических событий (в нашем случае по максимуму за 2700 лет), которые в обобщенном виде представлены данными табл. 1 и иллюстрирующими их далее графическими рисунками 1–5, в историческом прогрессе наблюдается вековой поступательный рост и детерминированная причинно-следственная взаимосвязь ключевых его событий¹.

При этом особенно тесная связь (обратная) наблюдается между историческими битвами (рис. 1) и открытиями (рис. 2): с ростом количества исторических битв количество открытий сокращается, с ростом важнейших открытий количество исторических битв сокращается.

Так, минимальное количество битв приходится на XII в., в это же время наблюдается пик важнейших открытий, который был пройден только спустя пять веков (см. табл. 1). Всплеск числа исторических битв в XVIII в. сопровождался относительным уменьшением количества открытий, относительное уменьшение количества исторических битв в XIX в. происходило на фоне рекордного пика открытий. Резкий рост исторических битв в XX в. породил относительное (по сравнению с XIX в.) снижение количества принципиально важных открытий.

Прямая связь наблюдается между изменениями вековых трендов численности великих мыслителей (рис. 4), великих ученых (рис. 5) и важнейших исторических открытий (рис. 2), а в России также между ними и строительством и ростом общего количества монастырей и храмов (рис. 3).

На рис. 6 представлены кривые, характеризующие общую взаимосвязь между всеми рассматриваемыми видами исторических событий, которые находятся в удивительно сильной обратной корреляционной взаимосвязи с пиками исторической гиперинфляции, представленными в табл. 2 и 3: чем меньше частотность и ниже уровни положительных исторических событий (успешных правлений, открытий, появления великих мыслителей, ученых или чудес света), тем (с определенным лагом в пространстве или во времени) выше вековые отметки гиперинфляции. И наоборот: чем они выше, тем уровень инфляции ниже.

¹) Связь эта, разумеется, будет всегда и везде по определению коррекционной, нелинейной, поскольку история, тем более метрическая история за столь продолжительные отрезки времени, линейных связей не знает.

Таблица 1

Хронология взаимосвязи векового состава некоторых исторических событий

Век	Бит- вы	Откры- тия	Строительст- во монасты- рей и храмов в России	Великие мыслители мира	Великие ученые мира
VII в. до н.э.	1			3	
VI в. до н. э	0			6	1
V в. до н.э.	17			7	1
IV в. до н.э.	14			3	2
III в. до н.э.	9			2	1
II в. до н.э.	3			0	0
I в. до н.э.	4			1	0
I в.	2	0		1	0
II в.	0	1		1	0
III в.	1	0		1	0
IV в.	2	0		1	0
V в.	1	0		2	0
VI в.	5	0		1	0
VII в.	1	1		0	0
VIII в.	1	0		1	0
IX в.	0	0		3	0
X в.	5	0	1	2	0
XI в.	6	0	2	4	0
XII в.	1	4	18	4	0
XIII в.	13	0	11	2	0
XIV в.	15	1	28	1	0
XV в.	14	1	11	3	2
XVI в.	16	2	23	8	8
XVII в.	19	3	24	12	12
XVIII в.	52	7	11	21	24
XIX в.	41	35	2	46	67
XX в.	108	26		30	46

Круглый стол «Налоговый кодекс Российской Федерации»

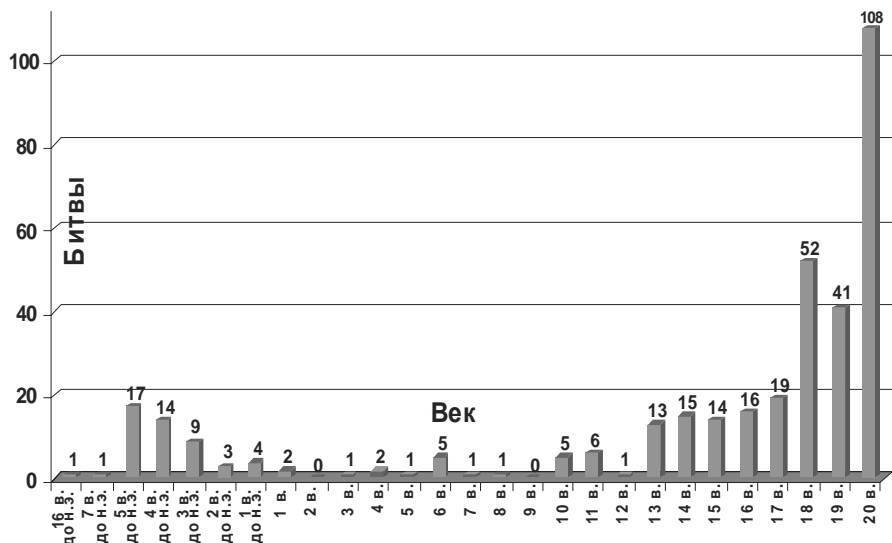


Рис. 1. Хронология векового роста количества исторических битв в мире

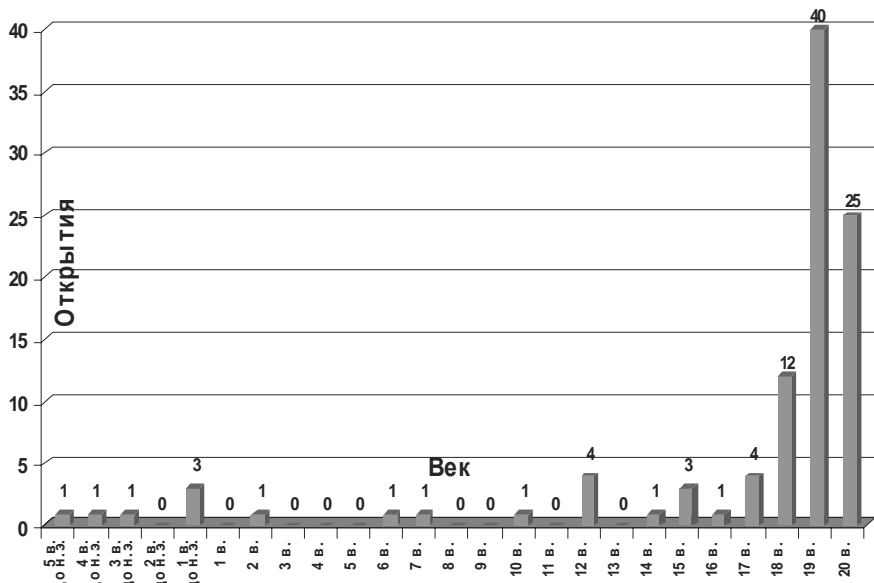


Рис. 2. Хронология векового роста важнейших исторических открытий в мире и в России

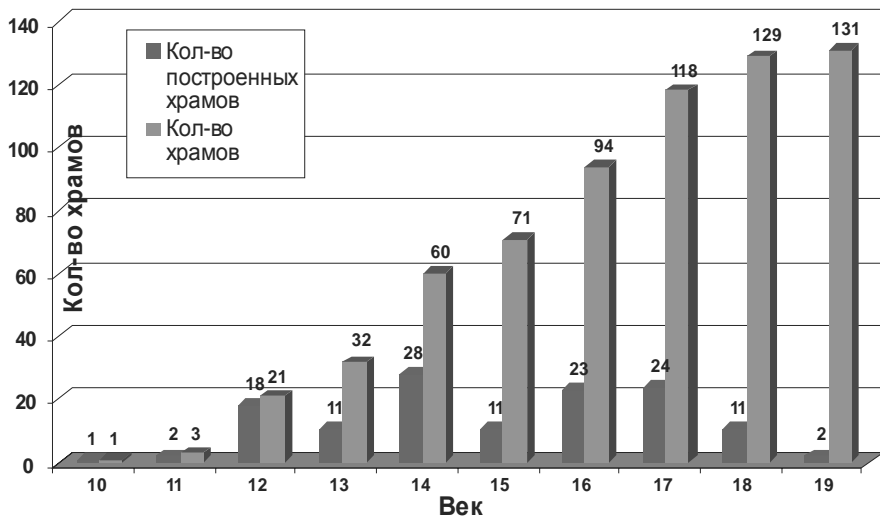


Рис. 3. Хронология строительства и роста численности монастырей и храмов в России

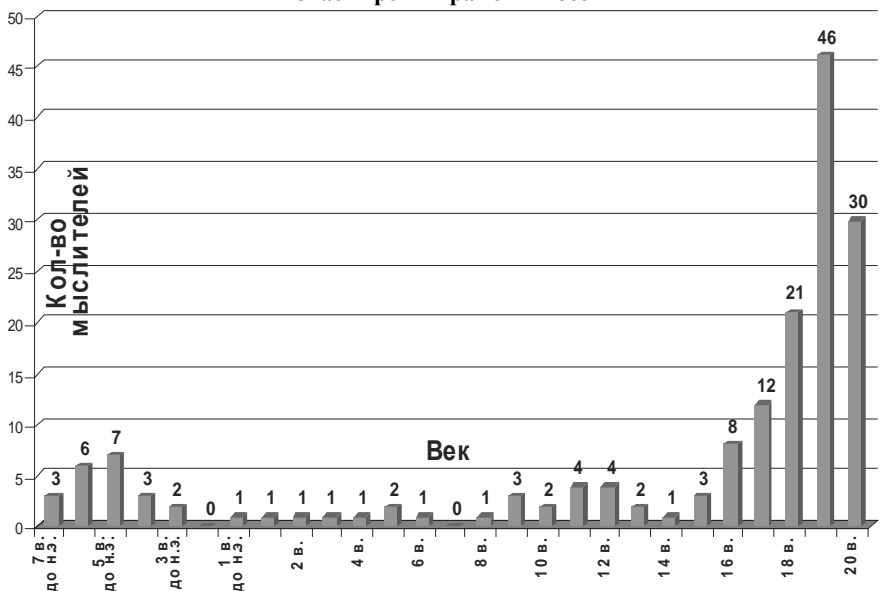


Рис. 4. Хронология векового роста численности великих мыслителей в России и мире

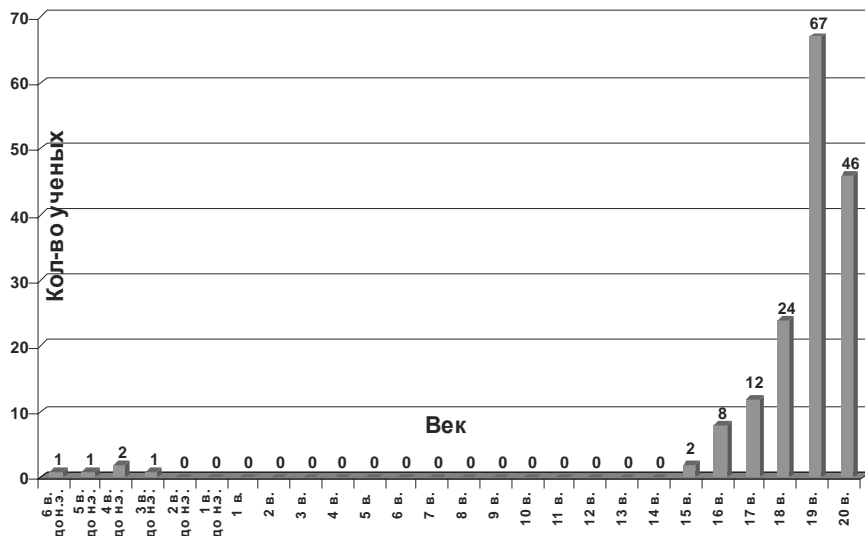


Рис. 5. Хронология векового роста численности великих ученых в России и мире

Рассмотрение данных хронологий – по существу, предмет особого исследования. В настоящей статье представляется целесообразным указать на некоторые прямо взаимосвязанные тренды, формирующие законы прогресса и образующие его ось, вокруг которой вращаются все окружающие и сопровождающие его события и факты. Ниже приводится перечень этих законов и иллюстрируются принципы их формирования в конкретных условиях.

Первый закон: прогресс характеризуется уплотнением сроков и сокращением интервалов между ключевыми событиями. Вот некоторые примеры, иллюстрирующие действие этого закона.

Появление письменности: 3000 лет до н.э. – идеографическое письмо, 2000 лет до н.э. – слоговое письмо, 1500 лет до н.э. – изобретение бумаги: 105 г. – бумага Цой Луна из старых сетей, 300 г. – бумага из растительного сырья.

Печать и издательское дело: 1400 г. – первая книга, напечатанная с доски, 1440 г. – печатный станок Гутенберга, 1794 г. – скоропечатная машина Кенига, 1822 г. – наборная машина Черча, 1838 г. – литеролитная машина Брэса, 1843 г. – пишущая машинка Турбера, 1846 г. – ротационная машина Эппельгеса, 1886 г. – линотип Маргенталера, 1946 – 1954 гг. – компьютеры первого поколения.

Исторические ступени развития развития вычислительной техники от так называемых бухгалтерских счетов до Интернета: 1645 г. – суммирующая машина Паскаля, 1694 г. – арифмометр Лейбница, 1822 г. – вычислительная машина Бэббиджа, 1939 г. – релейная ЭВМ Цузе, 1942 г. – первая ЭВМ на электронных лампах Атанасова, 1948 г. – ЭВМ с хранимой программой «МАРК-1» Килбурна и Вильямса,

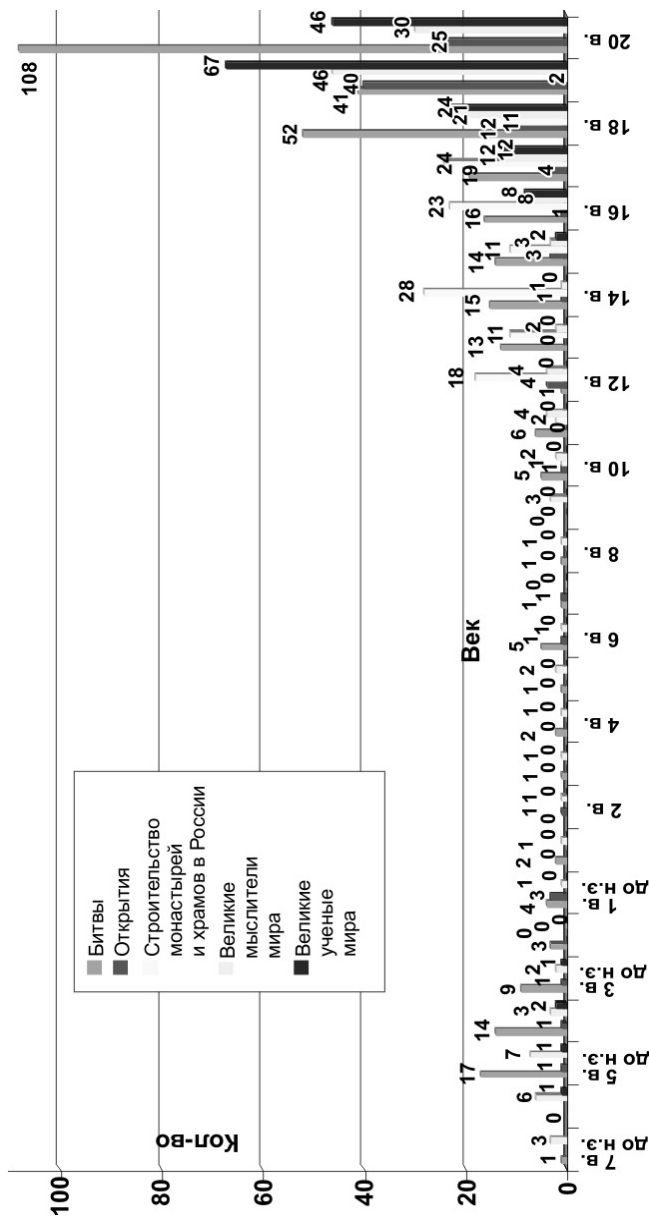


Рис. 6. Хронология взаимосвязи численного состава некоторых исторических событий

1958 г. – первая ЭВМ второго поколения на транзисторах, 1960 г. – первая ЭВМ третьего поколения, 1964 г. – выпуск ЭВМ фирмой IBM на интегральных микросхемах, 1969 г. – создание в США территориальной компьютерной информационной сети APRANET, 1976 г. – первая ЭВМ четвертого поколения «Край-1» и «Край-2» на болших интегральных микросхемах, 1981 г. – первый персональный компьютер IBM PC на базе микропроцессора 18088, 1983 г. – создание в США территориальной компьютерной информационной сети Internet, 1986 г. – создание в США территориальной высокоскоростной компьютерной информационной сети NSFNET, ставшей базой для глобальной международной компьютерной сети Интернет.

Приведенные и сотни других примеров указывают не только на ускорение, но и на ритмичность прогресса, его повторяемость и движение по спирали.

Империю ацтеков и инков просуществовали 2000 лет, Римская и Византийская империи – 1000 лет, Османская империя – 300 лет, империя Габсбургов (1519–1650 гг.) – 130 лет, мировая социалистическая система – 70 лет.

То же самое можно сказать о периодах трансформации различных общественных укладов, а внутри них – о периодах существования тех или иных общественных взглядов и повороте векторов социально-экономического развития. Рабовладельчество в чистом виде просуществовало более тысячи лет, феодализм – менее 500 лет, капитализм – не более 300 лет, а социализм – всего 70 лет.

Индуизм как система идеалов существует более 6 тыс. лет, иудаизм как религия – более 3 тыс. лет, буддизм – 2,6 тыс. лет, христианство – 2 тыс. лет, а ислам – немногим более 1,4 тыс. лет.

Отсюда действие **второго закона прогресса** – **закона его цикличности и движения по спирали**.

В начале I тысячелетия н.э. китайцев в мире было в три раза больше, чем европейцев, в XVI в. – в два раза больше (130 млн против 55), в XIX в. – столько же, а сегодня опять в три раза больше.

Укажем, что русских в начале II тысячелетия насчитывалось едва ли больше 1,5 млн. Становление Российской империи (Иван IV) начиналось, когда в стране жило 5 млн человек. В 1700 г. (Петр I) в России насчитывалось 17,5, в 1750 г. – 20, а в 1800 г. – 37,5 млн человек. Удвоение численности населения в России как закономерность продолжалось и в XIX в. (70,2 млн человек), и в XX в. (145,3 млн человек). Однако в XXI в. эта тенденция может прерваться.

Укажем и на тренд цикличного изменения размеров империй. Некогда действительно великие для своего времени, с точки зрения численности населения, империи, например, Древний Китай (130 млн подданных), Рим и Византия (по 70,0 млн подданных каждая) уже в XV в. превращаются в малые, а затем попросту в карликовые государства.

Однако самой примечательной закономерностью цикличного развития явилось сокращение интервалов между мировыми открытиями (с 45 лет в XIX в. до 12 лет в XX в.) и еще большее сокращение среднего срока их внедрения (с 30 до 2–3 лет), на почве чего (и в мире, и в России) произошло коренное улучшение организации производства, существенно выросла производительность труда, улучшилась работа транспорта и связи, и, как следствие, ускорились темпы экономии

ческого роста (исключение составили кризисные периоды 1929–1933 гг. и 1971–1975 гг. и мировые войны 1914–1918 гг. и 1939–1945 гг.).

Вот некоторые примеры. Начало практического использования пара – 1825 г., электричества – 1882 г., радио – 1895 г., рентгена – 1890 г., телефона – 1896 г., лампового телевизора – 1900 г., конвейера – 1901 г., фтора – 1905 г., Периодической системы элементов – 1906 г., теории относительности – 1910 г., фотоэффекта – 1921 г., таблиц «затраты – выпуск» – 1928 г., электронного телевизора – 1936 г., атомной бомбы – 1944 г., электронно-вычислительных машин – 1954 г., транзисторов – 1958 г., космоса – 1961 г., систем оптимального функционирования экономики – 1963 г., лазеров – 1965 г., генетического кода и искусственного сердца – 1973 г., монорельса – 1975 г., роботов – 1980 г., оптоволоконной связи – 1984 г., электронной почты – 1989 г., мобильного телефона – 1990 г., Интернета – 1992 г., генома – 1994 г., клонирования – 1996 г., моделирования мозга – 1997 г., препаратов против рака – 1999 г., безаварийных самолетов – 2001 г., сверхмощных аэробусов – 2003 г. Эффективное лечение СПИДа – это 2004 г., запуск беспилотных самолетов и применение космического противокосмического оружия – 2005 г.

Еще один пример – изменение представлений о периодах полураспада (ПП) наиболее активных изотопов. Вот эти периоды, зафиксированные в разное время разными исследованиями: радий: 1888 г. (первый опыт измерения) – 2000 лет, 1909 г. – 1800 лет, 1913 г. – 1730 лет, 1975 г. – 1600 лет, 1986 г. – 1500 лет, торий: 1909 г. – 18 млрд лет, ныне – 14; уран 238: 1906 г. – 4,84 млрд лет, 1908 г. – 4,61, 1910 г. – 4,71, 1941 г. – 4,47, 1973 г. – 4,47, 1978 г. – 4,468 млрд лет.

Третий закон – закон доминирования обратных связей между различными видами и формами прогресса.

Согласно этому закону, чем больше в истории фиксировалось битв, тем меньше делалось открытий, и наоборот (см. 2). Об этом убедительно свидетельствуют хронологии исторических событий в мире и в России, представленные в виде своеобразных интегральных индикаторов, ранее цитируемых в таблицах (2). Они позволяют сделать прискорбные обобщения: из 3500 лет исторически идентифицированного существования человеческой цивилизации только каких-нибудь 300–350 лет были мирными. И за этот относительно короткий отрезок времени человечество, в том числе в области НТП, сделало то, что сделало. Можно только догадываться, чего бы оно добилось, если бы было избавлено от войн.

Четвертый закон прогресса: закон убывающей эффективности, действие которого проявляется там и тогда, где и когда происходит взаимопоглощение и взаимопогашение его основополагающих положительных и отрицательных факторов и движущих сил.

Смыслом прогресса в любые времена и в любых условиях является экономия живого и овеществленного труда и удешевление стоимости единицы производимой продукции и, как следствие, облегчение человеческого существования и увеличение продолжительности жизни. Смысл этот находит свое воплощение там и тогда, где и когда человечество следует законам необходимого и самодостаточно устойчивого и равновесного развития. История человеческого рода с момента его возникновения и до наших дней не фиксировала сколько-нибудь продолжи-

тельных периодов подобного устойчивого развития где бы то ни было в мире. Массовые факты, свидетельствующие о прогрессе, в истории фиксировались неоднократно (см. 2), появление «клондайков» и «золотых дождей» было редко. Прогресс на устойчивой основе сопровождался, скорее, отрицательными эффектами (см. табл. 2–3).

Отсюда необходимость выполнения пятого закона прогресса: закона равнонаправленного и равномерного развития – закона, предполагающего регулирование и координацию в пространстве и времени его темпов и пропорций на постоянной основе.

В условиях разнонаправленного и разноскоростного развития, а именно таким оно было во все времена и особенно в XX в., шансов на овладение осмысленным и устойчивым пропорциональным прогрессом человечество не имело. Не имеет оно их и сегодня. Цена, которую платил и продолжает платить за прогресс человек, за редким исключением (изобретение огня или обретение веры), всегда и везде превышала приносимую конечную пользу.

Поэтому закономерно, что человечество в процессе исторического развития не обретало, а скорее, теряло, в лучшем случае топталось на месте, сплошь и рядом натываясь на рост стоимости жизни, интегральное ухудшение ее условий, девальвацию исходных ценностей, периодически сталкиваясь с ее турбулентностью и бифуркациями. Об этом наглядно свидетельствуют данные о вековых трендах гиперинфляции, приведенные в табл. 2 и 3.

Причиной такого неутешительного итога является то, что прогресс человеческого общества во все времена и практически у всех народов мира был и остается по своей природе разнонаправленным и разноскоростным с взаимопоглощающим двойственным началом и нулевым или близким к нулю позитивным остатком. И ныне прогресс все еще ориентирован и работает по преимуществу сам на себя и лишь попутно – на благо человека. И пока это имманентное противоречие не будет устранено, ожидать коренных перемен к лучшему не приходится. Таково не только мое мнение, но и мнение классика, который еще в XIX в. писал: «Мы видим, что машины, обладающие чудесной силой сокращать и делать плодотворнее человеческий труд, приносят людям голод и изнурение. Новые, до сих пор неизвестные источники богатства благодаря каким-то странным, непонятым чарам превращаются в источники нищеты. Победы техники как бы куплены ценой моральной деградации. Кажется, что, по мере того как человечество подчиняет себе природу, человек становится рабом других людей либо же рабом своей собственной подлости. Даже чистый свет науки не может, по-видимому, сиять иначе, как только на мрачном фоне невежества. Все наши открытия и весь наш прогресс как бы приводят к тому, что материальные силы наделяются интеллектуальной жизнью, а человеческая жизнь, лишенная своей интеллектуальной стороны, низводится до степени простой материальной силы» (3).

Сей строгий приговор остается справедливым и сегодня.

Что дальше? Объективные законы прогресса никто не отменял и отменить не в силах. Игнорирование их, как свидетельствуют исторические факты, чревато тяжелыми последствиями для человечества.

Человеческий род сегодня, как никогда ранее, стоит перед альтернативой: соблюдать действующие законы прогресса или, как прежде, по преимуществу игнорировать их и подвергать риску жизни миллиардов людей?

Таблица 2
Исторические максимумы в росте инфляции ¹⁾

Страна	Инфляционные периоды	Среднегодовой рост инфляции (в разгах)
Гана	1977	2,2
	1978	2,0
	1981	2,2
	1983	2,2
Сьерра Леоне	1987	2,8
Уганда	1981	2,1
	1984	2,3
	1986–1988	3,0
Заир	1983	2,0
	1987–1989	2,1
Корея	1952	2,4
Индонезия	1962–1965	2,6
Индонезия	1967–1968	2,2
Россия	1921	0,54·10 ³
Россия	1992	28,5
Россия	1995	2,2
Польша	1982	2,0
Турция	1980	2,1
Югославия	1987–1988	2,5
Израиль	1980–1985	2,8
Аргентина	1975–1985	3,4
	1987–1988	3,2
Боливия	1982–1983	2,9
	1986	3,8
Бразилия	1981	2,1
	1983–1988	3,4
Чили	1973–1976	4,5
Мексика	1983	2,1
	1986	2,0
	1987–1988	2,2
Никарагуа	1985–1986	5,0
Парагвай	1952	2,2
Перу	1983–1985	2,3
	1987	2,3
Уругвай	1968	2,3

¹⁾ Цены в России. М.: Росстат, 2006, с.174.

Вековые тренды гиперинфляции в XX веке¹⁾

Страна	Начало	Конец	Продолжительность (количество месяцев)	Рост цен за период (раз)	Среднемесячный уровень инфляции	Максимальный месячный уровень инфляции (темпы прироста, процентов)
Австрия	Октябрь 1921	Август 1922	11	69,9	47,1	134
Венгрия	Март 1923	Февраль 1924	12	44	46	98
Германия	Август 1922	Ноябрь 1923	16	1,02x1010	322	32400
Польша	Январь 1923	Январь 1924	13	699	81,4	275
Россия	Декабрь 1921	Январь 1924	26	1,24x105	57	213
Венгрия	Август 1945	Июль 1946	12	3,81x1027	19800	41,9x1015
Греция	Ноябрь 1943	Ноябрь 1944	13	4,7x108	365	85,5x106
Китай	Февраль 1947	Март 1949	26	4,15x106	79,7	919,9
Аргентина	Май 1989	Март 1990	11	664,5	65,95	196,6
Боливия	Апрель 1984	Сентябрь 1985	18	1028,5	48,1	182,8
Бразилия	Декабрь 1989	Март 1990	4	8,0	68,6	81,3
Никарагуа	Апрель 1987	Март 1991	48	5,52x105	46,45	261,15
Перу	Сентябрь 1988	Апрель 1989	8	23,54	48,4	114,1
Польша	Октябрь 1989	Январь 1990	4	3,96	41,2	77,3
Югославия	Сентябрь 1989	Декабрь 1989	4	5,18	50,9	59,7
Россия	Январь 1992	Декабрь 1992	12	28,2	32,1	428,5

¹⁾ Цены в России. М.: Росстат, 2006, с.172–173

Примечания

1. Симчера В.М. Развитие экономики в России за 100 лет. Исторические ряды, вековые тренды, институциональные циклы. М.: Наука, 2006; Федоренко Н.П., Симчера В.М. К оценке масштабов сокращения научно-технического и производственного потенциалов России // Проблемы машиностроения и автоматизации. 2003. № 3, с. 5–16.

2. Симчера В.М., Соколин В.Л., Машихин Е.А., Шевяков А.Ю. Энциклопедия статистических публикаций X–XX вв. М.: Финансы и статистика, 2001, с. 878–914; Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет. Исторические ряды. Вековые тренды. Периодические циклы. М.: Экономика, 2006, с. 441–486.

3. См. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 12. М.: Государственное издательство политической литературы, 1958, с. 4.

Л.Н. ЛЫКОВА,

главный научный сотрудник Института экономики РАН, д.э.н.

Честно говоря, очень сложно выступать после столь эмоциональной речи, тем не менее я попробую. Мне хотелось бы остановиться буквально на некоторых аспектах последних налоговых новаций, на тех изменениях, которые были внесены в Налоговый кодекс РФ в последние дни, и рассмотреть их с точки зрения того, позволяют ли они решить проблему или поспособствовать решению проблемы финансового кризиса. Давайте с этой точки зрения оценим последние нововведения. Пройдемся по тем положениям кодекса, в которые были внесены изменения.

Первое. Владимир Георгиевич в своем докладе говорил о проблеме поддержки инвестиционной активности. Те меры, которые сейчас приняты, являются достаточно серьезными. Это в первую очередь увеличение размеров амортизационной премии с 10 до 30% (по некоторым группам амортизируемого имущества).

Это существенная льгота для многих экономических агентов. В то же время сам механизм предоставления этой льготы (будь то 10 или 30%), можно сказать обоюдоострый. С одной стороны, замечательно, что есть возможность в течение первого года списать на текущие расходы 30% осуществленных капитальных вложений. Но, с другой стороны, это означает, что мы перераспределяем налоговое бремя во времени – снижаем его в первый год эксплуатации оборудования и соответствующим образом переносим его на все последующие годы его эксплуатации. Амортизация в последующие годы будет рассчитываться для целей налогообложения уже за вычетом этих 30% списанной стоимости. С точки зрения облегчения жизни предприятий в условиях кризиса в первый год это существенная льгота. А что будет потом – это большой вопрос. Если бы предприятия осуществляли крупномасштабные инвестиции и сегодня, и завтра, и через пять лет, и ежегодно, тогда бы такая льгота имела существенное значение. Но поскольку крупные инвестиции на самом деле осуществляются все-таки не ежегодно и не в массовом масштабе, проблема простого перераспределения налогового бремени по годам остается.

Есть еще вопрос, связанный с амортизационной премией. Он заключается в том, что далеко не все организации, имеющие право на эту льготу, фактически ее используют. По оценкам налоговиков, примерно только 35% из тех экономических агентов, которые имеют право использовать амортизационную премию, используют ее фактически. Эта льгота технически сложна, требует огромного двойного учета – надо считать отдельно налоговую амортизацию, надо считать отдельно бухгалтерскую амортизацию. Одна часть налогов считается исходя из налоговой амортизации, другая часть опирается на расчеты бухгалтерской амортизации – это огромный объем трудозатрат. И часть налогоплательщиков отказывается от использования этой льготы. Конечно, увеличение ее размеров до 30% ситуацию изменит, потому что увеличится объем доходов, которые может сэкономить налогоплательщик, но проблема с учетом двух видов амортизации остается.

Второе, о чем мне хотелось бы сказать, – это понижение ставки налога на прибыль в федеральной части. В условиях финансового кризиса это важная мера. Но возникает вопрос, что будет с региональной частью налога. В соответствии с поправками в Налоговый кодекс, субъектам Федерации предоставляется, а по сути сохраняется за ними, право варьировать свою ставку в пределах 13,5–17,5%. И речь идет о том, что Федерация снижает на 4 пункта, а субъекты Федерации могут использовать то право, которое закреплено Налоговым кодексом. На самом деле очень многие субъекты Федерации уже использовали это право. В некоторых регионах они ставку дифференцировали по экономическим агентам и видам деятельности.

Поэтому резервы снижения налога на прибыль на самом деле у субъектов Федерации могут быть уже исчерпаны. К тому же не все регионы исходя из финансового положения и состояния их бюджетов могут себе позволить снизить ставку и сократить объем поступлений в бюджет. И об этом тоже не надо забывать. Да, есть субъекты Федерации, которые, в общем, достаточно благополучны, у которых есть и бюджетный профицит – реальный, а не только номинальный. Они могут расширить сферу применения пониженной налоговой ставки по налогу на прибыль. Но для очень многих снижение ставки ключевого для бюджета налога – большая проблема.

Теперь по поводу предоставления права снижения ставки налога, взимаемого при упрощенной системе налогообложения, для субъектов Федерации. Это третье. Владимир Георгиевич об этом тоже очень много говорил, но я бы хотела привлечь внимание к еще одному аспекту. Снижение ставки по этому налогу означает сокращение доходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации. Если они на это пойдут в целях облегчения налоговой участи экономических агентов на своей территории, это будет иметь позитивное значение. Но, скорее всего, это произойдет за счет доходов местных бюджетов, потому что этот налог, как правило, распределяется между бюджетом субъекта Федерации и муниципальными бюджетами. И вот в этой очереди к доходам на самом деле муниципалитеты оказываются самыми последними. Скорее всего, будет иметь место перераспределение доходов в пользу бюджета субъекта Федерации. Крайними в этой очереди за деньгами будут муниципальные бюджеты, которые и сегодня в том положении, о котором страшно говорить.

Еще одна – четвертая – проблема, о которой бы мне хотелось сказать. Она не только связана с последними новациями, но и вообще в целом с подходом к налогообложению доходов физических лиц. Последние новации связаны, в частности, с увеличением объема льготы, предоставляемой в случае приобретения жилья с 1 миллиона до 2 миллионов, – увеличен размер имущественного вычета. Стандартные вычеты изменились не столь существенно. Значит, кому в первую очередь предоставляются налоговые льготы? При имущественном вычете налоговые льготы предоставляются физическим лицам с доходами явно больше, чем средние по стране. Проблемы тех граждан, у которых заработная плата меньше, чем средняя по стране, никого особенно не волнуют. Имущественный вычет – льгота, ориентированная на поддержку приобретения жилья, и за этот счет на поддержку

строительства. Вопрос в том, что дистанция от льготы физическим лицам до строительства довольно значительна. От самой же льготы выгадают люди со средним и выше среднего уровнем дохода, а не бедные, о которых думают в последнюю очередь.

И еще пятый момент, на котором мне хотелось бы остановиться. Вопрос в следующем. Не получится ли, что опять существенная часть средств, которая так или иначе будет оставлена в экономике в рамках этих самых налоговых льгот, будет выведена за рубеж. Судя по той информации, которая есть в прессе, частично кредиты, которые были предоставлены банковскому сектору и экономике, уже из нее ушли. С моей точки зрения, может оказаться так, что, поскольку предоставляемые налоговые льготы нацелены не на всех, выигрыш от них в значительной мере окажется в руках высокодоходных и крупных экономических агентов. Это и выгода от амортизационной премии, это выгода от перерасчета авансовых платежей – именно там будут сосредоточены значительные доходы. А крупные экономические агенты имеют мощные схемы налогового планирования, это значит, сложно увязанные цепочки и наличие где-нибудь в глубине или вдали какого-нибудь офшора, который выполняет роль центра формирования прибыли в рамках этой системы налогового планирования. Именно туда может уйти значительная часть высвобождающихся в результате предоставления налоговых льгот средств. С моей точки зрения, это существенная проблема, о которой надо было бы подумать. На этом я хотела бы закончить свое выступление.

В.А. РАЕВСКИЙ,

член Президиума ВЭО России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, д.э.н., профессор

Безусловно идея создания Налогового кодекса сама по себе содержит потенциал формирования целостной концепции налоговой системы. Возможность эффективного использования этого потенциала зависит от того, насколько удалось выстроить комплекс налогов как единую систему, в которой взаимосвязано воздействие каждого из них и их совокупности, предназначение, цели и задачи, принципы функционирования и методы реализации. Налоги являются главным доминирующим элементом всей финансовой системы со всей сложной иерархией внутрибюджетных и межбюджетных отношений, внебюджетных фондов, финансового рынка, а также и экономики отдельных отраслей и экономики страны в целом.

Недаром во всем мире именно налоги являются наиболее стабильной категорией, стержнем финансово-экономической системы. Именно это, кстати, дает возможность эффективно использовать налоговые реформы (а не суету вокруг ставок и технических мелочей практического налогообложения) для выхода на новые рубежи развития экономики или преодоление кризисных ситуаций.

Этот потенциал пока не в полной мере реализован. Об этом свидетельствуют продолжающиеся деструктивные дискуссии вокруг абсолютного права распоряжения доходами на территории соответствующего субъекта или, наоборот, необходимости полного обеспечения его расходов собственными доходами и уже упомянутая суета, подменяющая системное реформирование, а на самом деле превращающая налоги в лоскутное одеяло.

На мой взгляд, есть два взаимосвязанных тезиса, без признания которых любое обсуждение темы налогов становится непрофессиональным.

Уровень обложения связан с системой удовлетворения общественных потребностей. Если они удовлетворяются через общегосударственные денежные фонды, формируемые за счет налоговых поступлений и платежей налогового характера, то общий уровень обложения выше и, наоборот, ниже, если система удовлетворения общественных потребностей слаборазвита или в большей степени формируется за счет корпоративных средств или личных средств граждан.

Иначе говоря, избрав путь «либерального» отношения к налогам, мы так или иначе вынуждены поручать гражданам больше заботиться самим о тех своих потребностях, которые они привыкли получать из общественных фондов. Собственно, так оно и происходит. Эпизодически проявляемые «всплески милосердия» за счет «манны небесной» – конъюнктурных сверхдоходов от нефти и газа – не в счет.

Формирование системы налогов связано с обустройством бюджетной системы. Разумное построение налоговой системы предполагает, что расходы бюджета определены и распределены рационально. Более того, она подлежит реформированию, если не удовлетворяет потребностям бюджета и внебюджетных фондов. И не только по общему объему, но и по всей иерархии субъектов этих отношений с их законодательно закрепленными правами и обязанностями.

В стране с такими сложными и даже противоречивыми факторами формирования экономической среды бюджетная система в ежегодных бюджетно-

расходных назначениях учитывает и решает многогранные потребности экономики с различным уровнем, потенциалом развития, плотностью населения, федеративным устройством, включающим и национальные субъектообразования, и т.д. Это с неизбежностью предполагает достаточно высокий уровень централизации доходов. Требование к высокому уровню централизации доходов и расходов федеративного государства прямо относится к налоговой системе, хотя именно за это ее чаще всего, на наш взгляд, необоснованно критикуют.

Это требование сегодня реализовано практически во всех странах с федеративным устройством (США, ФРГ, Швейцария, Австрия, Австралия и т.д.). Исключение можно было найти в Югославии перед ее распадом, что выглядит симптоматично.

Нам представляется, что, несмотря на наличие «Книги в золотом переплете» – Налогового кодекса, пока не возобладали отношение к налогам как к системе, реализующей эти базовые установки, стержневой основе всей финансово-экономической модели.

Возможно, в этом повинны обстоятельства исторического характера, которые некоторыми присутствующими забыты, а другим вообще неизвестны.

Дело в том, что первоначально, еще в 1988–1989 гг. пакет законов о налогах, подлежащих введению в переходный период, был подготовлен Минфином СССР и внесен Правительством СССР в Верховный Совет СССР в структуре нынешнего Налогового кодекса: общая часть, где были прописаны назначение налоговой системы и взаимосвязь налогов и государственных обязательств, а затем последовательно, по главам отдельные налоги, экономическая база и названия которых в целом сохранились и поныне.

Объективности ради надо признать, что документ был несовершенен и даже, в случае его принятия, мог носить только адаптационный характер. Во-первых, «опыта» набирались из разных книжных источников (заимствования из законодательства стран, в которых условия сильно отличались как друг от друга, так и от нашей страны), а во-вторых, не было реального опыта общения с налогоплательщиком.

Но уже начало обсуждения в Верховном Совете СССР показало, что реально провести весь пакет законов через тогдашний депутатский корпус, минимум на треть состоявший из руководителей хозяйств, примерявших новые налоги на действующие прейскурантные цены, невозможно.

Тогда и было принято решение «рассыпать» документ, чтобы как можно скорее принять Закон о налоге на прибыль до освобождения цен. Причем министром финансов СССР В.С. Павловым было дано устное указание идти на любые уступки ради ускорения принятия закона. Это был единственный налоговый закон, принятый Верховным Советом СССР, а затем скорректированный на снижение ставки обложения Верховным Советом РСФСР. Остальные законы были приняты уже Верховным Советом РСФСР. Но концепция единого документа пропала вместе с общей, как будто теоретической частью – о взаимосвязи налогов и расходов государства, осуществляемых в интересах граждан.

На мой взгляд, это и создало почву для последующего разбалансирования системы и принятия конъюнктурных решений в условиях мощного непрофессионального лоббирования частных и корпоративных интересов, периодического воцарения «веса» того или иного ведомства и даже личных амбиций очередного изобретателя проекта решения.

Каждый налог рассматривается, по существу, отдельно, как некое дополнительное «ярмо», «налоговое бремя», а не как звено цепи, охватывающей весь денежный оборот в целях обеспечения обязательств государства, не как структурная составляющая целостной налоговой системы.

К 1998 году имелся уже богатый опыт практического применения налогов, законодательство о которых накопило к тому времени немало несуразиц. Но дальнейшие уточнения Налогового кодекса показали, что отношение к нему как документу, всего лишь объединяющему законодательство об отдельных налогах, не преодолено.

Об этом свидетельствуют целый ряд импульсивных и непродуманных решений, в том числе и неоднократные пересмотры в сторону снижения ставок, не принесшие никакого ожидаемого авторами проектировок «оживления» экономики.

Одним из наиболее ошибочных является решение о снижении ЕСН до 26%, которое никак не сказалось на полноте сборов, но привело к дефициту Пенсионного фонда, по сути, поставило под вопрос целесообразность его существования (раз он не имеет собственного источника, но требует громадных административных издержек) и сильно уменьшило потенциальную возможность использования пенсионных средств как инвестиционного ресурса.

Еще более негативным, прежде всего по причине трудности возврата на общепринятые в мире принципы налогообложения, является введение плоской шкалы налогообложения. Всем очевидна несправедливость этого решения по отношению именно к бедным в условиях того, что мы к тому же единственная, насколько нам известно, страна, не имеющая необлагаемого минимума по подоходному налогу.

Эти ошибочные решения являются достаточно ярким примером нарушения баланса интересов, который обеспечивает целостность финансово-экономической системы.

Налоговый кодекс сохраняет потенциал стержня, вокруг которого можно строить систему экономических отношений, соответствующих потребностям дня. Он уже не содержит наиболее одиозных положений, вызывающих реакцию отторжения и ухода в тень бизнеса.

Но для этого надо с системных позиций содержательно пересмотреть всю его структуру во взаимосвязи с Бюджетным кодексом (уточняемым параллельно), положениями о внебюджетных фондах и т.п.

Я в этой связи высоко оцениваю последние предложения по Пенсионному фонду в комплексе с компенсацией бизнесу по снижению налога на прибыль.

Эти предложения возвращают смысл и предназначение Пенсионному фонду и косвенно решают вопрос фактической несправедливости плоской шкалы обложения, частично возлагая на более состоятельных граждан ответственность за увеличение будущей пенсии. Разумным выглядит и компенсация бизнесу по налогу на прибыль. Остается только сожалеть о том, что, возможно, они не будут, скорее всего, реализованы в условиях финансового кризиса. Вот так становится ясным недопустимость непродуманных конъюнктурных решений.

Из замечаний, которые относятся к частностям, но важным, Налогового кодекса можно отметить расплывчатость формулировки по «экономически обосно-

ваннам затратам», признаваемым для целей обложения. Здесь больше всего споров и, по существу, произвольных решений налоговых органов.

Вообще сейчас у бизнеса больше претензий не к законодательству, а к практике его применения. Арбитражная практика не используется налоговыми органами как инструмент обратной связи и своевременного уточнения законодательно-нормативной базы, а иногда неоправданно долго игнорируется.

В этой связи недобрую роль сыграло решение Конституционного суда от 25.06.2007 г. № 1388. Будучи принятым по конкретному поводу, оно чересчур широко трактуется налоговиками. Там есть понятие «недобросовестного налогоплательщика», который все делает по закону, «но со злым умыслом». Есть уже и «сидельцы» по этой формулировке. В регионах эта практика тиражируется в «спорах хозяйствующих субъектов» при разделе прав собственности. Авторитета и уважения это не добавляет ни законодательству, ни государству в целом.

Вводимый с 01.01.2009 г. порядок досудебного разрешения налоговых споров выглядит формально логичным, но именно в условиях административного пресинга налоговой службы и длительного игнорирования арбитражной практики, видимо, приведет только к увеличению сроков изъятия из оборота средств, неправомерно взысканных налоговыми службами.

Учитывая юбилейные обстоятельства обсуждения темы налогов, приходится вспомнить, какое впечатление на меня произвела в свое время информация о процедуре подготовки и причине отказа США от введения налога на добавочную стоимость в пик его триумфального шествия по миру в 80-х годах прошлого века. На подготовку доклада для комиссии Конгресса объемом в два увесистых тома ушло более двух лет.

Сразу оговоримся, на мой взгляд, сейчас было бы ошибочно отказываться от НДС или заменять его на налог с продаж. В США учитывались и были отражены в полной мере в докладе специфические условия бюджетной и налоговой системы, возможная реакция экономических субъектов и населения на нарушение сложившихся экономических устоев, административные издержки. О последних, между прочим, мало задумываются и сами налоговики и законодатели, всячески усложняя процедурные и технические положения налогообложения в угоду фетишу укрепления дисциплины налогоплательщика и полноты сбора налогов.

Но вполне назрел вопрос подготовки доклада о принципах полноценного реформирования налоговой системы, в котором были бы затронуты не только бюджетное устройство, но и в целом концепция социально-ориентированного государства, стратегия реализации по срокам и скоординированности с решением проблем смежной экономической проблематики.

А.П. ПОЧИНОК,

член Комиссии по бюджету

Совета Федерации Федерального собрания

Дорогие коллеги! Прежде всего Налоговый кодекс действительно доказал свою жизнеспособность. Он реально обеспечил очень высокие темпы развития нашей экономики на протяжении своего существования, позволил убрать вторые, третьи деньги и зачетные схемы, которые существовали в экономике – и тем самым сыграл объективно положительную роль.

Второе. Да, мы сейчас живем в условиях экономического кризиса. Но нужно помнить простую вещь: что изменения, связанные с хорошими идеями, с попытками, например, борьбы с кризисом, не должны приводить к далеко идущим неустрашимым последствиям. Мы все прекрасно понимаем, что многие принятые сейчас решения в налоговой сфере убрать потом не удастся. Я напомним, что 300 лет абсолютно одного уровня курса английской валюты (а там больше 300 лет они удерживали фунт на одном уровне) были связаны с тем, что они 600 лет (я специально проверял) ни одного решения после принятия Великой хартии вольностей, ни одного решения, связанного с дополнительными расходами, не принимали без эквивалентного источника доходов или введения дополнительного налога – вот целых 600 лет действовали так. И результат – мягко говоря, стабильная налоговая система. Вот об этом нужно помнить. И, внося изменения сейчас, мы порожаем и в доходной, и в расходной части последствия, от которых с трудом сможем отказаться. Что придется явно модернизировать в Налоговом кодексе в перспективе? У нас возникла глобальная проблема. У нас не прецедентное право, и поэтому мы пытаемся найти в нашем налоговом законодательстве ответы на все вопросы. И действительно, как здесь уже говорилось, приходим иногда к фантастическим вещам. Мы знаем, например, что разъяснение Минфина законом не является, и сейчас у всех на слуху, например, история с ремонтными заводами в портах, директора которых, получив жесткие разъяснения Минфина, строго их выполняли, – теперь против них возбуждают уголовные дела, потому что Арбитражный суд принял принципиально другое решение. И что ему, бедному, делать? Сейчас каким образом ситуацию пытается исправить арбитражный суд? Он начинает давать разъяснения не локального, а глобального типа, и таким явочным порядком пытается применить прецедентное право в России, чтобы все-таки уговорить свои суды руководствоваться едиными принципами в трактовании Налогового кодекса. Нам надо решить: или дальше мы фактически во многих случаях переходим к прецедентному праву, потому что у нас очень много темных мест в законодательстве, которые можно трактовать по-разному, или нам придется прямо прописывать процедуры в тексте Налогового кодекса. Потому что у нас существовали, например, фантастические места: вроде налоговый орган должен провести камеральную проверку, должен написать акт, но нигде не написано было, что он должен отдать акт налогоплательщику. И он просто-напросто его не

направлял тогда, когда ему это было выгодно. И таких чудес и таких мелочей там очень и очень много. Так что или пишем процедуры и включаем в Налоговый кодекс, или даем право – это уже вопрос кому (в принципе, может, тому же Арбитражному суду) – по методам прецедентной практики принимать глобальные решения и как-то их дальше инкорпорировать в законодательство.

Судьба базовых налогов связана с тем, как мы решим глобальную проблему взаимоотношения между бухгалтерским учетом и налоговой отчетностью. К огромному сожалению, предприятия, работающие сейчас по НСФО, иногда выполняют три вида учетных работ для того, чтобы соответствовать международным стандартам, для того, чтобы соответствовать внутренним стандартам, и для того, чтобы писать налоговую отчетность. В конце концов надо когда-то договориться и хотя бы терминологически и процедурно это все объединить. Это очень тяжело, потому что если мы с вами посмотрим, что такое у нас с вами прибыль по международным стандартам, что такое у нас прибыль с точки зрения налогов, мы увидим, что это абсолютно разные агрегаты, вот над этим надо подумать, в чем беда: нашего налога на добавленную стоимость?

Дело в том, что он блестяще развивался как налог, но во всем мире он обнаружил свои системные недостатки. И если мы попробуем, даже теоретически, прикинуть, можно ли создать НДС, который бы не имел дырок, не позволял бы против себя строить схемы, не позволял уходить от него транснациональным компаниям, то мы увидим, что налог не защищенный потенциально. Или нам придется создавать потрясающие системы компьютерного учета платежей по всему миру и кооперироваться с Америкой и Европой в создании этой единой системы, или мы будем иметь НДС с дырками. То есть или мы от него в перспективе в глобальном мире будем отходить, как-то меняя его на налоги с продаж или на налоги на конечное потребление, или мы будем создавать эту единую систему. Уже сейчас даже англичане обнаружили потрясающие дырки в налоге, которые очень трудно заткнуть. И, увы, перспективы, надежды нашего Министерства финансов на то, что НДС и дальше на десятилетия останется основным источником доходов, они как-то немножечко сомнительны – он очень больной налог. Перспективы налогов на доходы физических лиц тоже понятны, – особенно сейчас в условиях кризиса нам нужно смотреть, как все-таки его собирать по месту жительства человека, – переходить постепенно к налогу на домохозяйство, а не на конкретного человека. Те страны, которые это сделали, доказали жизнеспособность этого налога. Нужно модернизировать те вычеты, которые связаны с образованием, здравоохранением. Очень важно сейчас деньги направлять и на строительство жилья. Человек должен иметь право производить более серьезный вычет – в этом направлении надо идти. Очень больной единый социальный налог. Предыдущий выступающий подчеркнул глобальную возникшую проблему. Существование этого налога в том виде, в котором он был замыслен, было допустимо только в том случае, если бы мы действительно создали мощные системы пенсионных фондов, являющихся источником функционирования и финансовой системы, и фондового рынка государства, и источников долгосрочных накоплений. А мы в итоге получили очень странную конструкцию, когда само государство фи-

нансировало проценты по этим накоплениям, и само множило свои риски на себя, и уткнулось в нынешний кризис, и не знает, что же ему делать. Именно поэтому нужно либо отказываться от него как налога, – переходить максимум на добровольные системы страхования и резко увеличивать долю финансирования из федерального бюджета текущих пенсий, либо применять какие-то другие варианты – тем не менее налог придется модернизировать. Следующая глобальная проблема связана с тем же самым 122-м законом, когда мы передали огромное количество полномочий на местный уровень – уровень субъектов Федерации и уровень местного самоуправления, – как всегда, забыв передать ресурсы, породили 91% муниципалитетов, не обладающих возможностью сформировать свой бюджет, и теперь с ужасом обнаружили, что полномочия как раз наиболее близкие к человеку – все что связано, опять-таки образование, здравоохранение, ЖКХ и т.п., финансируются из бюджетов, доходные источники которых, мягко говоря, находятся в тяжелом состоянии. Это глобальные вопросы. Более локальные, связанные с кризисом, тоже, наверное, очевидны. Сейчас много шагов было сделано в правильном направлении, когда постарались все-таки снивелировать последствия кризиса, дать возможность накопить ликвидность предприятиям, увеличить их оборотные средства, убрать последствия скачков курсов акций. Тем не менее придется продолжать идти в этом направлении и устранить налоговые последствия, которые будут возникать, когда курсы акций предприятий пойдут вверх, – тогда возникнут очень тяжелые налоговые последствия. Их придется убирать. Абсолютно правильно Владимир Георгиевич сказал, что вот раздача белых слов бесплатно всем желающим – она очень и очень сомнительна, и желательно было бы шаги по стимулированию своей собственной экономики делать целевыми и стимулировать именно тех, кто инвестирует, именно тех, кто развивает, именно тех, кто наращивает потребление и т.д., и т.д. Пока мы действительно видим выкидывание огромных масс денег, не сопровождающееся адекватными действиями субъектов рынка, – им не ставят никакие задачи в связи с этим, а просто говорят «получите деньги в кассе». Я хочу закончить тем, что я поддерживаю то, о чем сказал докладчик в этом направлении.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ И ПРИНЦИП КОМПЕТЕНТНОСТИ

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

член Совета по аграрной политике при председателе Совета Федерации

Федерального собрания Российской Федерации,

член-корр. РАСХ, д.э.н., профессор

Тема сегодняшнего круглого стола, как говорится, на злобу дня. Мировой финансово-экономический кризис заставил нас по-иному посмотреть на некоторые проблемы развития экономики как собственной страны, так и мира в целом, в том числе и на ситуацию, связанную с налоговой сферой деятельности.

Я не специалист по налогам. Но на обыденном уровне мне, как и всем, приходится иметь с ними дело, давать собственную оценку их эффективности или бесполезности, если не глупости. На мой взгляд, сегодняшняя налоговая политика в России не способствует развитию экономики, а подавляет ее. В чем же здесь причина? Мне представляется, что одной из самых главных причин является непрофессионализм финансово-экономического блока правительства. А он ведь налицо, особенно после 1991 года. Ведь посмотрите, кто руководил и руководит экономикой и финансами страны: младшие или старшие научные сотрудники, завлабы, которые никогда в своей жизни не составляли балансы развития экономики и финансов предприятия, района, города и тем паче области, края, республики, страны в целом. Все это не могло не привести страну к экономическому коллапсу.

Я вспоминаю один разговор, который состоялся у Строева Е.С., когда он был с официальным визитом в Аргентине, как раз накануне дефолта 1998 года, с председателем Сената и бывшим председателем Правления Госбанка и министром финансов этой страны, уже находящимся на пенсии. Когда Егор Семенович задал ему вопрос: «Скажите, а почему случаются дефолты, даже в благополучных странах?» Он ему ответил: «Да и прежде всего потому, что их руководители ничего не понимают в экономике, и особенно в финансах». Лучше не скажешь. И очень обидно, что это касается, к сожалению, и нашей страны. Мы все об этом думаем, знаем, ведем разговоры на кухне, а где надо сказать – молчим.

У нас сегодня и отраслями экономики страны руководят неспециалисты. Министр сельского хозяйства – железнодорожник. Бывший министр экономики – юрист, а теперь он руководитель Сбербанка, до этого ни одного дня не работающий в банковской сфере.

Господин Чубайс начинал свою предпринимательскую деятельность с Петром Филипповым, «крупным аграрником», в Санкт-Петербурге торговлей цветами. А затем стал управлять экономикой страны на поприще приватизации (которая сегодня фактически признана преступной), затем энергетической системой страны

(основные фонды которой износил окончательно и отказался от нее в пользу государства), а сегодня получил лакомый кусок «Роснанотехнологии», не имея на то ни навыков, ни профессионализма, ни компетенции.

Губернатор Архангельской области рассказал мне один случай, произошедший с Чубайсом. Находясь с рабочим визитом в области, губернатор его уговаривал посетить Архангельскую ТЭЦ. Чубайс категорически отказывался, ссылаясь на разные причины. Но губернатор все-таки давил его, и они заехали на ТЭЦ. Когда в аэропорту губернатор провожал Чубайса, тот подошел к нему и сказал: «Анатолий Антонович, я вам очень благодарен, что вы меня уговорили посетить ТЭЦ. Я вообще это увидел впервые в своей жизни». Как говорится, комментарии излишни.

Можно было продолжить разговор о некомпетентности и других правителей ряда отраслей экономики. Но я думаю, что они все нам хорошо известны.

Непрофессионализм, некомпетентность руководителей отраслевых экономик, финансово-экономического блока правительства принуждают налоговую политику России находиться в плену примитивных стереотипов, абстрактных схем. Налог платит государству человек, который сам получает зарплату от этого государства. В итоге получает зарплату из своих выплат государству и из этой зарплаты опять платит налог ему же. Более бессмысленную систему трудно представить.

В связи с мировым финансовым кризисом абсурда финансово-экономическим блоком делается еще больше. Мы не делаем даже того, что делается сегодня в США в области контроля за средствами, выделенными на погашение кризиса. Там делается по крайней мере попытка не просто оказать помощь, но и наказать финансовые пузыри. Наш же финансовый блок фактически не отслеживает прохождение денег, выделенных государством на погашение кризиса. В этой связи интересна реплика В.В. Геращенко – бывшего председателя Правления Госбанка России, высказанная в интервью журналисту газеты «Московский комсомолец», когда ему задали вопрос: «А вот наш министр финансов А.Л. Кудрин?» – В.В. Геращенко ответил: «А кто вам сказал, что он наш?».

Какие же действия финансово-экономического блока предшествовали мировому финансовому кризису?

Огромное количество компаний (предприятий среднего бизнеса, частные предприниматели) были, в сущности, отрезаны от денег. Крупные заимствовали за рубежом. Мелкие бились как могли. На Стабфонд и золотовалютные резервы было наложено табу Правительства – их копили на черный день. Экономика оставалась в состоянии денежного голода. В результате мирового финансового кризиса и для больших компаний возникла проблема – кончились для них дешевые деньги.

Сейчас корпоративные долги, по некоторым оценкам, равны откачаным из экономики деньгам в госрезервы. И если правительство будет гасить займы госкомпаний из этих резервов, то бессмысленно было их копить.

Минфин до такой степени хотел вынуть деньги из своей экономики, что готов был кинуть их в самое жерло кризиса, вложив средства Стабфонда в агентства «Фани» и «Фредди», когда весной этого года американский министр финансов всунул нам эти облигации, а мы их взяли, несмотря уже на начавшийся мировой кризис. Сегодня никто толком не знает: жив ли наш Стабфонд? В каком он состоянии?

Все это вызывает в народе недоверие власти, подозрения ее в коррупции, которая сегодня, к сожалению, расцвела в стране пышным цветом, фактически поразив все сферы жизнедеятельности общества. Так, в частности, в отчете Минфина РФ о вложении средств в Еврооблигации в 2006 году доходность в долларах оказалась 2,03%, хотя процентная ставка – 5,5–6%. Спрашивается: где несколько процентов доходов (это не один миллиард долларов)? Говорят, что часть этой суммы могла осесть на счетах частных банков в Исландии. Мол, поэтому и всплыла вдруг идея о выделении маленькой офшорной стране кредита из российской казны.

Лично мне совершенно непонятно, почему мы должны отдавать наши деньги в виде кредита, когда они нужны прежде всего нашей экономике. Этот жест еще менее осмысленный, чем весенний вклад в «Фани» и «Фредди».

Все это говорит о бессмыслице проводимой финансовой политики. О непрофессионализме тех, кто ее проводит. Деньги надо было вкладывать в собственную экономику, развивая ее. Разговоры финансово-экономического блока правительства о том, что это увеличит и так большую инфляцию – чистый бред. Деньги, вложенные в реальную экономику, не могут повысить инфляцию, они, наоборот, ее нейтрализуют. В конце концов, если кого-то смущает рост производства товаров и ее цены, вкладывайте деньги в строительство дорог, инфраструктуру страны, особенно сельских территорий. Дорог в России нет. И в этой связи наша необъятная страна едина только на географической карте. И именно дороги позволяют осваивать наши необъятные природные богатства, развивать экономику.

Не хотите вкладывать деньги в экономику, боясь роста инфляции, не хотите строить дороги, тогда помогите экономике хотя бы снижением налогов. Пора освободить налоговые вожжи, надо дать вздохнуть товаропроизводителю. В 90-х годах государство задыхалось от безденежья. Поэтому вынужденно было «придумывать» и собирать все мыслимые и немыслимые налоги. Теперь государство не слабое, и мало кто решается на противодействие налогам. Денег в казне стало много. Но момент, когда резко надо было поменять смысл налоговой политики, пропустили. Сейчас, когда больно клюнул кризис, – «опомнились». Съезд правящей партии «Единая Россия» многое предложил изменить. Но это пока слова. Посмотрим, что будет на деле.

Предложенные поправки антикризисных изменений в Налоговый кодекс, озвученные «Единой Россией», опять-таки в пожарном порядке были рассмотрены и в основном приняты Госдумой. Депутаты получили их на руки прямо «с колес», в зале. Естественно, изучить их как следует не успели.

«Промедление смерти подобно!» – убеждал зампред Комитета по бюджету Андрей Макаров («ЕР»). 28 ноября наступает срок уплаты налога на прибыль, а организации уплачивают его авансом или по результатам предыдущего квартала, или помесечно. Третий квартал был хорошим для большинства компаний, но сейчас-то ситуация кризисная! И вот налог на прибыль решено брать исходя из реальных показателей, а не прогнозируемых. Одновременно сам налог снижается на 4% – за счет доли, что идет в федеральный бюджет. А регионы получают право снижать налог на вмененный доход для малого бизнеса на 5%.

Увеличивается в два раза налоговый вычет при покупке гражданами недвижимости. Если раньше покупатель квартиры или дома мог вернуть себе 130 тысяч рублей, теперь ему возвращается уже 260 тысяч рублей.

Но среди принятого в Госдуме есть и то, о чем премьер на съезде не сказал. Теперь министр финансов получит на год право принимать решения о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налогов компаниям. Это будут очень крупные компании – чтобы вопрос решался на таком уровне, необходимо задолжать казне больше 10 млрд рублей, а последствия банкротства из-за непосильности налоговых платежей должны привести к серьезным социально-экономическим катаклизмам. Часть депутатов стала возражать против такой поправки, поскольку она имеет коррупционную направленность (фракции «СР» и КПРФ). Но большинство решило, что наш министр финансов – вне подозрений.

Поправки должны быть приняты в окончательном чтении уже на этой неделе. Депутаты спешат. Ведь В.В. Путин поставил задачу принять поправки до 28 ноября.

Фактически против последней поправки и возразили эксперты рабочей группы Госсовета, состоявшегося 18 ноября 2008 года в Ижевске. Там отмечали, что государство должно помогать не всем подряд, а только тем, кто больше других страдает от поддержания валютного курса, и поддерживать те секторы, где можно получить максимальный прямой эффект. Например, нужно активизировать формирование и реализацию программ развития **госкорпорации**, говорится в докладе.

Какова же была реакция в правительстве на этот вывод? Высокопоставленный источник в правительстве заявил безапелляционно: «Помогать нужно не **отраслям и госкорпорациям**, а компаниям». Получается так, что реальный сектор экономики мало интересует наше правительство. Им важны большие компании, которые на спекулятивной основе ведут бизнес и приводят к мировым финансовым и экономическим кризисам. А в мутной воде бизнеса, известно, что бывает – легко ловится золотая рыбка.

В последнее время финансово-экономический блок правительства уж очень переживал за недостаточную развитость фондового рынка. А по-моему, это было для России нормально, так как именно на фондовом рынке как раз и развивается спекулятивная финансовая система, делание денег на пустых бумагах, своеобразных пирамидах-дурилках. А уж если развивать фондовый рынок, надо было убирать тогда двойное налогообложение дивидендов. Создать финансовыми рычагами стимул для этого. Рекордный провал российского фондового рынка объясняется прежде всего тем, что на фондовом рынке не оказалось патриотов, так как не были еще к этому подготовлены самой жизнью. Когда иностранцы стали сбрасывать пакеты наших акций, никому не захотелось их купить. Никто не хотел сознательно вкладываться в российскую экономику. Крупные инвесторы поддались панике и бежали, а они в основном и были участниками российского фондового рынка. Народ же пока в фондовом рынке фактически не участвует, да и не верит ему. Если бы большая часть населения страны участвовала бы в фондовом рынке, то есть был бы массовый инвестор, то, естественно, он более пат-

риотичный и не так бы испугался. Отсюда вывод: надо развивать и холить средний класс. У нас пока эта тема дебатруется на уровне разговоров в правительстве, научных и общественных структурах.

В этой связи, на мой взгляд, очень правильный вывод делает Гавриил Харитонович Попов, рассуждая о налогах, в интервью газете «Московский комсомолец»: «... современной экономической жизнью и экономической действительностью руководит не рынок, как это положено при капитализме.

Не Госплан, как это было при социализме.

А руководят корпорации спекулянтов, которые создали для себя искусственный мир, в котором можно спокойно наживаться без страха быть пойманными за руку.

Мы сделали гигантский шаг в сторону, которую экономисты когда-то называли фиктивным капиталом. Есть и более современное выражение – «финансовые пузыри».

Борьба с коррупцией – это всегда борьба с властью чиновников. А ведь у них не должно быть власти. Они должны выполнять только лишь законы, которые должны быть абсолютно прозрачны, вырабатываться государством, у которого и должна быть власть.

Сегодня роль чиновника в экономике немислимо завышена. Начиная с 2003 года мы сильно повернули в сторону государственного, но, к сожалению, чиновничьего капитализма, вряд ли было разумным решением. В какой-то мере это было связано с обузданием чрезмерного эгоизма олигархов. Но всегда надо находить золотую середину. Олигархов надо ставить на место, но и такого количества чиновничьего управления не надо. Так как это означает постоянный передел собственности, рейдерство, коррупцию. Чиновники, как и все на свете, должны знать свое место и исполнять только то, что предусмотрено законами.

Чиновник должен быть безвластным и находиться на службе у государства. Фактически такое положение существует в США. Чиновник безвластен, он ничего не решает, он выполняет законы, то есть служит государству. Коррупция – это часть властного механизма чиновников, и поэтому его надо нейтрализовать. Но, конечно же, не каким-то блоком антикоррупционных законов (сегодня в Госдуме находится пакет из 4 законов), это опять очередная неумная компания по борьбе с чем-то. Мы все время находимся в борьбе. Это должна быть система, где законы имели бы антикоррупционную направленность, не позволяющую чиновнику проявлять свою самостоятельность.

Налоговое законодательство также должно быть упрощено, прозрачно и антикоррупционно.

К.Б. НОРКИН,

*советник мэра Москвы, член президиума ВЭО России,
академик РАЕН, д.т.н., профессор*

Тут возникал вопрос: куда делись российские нефтяные деньги, размещенные за рубежом. Могу вам сказать. Их зарубежные банки одолжили нашим же компаниям. И теперь они платят зарубежным банкам за эти деньги проценты. Такой вот «наперсток».

Я не так широко буду про кризис говорить, как другие выступавшие. Мне тоже хочется многое сказать, но я наступлю на горло собственной песне. Я бы только хотел поговорить об усилении стимулирующих свойств Налогового кодекса. И мне очень приятно, что Владимир Георгиевич начал со стимулирования, это очень правильно. Но как специалист по управлению я могу твердо сказать, что в существующем виде Налоговый кодекс не является эффективным инструментом для управления тенденциями социально-экономического развития страны.

Давайте оценим, какие у нас в рамках Налогового кодекса есть инструменты стимулирования, что мы можем сделать? Мы можем всего лишь через соответствующий закон, например, уменьшить налог на прибыль, увеличить налог на прибыль, уменьшить или увеличить ставку любого другого налога. Но это недостаточное управление. Поясню это утверждение.

Предположим, что мы каждую яблоню обложим налогом в 10 тыс. руб. в год, а потом снизим до 5 тысяч. Очевидно, что и в том и в другом случае яблони вырубят, и не будет ни налогов, ни яблок. Это никак нельзя назвать эффективным управлением! Или давайте посмотрим с точки зрения управленца на широко разрекламированное уменьшение налогообложения прибыли. Я специально этот вопрос исследовал: проанализировал около 200 годовых отчетов зарубежных компаний. Оказывается, прибыль имеют только те компании, которые являются акционерными. Как только они не акционерные, у них как-то так получается, что прибыль почти равна нулю. А если прибыль близка к нулю, то безразлично, берете ли вы 40% прибыли или 5%. И налогов получите мало, и производителю не поможет. У нас большой суммарный налог на прибыль получается значительным лишь потому, что предприниматели еще хорошо не научились «оптимизации налогообложения».

В Москве был такой эксперимент. У нас одно время действовал Московский закон о благотворительности. Он предусматривал, что часть налога на прибыль, которая шла в пользу города, предприниматели могли направить на благотворительные нужды. Этот закон сейчас уже не действует, но в то время на благотворительность можно было расходовать значительные суммы. К нашему удивлению, оказалось, что вначале предприниматели не пользовались этой льготой, а потом вдруг стали претендовать на миллиардные суммы. Почему так получилось? Я тогда был председателем Городского благотворительного совета, и мне было важно это узнать. Пришлось воспользоваться воистину «шпионскими методами».

Ларчик открывался просто. Вначале компании ни за что не показывали прибыль, так как, показав ее, они не только получали право расходовать часть прибыли по своему усмотрению, но и приобретали обязанность отчислять значительные суммы в федеральный бюджет. Им это было невыгодно. И только тогда, когда они стали пользоваться откатом от благотворительных расходов и когда откат от этих благотворительных расходов стал составлять 35–40%, только тогда они соглашались показывать в отчетах прибыль и платить налог в федеральный бюджет. Вот как непросто использовать манипуляции с налогом на прибыль в качестве инструмента стимулирования каких-либо видов деятельности! Непросто, но можно, однако поиск методов, которые дадут и рост благосостояния, и достаточный уровень налогов, требует глубочайшего проникновения в самые разные области знания: экономику, психологию, социологию, информатику и другие.

Эта область (stimulative taxation) усиленно разрабатывается мировой наукой. На самом деле, наверное, более метра (на полке) уже издано всяких книг на эту тему, и, конечно, инструментарий здесь очень богатый. Вот здесь, например, ополчались против налога на добавленную стоимость. Ссылались на серьезные трудности при его исчислении и сборе. Но известно, что если налог на добавленную стоимость взимается нелинейно, то есть если добавленная стоимость ниже установленного порога, то он вообще не взимается, а если выше какого-то порога, то взимается, например, 60% превышения, то это делает невыгодным монопольный сговор. И, например, для посреднических организаций это просто мощный стимул отказываться от монопольного сговора и увеличивать прибыли не за счет больших «накруток», а за счет роста объемов продаж. При оценке налога нужно смотреть не столько на затраты, связанные с его изъятием, сколько на социально-экономические последствия его существования. Инструментарий этот довольно большой, но его применение должно производиться с учетом особенностей конкретной страны. Для того чтобы в конкретной стране построить эффективную стимулирующую систему налогообложения, нужны прогностические модели.

Все уважаемые люди здесь лишь на умозрительном уровне говорили: если мы это прибавим, какой-то конкретный налог, то это приведет к таким-то последствиям. Конечно, все выступавшие очень квалифицированные люди, и их выводы выглядят весьма правдоподобно. Но где прогностические модели, пригодные для наших условий и позволяющие оценить реакцию свободных производителей на изменение налогообложения? Где эти модели?

В Австрии уже в начале 90-х годов в банковской системе, как мне говорили, были модели, позволяющие оценить, как будут себя вести свободные производители при таких-то конкретных изменениях. Но даже если будут модели, то существующий Налоговый кодекс не позволяет эффективно в соответствии с этими моделями адаптировать налоговую систему и стимулировать социально-экономическое развитие в нужном направлении.

Конечно, никто меня не послушается, но, на мой взгляд, нужно было бы составить Налоговый кодекс как некий конструктор, из которого те, кто собирает налоги, должны иметь право конструировать стимулирующую систему, при этом возложив на них бескомпромиссную ответственность за конечный результат. Ес-

ли мы просто дадим тем, кто собирает налоги, свободу конструирования, без ответственности, то мы все пойдем без штанов. У нас в нашем Налоговом кодексе нет главного – нет положений, которые позволяют определить, а сколько налогов вообще имеет право собрать правительство. Почему в Нью-Йорке есть специальная комиссия, которая определяет, сколько можно собрать? Когда человек говорит, что «благодаря моим мерам возникнет увеличение бюджетных налогов», мне хочется взять его за уши, стучать его носом об стол и говорить: «Какое ты имеешь право собирать с нас как можно больше налогов? Кто тебе дал это право?»

На мой взгляд, Налоговый кодекс обязательно должен определять и эту процедуру. Причем эта процедура должна опять-таки основываться не на уговорах, не на торге, а на расчетах. Процедуры эти должны регламентировать, во-первых, формирование расходных обязательств соответствующего бюджета. Во-вторых, должны быть предусмотрены гарантии, что цены за исполнение этих функций определяются на конкурентной основе. Должны быть определены процедуры отбора проектов, которые мы хотим поддерживать из государственных средств, но при этом мы должны твердо доказать тем, с кого мы собираем налоги, что для этих проектов невыгодно делать заимствования. Потому что, когда мы оплачиваем проекты не за счет налогов, а за счет заимствований, мы переносим платежи на тех, кто будет пользоваться результатами этих проектов, и это более справедливо, чем оплачивать проекты за счет тех, кто их результатами никогда не воспользуется.

Итак, на мой взгляд, Налоговый кодекс не должен точно определять собираемые налоги, а лишь определять оптимизационную процедуру распределения заданной налоговой нагрузки между различными источниками, которые допускает Налоговый кодекс. Целевая функция такой оптимизации – получить максимально возможное улучшение качества жизни на один рубль бюджетных затрат. При всей трудности следовать тем советам, которые я сейчас произнес, – я сам знаю, как это сложно, – тем не менее в этом направлении надо работать.

Мы должны твердо понимать, что, когда Гайдар говорил, что у нас есть налоги, для которых администрирование стоит дороже, чем доход, и мы поэтому не должны иметь эти налоги, – он ошибался. Как бы не так! Налоги несут не только фискальную функцию. Они в большей степени несут управленческую функцию, и это надо обязательно учитывать.

Спасибо за внимание.

В.А. ЗВЕРХОВСКИЙ,

*государственный советник Налоговой службы Иранга,
экс-заместитель руководителя Государственной
налоговой службы РФ*

Мне очень приятно сегодня находиться в этом зале, потому что в апреле 1998 года здесь же проходил Пленум Вольного экономического общества по вопросам Налогового кодекса и налоговой реформы, на котором мне довелось выступать. Конечно, 10 лет – это дата, хотя надо сказать, что в 1998 году была утверждена только первая (общая) часть Налогового кодекса, а налоговые законы, по которым мы живем, были введены позже.

Поскольку очень много в выступлениях уже было сказано, я хотел бы тезисно остановиться только на ряде важных положений. Первое, я согласен с Александром Починком, что создана налоговая система, которая в основном довольно эффективно позволяет собирать доходы в бюджет. Надо сказать, что наша система имеет три принципиальные особенности. Что характеризует нашу налоговую систему? Первое, единая низкая ставка налога с физических лиц – 13%, второе, невысокая ставка налога на прибыль – 24%, которая в свете последних решений еще снижается и будет уже максимум 20%. Третье – это введение налога на добычу полезных ископаемых и высоких экспортных пошлин на нефть и газ. В условиях высоких мировых цен на нефть и газ это стало основным источником доходов федерального бюджета.

Следующее, что я хотел отметить, и это очень важно для инвесторов, у нас действует стабильная налоговая система. Мы прошли длительный этап многочисленных поправок и поправок на поправки. Конечно, жизнь сложнее любого закона, и всегда поправки будут. Но когда мы принимали поправки по закону на прибыль в 40 страниц, то это, конечно, слишком. Надо сказать, что не все вопросы, о которых знали 10 лет назад, были решены в ходе реформы, и возникли новые проблемы. Прежде всего ставилась задача – существенное сокращение налоговых льгот, но если вы откроете закон о налоге на добавленную стоимость, вы там увидите одни льготы, которые практически не сократились. И я согласен с Владимиром Георгиевичем Пансковым, что как раз ликвидация инвестиционной льготы по налогу на прибыль – это весьма спорное решение, и к этому, не исключено, придется вернуться. Следующий ключевой вопрос – не работает очень важная 40-я статья первой части Налогового кодекса, в которой говорится, что такое цена реализации и что такое рыночная цена для целей налогообложения. Статья прописана крайне несовершенно. Отсюда возникает проблема трансфертных цен, которая очень сложна во всех странах для налоговых и таможенных органов, а мы к этой проблеме практически не приступили. И вот история, которая случилась с компанией «Мечел». Казалось бы, частный момент, но она потрясла фондовый рынок. А почему? Потому что «Мечел» это эпизод, а проблема в том, что очень многие основные наши экспортеры пользуются трансфертными ценами и уводят часть прибыли от налогообложения в свои или дружеские надежные компании за рубежом, а это многие миллиарды долларов.

У нас крайне несовершенная система распределения налогов по уровням бюджетной системы. Очень много выступающие говорили о муниципальных бюджетах. Я убежден, что это было сделано сознательно. Когда у нас стали пустые муниципальные бюджеты, была подведена экономическая основа, чтобы похоронить местное самоуправление. Ну какое может быть самоуправление, если руководитель муниципалитета должен идти к руководителю региона с протянутой рукой и все время просить деньги. Нужно сказать, что во всем мире муниципальные бюджеты строятся не на налогах на прибыль. Главное – это налог на имущество граждан и налог на землю. К налогу на имущество граждан мы вообще не приступали – у нас действует закон 1991 года. Вопрос сложный, острый и деликатный, и в условиях кризиса его лучше отложить. Ну а о налоге на землю, по-моему, и говорить не надо. У меня, например, участок, я плачу налог на землю 444 рубля в год – это два кило колбасы среднего качества. Это смех, а не налог!

Я согласен, что одной из болевых точек является единый социальный налог. Об этом много говорили. Мера, которая сейчас принята, – возврат к прямым отчислениям в Пенсионный фонд, вынужденная, но в таком виде она не решит проблемы. Во всем мире отчисления в Пенсионный фонд от зарплаты делают и работодатель и работник. Это резко снижает сферу «серой зарплаты». Мы в 1994 году изучали в Германии, как работает такая система, но для этого нам нужен совсем другой уровень зарплаты. Еще один важный аспект этой проблемы, о котором не говорили. Развитие страны стремится к примерно одинаковому размеру налога для бизнеса на прибыль и зарплату. Сейчас мы эти «ножницы» раздвигаем – сокращаем налог на прибыль и увеличиваем налог на зарплату. Я думаю, что это чревато обострением проблемы и придется в дальнейшем к ней возвращаться.

О совершенствовании налогового администрирования, по-моему, даже говорить неудобно – это тема отдельного разговора. Здесь масса проблем. И судя по всему, еще и потому, что наши налоговые законы написаны таким текстом, что они дают возможность многочисленных трактований, – в чем налоговые органы в последнее время серьезно преуспели.

И в завершение я хотел остановиться на двух моментах, затронутых в выступлениях. Первое – о снижении ставки НДС. Что здесь надо иметь в виду? Видимо, придется снизить эту ставку. Но снижение НДС в нашей стране, как и в большинстве стран, не приводит к снижению розничных цен. То есть никакой спрос не увеличится. У нас ставка была 28%, мы дошли до 18%. Каждое снижение, как и отмена налога с продаж, дает одно и то же. Цены снижаются только в крупных сетевых магазинах, где компьютерный учет, – примерно на три недели, потом все становится на прежнее место, а затем в условиях инфляции цены снова растут. И главное – кто получает деньги от снижения налога на добавленную стоимость. Говорят, что это инвестиционный ресурс. Для кого инвестиционный ресурс? У нас треть суммы сразу получают импортеры, которые у нас совсем не бедные и в дополнительных средствах за счет бюджета особо не нуждаются. А товаропроизводители получают ну максимум четверть общей суммы, а в наших условиях, я думаю, будет меньше 20%. Кто остальное получает? Конечная розничная сеть, многочисленные посредники и перепродавцы.

И последнее. В отношении стимулирования через налоговую систему. Я согласен с Владимиром Георгиевичем Пансковым, который очень аккуратно говорил о стимулировании инвестиций. Я совершенно не согласен с последним выступающим, который говорил, что нам нужно стимулирование социально-экономического развития страны через налоги. Такого нигде нет. Я в свое время много общался и с руководителями международных организаций, с руководителями минфинов и налоговых служб за рубежом, и мы тоже спрашивали: «Мы понимаем, есть фискальная налоговая система, она работает, а как стимулирование? Как ее сделать стимулирующей?» Нам говорили: «Да Бог с вами! Какое стимулирование? Налоговая система должна быть нейтральной для большинства налогоплательщиков». Стимулируют во всем мире только две вещи: инвестиции и мелкий бизнес.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ ПЕРЕХОДА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ НА УСТОЙЧИВЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

П.А. КОТЕНКО,

*председатель Орловского регионального
отделения ВЭО России, к.э.н., профессор*

В прошедшие годы реформ в отечественном сельском хозяйстве произошли существенные социально-экономические преобразования, которые имели, с одной стороны, позитивную основу, с другой – зачастую негативный результат. Это относится, в частности, к таким процессам, как:

изменение отношений собственности при самоустранении государства от регулирования внутриотраслевых и межотраслевых экономических отношений;

либерализация продовольственного рынка без создания соответствующей инфраструктуры и определения правил рыночного поведения;

формирование свободного рынка материально-технических ресурсов вместо существовавшего ранее организованного рынка материально-технического обеспечения сельских хозяйствующих субъектов;

развал промышленности сельскохозяйственного машиностроения;

передача в ведение сельских местных органов власти социальной инфраструктуры при отсутствии у них средств для ее содержания и развития.

Вместе с тем роль и место сельского хозяйства в экономике страны не только не снижается, а наоборот, возрастает. По данным Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, аграрное производство занимает в структуре валового внутреннего продукта 5% (вместе с пищевой промышленностью – 21%). Затраты на питание в общих расходах домашних хозяйств составляют 45%, а доля сельского населения в общей его численности равна 27%. В то же время удельный вес отрасли в основных фондах составляет 3,7%, в общих инвестициях – 3,1%, в расходах консолидированного бюджета – менее 1,7%. Однако же место сельского хозяйства в экономике страны этим не ограничивается.

Современное реальное понимание экономики сельского хозяйства, его социально-экономическая сущность происходят от наличия субъекта хозяйственной деятельности. Кроме этого, предполагается, во-первых, наличие известного комплекса объектов, подвергающихся хозяйственному воздействию, и, во-вторых, самая деятельность, то есть сознательное воздействие на эти объекты с целью обеспечения себе известного запаса материальных благ, необходимых для удовлетворения не только текущих, но и будущих его потребностей.

Из приведенного определения вытекает, что главным образующим критерием сельского хозяйства как самостоятельной отрасли является определяющий его

сущность социально-экономический признак. Таким признаком выступает общность территории, трудовых и природных ресурсов, процессов производства, распределения, обмена, потребления и накопления.

Формирование доходов и их рациональное использование – это важнейшие из социально-экономических функций, которые на практике определяют основу экономики сельского хозяйства.

Социально-экономическая природа сельского хозяйства проявляется через ряд важнейших функций. Наиболее значимой из них является специфическая триединая функция формирования, накопления и использования доходов.

Таким образом, значение и место сельского хозяйства в системе экономики народного хозяйства определяются его функциями, начиная с первичного звена – домашнего хозяйства, не только в воспроизводственных процессах, но и в формировании уклада жизни на селе. Из этого следует, что функции отрасли сельского хозяйства являются, с одной стороны, специфическими, а с другой, всеобъемлющими.

Как известно, воспроизводство экономики охватывает широкую систему взаимосвязанных сфер. В составе этой системы находятся: непосредственно производство, распределение его результатов, формирование и использование доходов, промежуточное и конечное потребление.

Экономика сельского хозяйства в отличие от экономик других отраслей не только охватывает все эти сферы, не только отражает воспроизводственные процессы, их развитие, но и обеспечивает социально-экономические условия сельской жизни.

Поэтому сельское хозяйство нельзя рассматривать только как совокупность аграрных товаропроизводителей или как совокупность сельских домашних хозяйств. Сельское хозяйство – это отрасль экономики народного хозяйства, которая не только обеспечивает прежде всего продовольственную безопасность страны, экономическую деятельность своих первичных звеньев, но и выполняет ряд других специфических общеэкономических функций, являющихся фундаментальными блоками системы управления экономикой. Важнейшими из них являются: формы и отношения собственности; организационные структуры; трудовая политика и политика занятости; рыночный механизм; конкуренция и сбалансированность экономики; ценовой механизм; социальная политика; система воспроизводственного распределения и накопления.

Из вышеизложенного вытекает вывод о том, что отечественное сельское хозяйство является долгосрочным, стратегическим приоритетом экономического развития страны.

Однако современная налоговая политика не способствует тому, чтобы сельское хозяйство развивалось на основе самофинансирования.

Исторически налоговая система начиналась с обложения налогами конкретных людей. Облагались налогом полученные доходы.

Современная налоговая система построена на обложении предприятий. При этом облагаются налогами в основном расходы, затраты. Например, НДС. Это

налог на добавленную стоимость, то есть на величину затрат, произведенных на данном предприятии.

Налог на прибыль. Объектом обложения налогом на прибыль является бухгалтерская прибыль предприятия. Эта прибыль является расчетной и не отражает реальных доходов предприятия.

Следует отметить, что прибыль является единственным источником уплаты всех налогов предприятия.

Рассмотрим это на конкретном примере.

Вашему вниманию предлагаются обобщенные расчеты затрат и доходов, а также их налогообложения типичного аграрного предприятия Орловской обл. ОАО «Агрофирма «Хотьковская нива» (средние данные за последние 3 года (2005 – 2007).

Показатели	Тыс. руб.
1. Затраты на основное производство	20605
2. Выручка от реализации продукции	13452
3. Экономическая прибыль (2–1)	-7153
4. Себестоимость реализованной продукции	13093
5. Бухгалтерская прибыль (2–4)	359
6. Налоги	5044
7. Фонд заработной платы	5603
8. Численность работников, чел.	160

Анализ приведенных данных показал следующее:

Предприятие работает с убытками, поэтому задолженность по налогам с каждым годом возрастает, в 2005 году было 4,2 млн, в 2007 году стало 6,0 млн. Месячный заработок одного работника составляет 2918 руб.

Для того чтобы среднюю заработную плату повысить хотя бы до прожиточного уровня (6 тыс. руб.), регулярно уплачивать налоги и иметь прибыль для нормального воспроизводственного процесса, предприятию необходимо увеличить выручку от реализации продукции в 2,7 раза. Практически это нереально. Поэтому необходимо искать другие пути выхода из экономического и финансового кризиса.

Для этого нужна принципиально новая экономическая стратегия перехода сельского хозяйства на устойчивый путь развития. Основными элементами такой экономической стратегии являются:

1. Экономическая оценка природных ресурсов и включение такой оценки в сферу социально-экономических отношений в обществе с целью эффективного управления экономической отрасли.

Такая оценка необходима прежде всего для обоснования стратегий, долгосрочных и среднесрочных планов социально-экономического развития сельской территории РФ. Не менее важным в экономической оценке является учет стоимости ресурсов сельского хозяйства в составе экономических активов страны, при лицензировании, а также решении всего комплекса вопросов, связанных с рациональным использованием природных ресурсов.

2. Изменения налоговой политики с переходом на рентные отношения в сфере аграрного производства.

Для перехода отечественного сельского хозяйства на устойчивый путь развития требуется коренное изменение налоговой политики. Существующая налоговая система является ущербной для сельского хозяйства. Она носит чисто фискальный характер и никакой стимулирующей роли не играет. Переход на более совершенные социально-экономические отношения в сельском хозяйстве позволит реализовать идею неотъемлемого права каждого члена общества на природные ресурсы сельского хозяйства и на равную долю благ, получаемых от них. Это можно осуществить лишь тогда, когда люди получают возможность использовать землю и другие природные ресурсы сельских территорий на правах долгосрочной аренды в обмен на уплату обществу природной ренты.

Природная рента представляет собой дополнительный доход, получаемый без дополнительных затрат труда и предпринимательской деятельности за счет лучших природных, экономико-географических и экологических условий производства. Если каждый предприниматель будет выплачивать ренту, соответствующую местоположению и качеству земельных и других природных ресурсов, конкуренция на рынке станет более справедливой, никто не будет иметь преимуществ, если только они не получены благодаря его способностям и уму. В этом случае сельское хозяйство сможет перейти на налоговую систему, при которой заработная плата и прибыль останутся трудом и капиталу. В результате этого возникнут условия, стимулирующие рост эффективности аграрного производства и обеспечивающие справедливое распределение благ, получаемых от использования природных ресурсов.

Переход на новые социально-экономические отношения в сельском хозяйстве с вводом новой налоговой системы позволит решить ряд проблем в области социального обеспечения сельского населения и организации финансовых ресурсов отрасли. При этом формируются отношения к земельным и другим природным ресурсам сельского хозяйства как к собственному богатству, природная рента становится основным источником доходной части отраслевого бюджета.

3. Создание Центра высоких технологий в сельском хозяйстве. Основными задачами такого центра должны быть:

- организация научных исследований в области высоких технологий, проведение конкурсов и выделение грантов победителям на выполнение научно-исследовательских работ;

- ведение банка данных, сертификация и разработка пилотных проектов, организация конкурсов среди потенциальных инвесторов на реализацию данных проектов.

На первом этапе такой центр может быть создан в системе РАСХН на базе ее научных подразделений для внедрения высоких технологий в сфере аграрного производства.

4. Обеспечение эффективного использования возобновляемых природных ресурсов.

Земельные и другие природные ресурсы сельского хозяйства страны в сочетании с природно-географическими условиями служат фундаментом аграрного производства и жизнедеятельности сельского населения. Состояние природно-

ресурсного потенциала сельского хозяйства, качественный уровень его использования, охраны и воспроизводства во многом определяют темпы экономического роста и эффективность производства в целом. Поэтому при переходе сельского хозяйства на устойчивый путь развития необходимо обеспечить гарантированные поступления средств на охрану и воспроизводство земельных и других природных ресурсов.

5. Качественно новый подход к развитию экономики и финансовой системы сельского хозяйства.

Новый подход в аграрной экономической политике состоит в том, чтобы государство на качественно новой основе перестроило свою экономическую функцию, связанную с необходимой корректировкой рыночных регуляторов и механизмов на основе совершенствования финансовой и денежно-кредитной политики.

Несовершенство денежно-кредитных отношений в сельском хозяйстве состоит прежде всего в том, что банковская система страны не имеет отраслевой принадлежности. Отсутствие нормальной отраслевой финансовой и денежно-кредитной политики в сфере торговли привело к тому, что оптовое звено полностью разрушено. Вместо нескольких десятков оптовых фирм федерального и регионального уровня в настоящее время, по последним статистическим данным, в стране действуют сотни тысяч различных посредников между производителями сельскохозяйственных товаров и розничной торговлей. Поэтому назрела необходимость создания в отрасли сельского хозяйства единой торговой компании (ЕТК).

Решающим началом выхода из кризиса денежно-кредитной системы в сельском хозяйстве должно быть разделение финансовых потоков, работающих на реальный и на спекулятивный секторы на основе формирования отраслевого бюджета развития. Для этого целесообразно создание Государственного банка развития сельского хозяйства (ГБРСХ), который будет заниматься инвестициями в первую очередь в производство, а также в экономическую и социальную инфраструктуру сельских территорий.

В.И. ПАВЛОВ,

профессор Института экономики РАН, д.э.н.

Я буду краток, потому что уже предыдущие докладчики отмечали достоинства и недостатки Налогового кодекса РФ, а также существующие проблемы в налоговой сфере. В докладе В. Раевского отмечалось, что самое главное для товаропроизводителей – чтобы не было излишнего налогового администрирования. Это самое главное – даже не изменение размера ставки, хотя это тоже имеет определенное значение.

С учетом ограниченности времени хотелось бы проинформировать всех участников круглого стола о том, что нами разработана новая парадигма бюджетно-налоговой системы, базирующаяся на рентных платежах, механизм и инструмент которой позволяют в автоматическом режиме (т.е. без участия работников налоговой службы) формировать в режиме реального времени доходную часть бюджетов всех уровней (федеральный, региональный, местный, муниципальный) за счет экономической ренты, квазиренты (накопления на основной капитал, дифференцируемый на две части: доход хозяйствующего субъекта и интеллектуальную ренту, используемую для финансирования науки и пенсионного обеспечения) и прогрессивного налога на доходы физических лиц.

Важным обстоятельством новой парадигмы бюджетно-налоговой системы является то, что все необходимые макроэкономические параметры (минимально необходимый ВВП, минимально необходимая стоимость реализации продукции, экономическая рента, энергетическая рента, квазирента, НДС и ряд других) формируются хозяйствующим субъектом без какого-либо налогового администрирования, т.к. ему обеспечивается полная экономическая самостоятельность. Что касается налога на доходы физических лиц, то разработанная нами модель, не имеющая ступенчатой прогрессивной ставки, как это было ранее, позволяет определять величину налога на доходы физических лиц с учетом индикатора соотношения их дохода с минимальной оплатой труда. Рекомендуемая модель выполняет роль инструмента по сокращению разрыва в доходах между 10% самых богатых и 10% самых бедных слоев населения России и становится весьма актуальной в настоящее время, так как разрыв в доходах достиг критических величин, способных привести к социальным взрывам, особенно теперь в условиях финансового кризиса, когда у рядовых работников заработная плата сокращается, а стоимость электроэнергии, тепла и других коммунальных расходов, а так же продуктов питания и предметов первой необходимости повышается. Самое трудное в данном вопросе – принять политическое решение, так как все наработки НК РФ будут не нужными, зато в России будет самая конкурентная налоговая система.

О НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

М.Д. АБРАМОВ,

член Экспертного совета при ТПП РФ по налоговому законодательству, вице-президент Ассоциации производителей полиграфического оборудования, к.т.н.

Только что Александр Петрович Починков сообщил, что благодаря Налоговому кодексу в нашей стране имел место бурный рост экономики и резкое сокращение теневых схем. Справедливость этого тезиса вызывает сомнения. Согласно Росстату, темпы роста промышленного производства в России постоянно снижаются: 2003 – 8,5%, 2004 – 8,0%, 2005 – 4,%, 2006 – 3,9%. И налоги платят далеко не все. Если предположить, что основными доходами населения являются зарплаты и пенсии, то, судя по данным Росстата о собранном подоходном налоге и выплаченных пенсиях, среднедушевой доход в 2007 году был равен около 5 тыс. рублей в месяц. В то же время среднедушевой доход, указанный Росстатом и рассчитанный на основании информации о «фактическом конечном потреблении домашних хозяйств», составил около 10 тыс. рублей в месяц. Откуда, если не из «тени», берутся деньги на покупки, не ясно.

С Александром Петровичем можно согласиться лишь в том, что налоговая система решающим образом влияет на развитие экономики и благосостояние населения. Но то, что зафиксировано в Налоговом кодексе, влияет на экономику и развитие производства не лучшим образом.

В рамках антикризисных мероприятий Государственной Думой был принят ряд поправок в Налоговый кодекс. Наиболее крупной мерой, направленной на стабилизацию экономики, является снижение ставки налога на прибыль на 4% (с 24% до 20%) за счет части этого налога, подлежащего уплате в федеральный бюджет. Региональным властям также предоставлено право уменьшать ставку этого налога на 4% за счет своих бюджетов.

Полезность этой меры сомнений не вызывает. Но вряд ли она будет эффективной в условиях мирового кризиса. Дело в том, что главные кризисные проблемы экономики – существенное снижение цен на нефть и металлы и снижение спроса на российскую продукцию. Многие предприятия уже сегодня не только лишились прибыли, но едва сводят концы с концами. Вчерашняя цена 4% налога на прибыль в 400 млрд рублей может существенно снизиться и эффект для промышленности может оказаться близким к нулю. Да и до кризиса весь эффект пришелся бы на наиболее рентабельные отрасли – торговлю, металлургию, добывающие отрасли и т.п. Машиностроению, легкой промышленности и другим обрабатывающим производствам с низкой рентабельностью производства достались бы крохи.

О возможности дополнительного снижения ставки этого налога за счет региональных бюджетов можно сказать, что и до кризиса большинство регионов были дотационными. Регионы смогут отказаться от своей доли налога на прибыль, если она будет компенсирована соответствующей дотацией из федерального бюджета, что лишает смысла эту идею.

К счастью, резервы совершенствования российской налоговой системы далеко не исчерпаны. Ведь наличие резервов – одно из немногих ее достоинств. Использование этих резервов могло бы существенно смягчить воздействия мирового кризиса и способствовать росту нашей экономики.

Российская система налогообложения сложна, запутанна и противоречива. Она позволяет легко уклоняться от уплаты налогов и даже провоцирует на это. В десятках изданий можно найти соответствующие инструкции. Многие предприятия в той или иной мере всегда находились в тени. С другой стороны, независимо от уплаты или неуплаты налогов налоговая инспекция может привлечь к ответственности любого налогоплательщика, выразив, например, сомнения в действительности счетов-фактур и в законности возмещения НДС или заподозрив его в «недобросовестности» и в получении «необоснованной налоговой выгоды».

Помимо того, что российская налоговая система неудовлетворительно выполняет фискальную функцию, она почти не выполняет стимулирующую, распределительную и социальную функции. Она не способствует развитию производства, росту благосостояния и снижению социального расслоения населения. При этом идеологи и разработчики существующей налоговой системы не вступают с оппонентами в дискуссии и не реагируют на предложения со стороны. Именно недостатки налоговой системы можно назвать среди главных причин замедления темпов роста производства в нашей стране, нищеты значительной части населения и его социального расслоения. Предложенные Минфином Основные направления развития налоговой системы на период до 2011 года большинства проблем не решают. Между тем предложения по совершенствованию российской налоговой системы с подробными обоснованиями приведены во многих публикациях¹. Приведем некоторые из предложений:

Во-первых, наиболее эффективной и коррупционнотойкой мерой могло бы стать существенное снижение налогов на обрабатывающие производства, в которых трудятся в настоящее время, по данным Росстата, 11,3 млн человек из 67 млн общей численности активного населения. В первую очередь необходимо снизить

¹ См. например: Паскачев А.В., Кашин В.А. Обзор фискальной политики в Российской Федерации и за рубежом в 2004 году. М.: Изд-во экономико-правовой литературы, 2005; Абрамов М.Д., Кашин В.А. О налоговой системе России//Налоги и налогообложение. 2006. №3; Абрамов М.Д., Фадеев Д.Е. Об основных направлениях налоговой политики//Налоговые споры: теория и практика, 2006. № 3; Абрамов М.Д., Кашин В.А. Налоговая политика: необходима коррекция принятого курса//Налоговые споры: теория и практика, 2007. № 1; Абрамов М. Д. Налоговое регулирование — ключ к решению социально-экономических проблем России//Налоговые споры: теория и практика, 2007. № 7; Абрамов М.Д., Снижение налогов на производство как способ повышения эффективности экономики//Налоговые споры: теория и практика, 2008, № 3; Абрамов М.Д., Кашин В.А. О путях совершенствования налоговой системы, ЭКО, 2008, № 10, изд-во Сибирского отд. РАН.

налоги для предприятий, выпускающих продукцию, которой приходится конкурировать с продукцией инофирм. Это предлагалось сделать и до кризиса², а в условиях кризиса становится особенно актуальным. Снижение НДС, ЕСН и налога на прибыль до 10% для обрабатывающих производств дало бы предприятиям дополнительные оборотные средства и позволило бы повысить зарплату сотрудникам по меньшей мере на 30%, что сделало бы предприятия более конкурентоспособными на рынке труда. Ведь сегодня выпускники лучших вузов страны работают в сырьевых отраслях или риэлторами, брокерами и т.п. и не хотят идти на производство, где мало платят. На реализацию этой меры денег потребуется существенно меньше, чем уже приготовлено к раздаче в рамках антикризисной программы. При этом невозможны откаты и другие способы воровства.

Во-вторых, надо обеспечить население доходами, чтобы оно могло покупать продукцию предприятий. Необходимо существенно повысить зарплаты и пенсии. Это можно сделать за счет совершенствования системы налогообложения и за счет накопленных государственных средств. Было бы полезным, например, отменить регрессию ЕСН и повысить ставку подоходного налога до 20% с одновременным повышением налогооблагаемого подоходным налогом дохода до 15 тыс. рублей в месяц.

В-третьих, необходимо повысить роль местных органов власти в реализации антикризисных мер. Для этого у них должны быть свои доходы. Сегодня большинство регионов в значительной мере живет за счет дотаций, что лишает их стимулов развивать производство. Например, в бюджете Псковской области дотации, субсидии и субвенции в 2006 году составляли 44%³. Но в этом вопросе Псковская область далеко не чемпион. Согласно опубликованному рейтингу дотационности⁴, дотации в бюджет Дагестана в 2006 году составили 79% его объема, Чеченской Республики – 84%, Ингушетии – 89%. Зачем работать, если деньги дадут и так⁵. Надо существенно увеличить долю местных бюджетов в консолидированном бюджете России, выделив им, например, 25% от НДС, как это уже было до 1998 года.

В-четвертых, необходимо существенно упростить налоговые процедуры⁶:

- сократить объем отчета, сдаваемого в налоговую инспекцию, с 60–100 до 1–3 страниц;
- платить каждый налог (в том числе ЕСН) одним платежным поручением без указания фондов и бюджетов и кодов бюджетной классификации (КБК). Распределение налогов по фондам и бюджетам и указание КБК поручить Федеральному казначейству;
- налоговый учет отменить;

² Абрамов М.Д. О налогах, зарплате и экономическом росте//«Вопросы экономики», № 5, 2008, изд. РАН.

³ Сайт администрации Псковской области, <http://www.pskov.ru/ru/povestka/60>

⁴ Сибирь, Экономика, 23 января 2007, <http://tayga.info/documents/2503/>

⁵ Возможно, проблемы с дележкой этих денег являются одной из причин стрельбы в этих регионах.

⁶ Более подробно см. Абрамов М.Д. Упрощение бухгалтерской отчетности — кратчайший путь к повышению собираемости налогов и росту эффективности предприятий//Налоги и налогообложение, 2006. № 9.

– при начислении НДС за налоговую базу принимать реальную добавленную стоимость предприятия за отчетный период, определяемую по данным бухгалтерского учета как сумму зарплаты, налогов, чистой прибыли и амортизации⁷ (как следствие отменить уплату НДС с авансов; при исчислении НДС к уплате счета-фактуры и Книги покупок и продаж не использовать).

В заключение хотел бы сказать, что, судя по выступлениям на этом круглом столе, многие разбираются в проблемах налогообложения и понимают, что без хорошей налоговой системы мы вряд ли добьемся успехов в экономике. Предлагаю в рамках Вольного экономического общества создать рабочую группу по подготовке предложений по совершенствованию Налогового кодекса. Потом эти предложения в качестве консолидированного мнения науки и производства можно будет передать в Минфин. Лично я готов принять участие в работе такой группы и выполнять в ней диспетчерские функции.

Спасибо за внимание.

⁷ Подробное обоснование с ответами на возражения оппонентов см. Абрамов М.Д., Кашин В.А., Машков С.А. Об исчислении НДС «прямым» способом//«Налоговые споры: теория и практика», № 2, 2008.

НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОРА ПОДВОДИТЬ ИТОГИ ЗАТЯНУВШЕГО ЭКСПЕРИМЕНТА

В.А. КАШИН,

*первый заместитель генерального директора НИИ
«Развитие налоговой системы» ФНС России, д.э.н.*

Всякое кодифицирование законодательства обычно требует его предварительного упорядочивания. Это особенно важно для налогового законодательства, которое затрагивает интересы практически всех граждан и которое непосредственно отражается на темпах развития экономики. Сейчас Налоговому кодексу РФ исполняется уже 10 лет, поэтому самое время подвести некоторые итоги. При самом беглом обзоре становится очевидным, что таким предварительным упорядочиванием при введении НК РФ попросту пренебрегли. Между тем потребность в нем остается и с учетом последних событий становится еще более актуальной. Рассмотрим эти вопросы по порядку.

Упорядочение концептуального порядка.

Уже в первых статьях НК РФ видны ошибки принципиального характера. Во-первых, в статье 10 в определении «налога»: «налог» не есть «платеж» (иначе что такое «налоговый платеж»?); «платеж» не может «взиматься»; и почему «платеж» в форме только «отчуждения» и только «денежных средств» (налоги иногда платят и добровольно, а власти при необходимости могут взыскать налог и через изъятие иного имущества налогоплательщика). Во-вторых, каким образом в НК РФ попали «сборы» – платежи «за юридически значимые действия»? Если это оплата за необходимые гражданам услуги, то при чем здесь налоги? А если пользование этими услугами *обязательно* для налогоплательщика, то это и есть налог, только в скрытой форме (например, обязанность расходувать средства на ведение особого «налогового учета» тоже можно рассматривать как разновидность налога). В-третьих, из определения «налога» почему-то выпали таможенные пошлины (см. ст. 2 НК РФ) – хотя постоянные и регулярные налоги как раз и начались именно с подорожных пошлин.

Далее, в НК РФ отсутствует и определение «налоговых отношений» – как специфического и особого правового «пространства», в котором действуют налоговые органы. В ст. 2 НК РФ дано определение «отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах», которые включают такие функции, как «установление», «введение», «взимание» налогов, а также меры налогового контроля и привлечения к ответственности за нарушения. И из этого определения видно, что «взимание» налогов входит в состав этих отношений, но кто и в каком порядке может (или должен) собирать налоги – об это ни слова (хотя в НК РФ есть специальный раздел III, в котором определены права и обязанности налоговых, таможенных, финансовых органов и органов внутренних дел). Между тем это очень важная составляющая часть налоговых отношений, и она включает не только

взаиморасчеты с налогоплательщиками по налогам (многие современные налоги взимаются в авансовом порядке и по итогам отчетного периода требуют обязательного перерасчета налоговых платежей), но и взаимоотношения с органами власти разного уровня по перечислению им собранных сумм налогов (а также платежей во внебюджетные фонды, а в Германии – и налогов в пользу церкви, и т.д.). И важно подчеркнуть, что во всех развитых странах сбор налогов – в исключительном ведении налоговых органов (а «бюджетными» (расходными) отчислениями управляют органы казначейства).

Кстати, статья о «сборщиках налогов» в НК РФ уже есть (ст. 25), остается только вменить эту функцию в исключительное ведение налогового ведомства и расписать соответствующий порядок ее применения.

Упорядочение по составу налогов.

Основой современной системы налогообложения является *подходный налог*. Применяемый в РФ НДС/Л *подходным* налогом не является, по сути своей, это «оборотный» («твердый» – поскольку имеет единую «плоскую» шкалу) налог на фонд заработной платы, его объектом обложения являются не «доходы», а «расходы» (предприятий на выплату зарплаты). Таким образом, НДС/Л непосредственно формирует состав издержек производства предприятий и вместе с социальным налогом и НДС (в части, относящейся к расходам на оплату труда) удорожает статью расходов на оплату труда предприятий примерно на две трети – с очевидным экономическим эффектом подавления конкурентоспособности российских предприятий как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Еще более абсурдно применение этого налога в отношении зарплат, выплачиваемых за счет бюджетных средств: фактически это обложение налогом самого бюджета.

Подходный налог, применяемый в развитых странах мира, как известно, имеет следующие признаки: прогрессивные ставки обложения (с высшей ставкой на уровне заметно выше ставки налога на прибыль), высокий необлагаемый минимум для «заработанных доходов» (на уровне примерно 1 тыс. долл. США в месяц), вычеты на полную сумму расходов, связанных с извлечением облагаемого дохода. Характерно, что индивидуальные льготы по этому налогу во всех странах полностью исключены (по НДС/Л список таких льгот составляет 37 позиций – см. ст. 215, 217 НК РФ). При этом в п. 4 ст. 215 НК РФ содержится невероятное ни для одной страны в мире положение, что НК РФ освобождает от налога доходы сотрудников международных организаций «в соответствии с уставами этих организаций»!

Налог на прибыль (корпорационный налог) во всех развитых странах основан на четкой дифференциации режима обложения для реинвестируемых прибылей и для прибылей, выводимых из производственного оборота предприятия. Фактически за счет таких инструментов, как льготная амортизация и вычет из сумм налога расходов на расширение и модернизацию производства (в порядке так называемого «налогового кредита»), предприятиям гарантируется необложение этим налогом на весь период до полной окупаемости вложенного в него капитала. И это – один из самых стабильных видов современных налогов.

В РФ по налогу на прибыль льготы то дают, то отнимают; из нормального вычета («налогового кредита») сделали форму индивидуального кредитования предприятий (по индивидуальным решениям госорганов и в обход нормы об обязательном лицензировании кредитной деятельности); сохранили также и двойное

налогообложение прибыли предприятий (исключенное во всех развитых странах) – в форме применения налога на имущество. Правда, два вида деятельности могут на законной основе снижать для себя бремя этих налогов: торговые спекулянты, действующие под прикрытием форм малого бизнеса, – за счет применения «упрощенной системы налогообложения» и экспортеры природного сырья – в форме выплаты из бюджета «премиального» НДС.

Налог на добавленную стоимость, введенный в свое время «в пожарном порядке», характерен тем, что он распространяет свое действие и на сферу производства средств производства, в которой, как известно из классической политической экономии, реальные доходы вовсе не создаются (чтобы станок окупился, он должен быть передан в сферу производства продуктов потребления и затем эти продукты должны быть еще проданы – и только тогда появляется конечный доход, из которого могут быть уплачены налоги). В указанной сфере НДС выступает фактически в роли дополнительного налога на оборотные средства предприятий, и если в Европе при легкодоступном дешевом кредитовании и для отраслей с быстрым коммерческим оборотом авансирование бюджета через НДС для большинства предприятий не составляет особой проблемы, то в РФ НДС реально и заметно подавляет производственную деятельность предприятий – и особенно в промышленном секторе. К этому следует добавить и то обстоятельство, что импорт новой техники и технологий особенно наказывается импортным НДС.

Таким образом, реализованная замена старого налога с оборота и позднее введенного налога с продаж на «передовой» НДС фактически создает непреодолимый барьер для решения задач по ускорению экономического роста и модернизации производственного комплекса в РФ. Новый налог ничуть не мешает интенсификации вывоза из страны ее природных богатств (лукаво представляемого правительственными экономистами как «вклад» отрасли в рост ВВП; на самом деле такой вывоз – это прямая форма бессмысленного расхищения национального богатства России, сравнимая разве что с продажей по частям ее национальной территории).

Поэтому по направлениям налоговой политики в целом и по составу налогов, формирующих налоговую систему страны, необходимо еще серьезно подумать (прежде чем кодифицировать, надо определить, что кодифицировать).

Упорядочение по структуре Налогового кодекса.

Для структуры НК РФ в целом характерна особая хаотичность и полное отсутствие логики, затрудняющие пользование этим документом.

Во-первых, в части первой кодекса при всего 20 главах выделено целых семь разделов (в первом, втором, третьем, пятом и восьмом разделах – всего по две главы в каждом).

Во-вторых, в части второй кодекса главы по отдельным налогам распределены по порядку «подчиненности» налогов определенному уровню власти – чисто административный подход, никак не связанный с реальными потребностями регулирования налоговых отношений (на самом деле вопрос о том, в какой бюджет или фонд зачисляются поступления от того или иного налога, налогоплательщика никак не волнуют, и вообще вся эта тема выходит за рамки налоговых отношений как таковых). При каждом новом «переподчинении» всякого налога эта структура неминуемо рушится. И кроме того, сама последовательность помещения глав по налогам никакой логике также не отвечает: например, НДС, социальный налог и налог на прибыль, уплачиваемые организациями, разделены НДФЛ.

В-третьих, крайне неудачна идея о применении сплошной нумерации глав и статей по всему тексту кодекса в целом. В итоге мы имеем: 25-х глав – четыре и 26-х глав – даже пять; множество «двойных» статей (причем если обычно применяется статья «просто с номером») и затем статья-прим, то статьи 346 начинаются прямо с «прим», а статья 197 есть только «прим») и еще уникальные статьи 333 – насчитывающая 43 статьи и 346 – 42 статьи.

Что же можно сделать? Предложение есть – самое простое и давно опробованное во многих странах мира: номера статей сделать составными (номер раздела, номер главы и номер статьи) и нумерацию статей в каждой главе сделать замкнутой (замкнутой следует сделать и нумерацию глав в каждом разделе – на случай введения новых видов налогов). Кроме того, следует отказаться от распределения налогов по уровням бюджетной системы и ввести порядок распределения налогов по объектам обложения: конкретно, раздел 1 «Налоги на имущество», раздел 2 «Налоги на доходы», раздел 3 «Налоги на сделки» и еще раздел 4 – «Специальные налоговые режимы».

Упорядочение по терминологии.

Крайняя нужда в упорядочении терминологии по всему кодексу. Достаточно упомянуть просто явные ошибки: «акцизы» – это все же разные налоги или один единый налог; по НДС определение «добавленной стоимости» вообще отсутствует; под термином «доход» в разных главах понимаются разные понятия; режет глаз «налогоплательщик налога» и т.д.

Но есть и более существенные проблемы. Так, в НК РФ принят термин «пеня» (ст. 75 НК РФ), под которой понимается, оказывается, начисление обычного «процента» на просроченные налоговые платежи (при этом в кодексе присутствует и термин «проценты» – п. 4 ст. 64 НК РФ). Отсюда возникают следующие последствия: если по ГК такие проценты входят непосредственно в состав долгового обязательства, то «пеня» в НК РФ относится уже к штрафным санкциям, что не дает налоговым органам права взыскивать такую «пеню» в обычном (бесспорном) порядке, но только через суд.

Другой момент касается термина «постоянное представительство», предусмотренного ст. 306 НК РФ и находящегося в явном противоречии с понятием «представительства» по ГК РФ (и при том, что в НК РФ уже есть еще одно «представительство» – в главе 4 НК РФ). И в НК РФ, и в налоговых соглашениях РФ с другими странами четко разъясняется, что под этим термином следует понимать «место» или «участок деятельности» (наше предложение – «деловое учреждение»), включая такие «непредставительские» действия, как бурение скважин, разработка карьеров и т.д., но все же этот введенный когда-то по известному недоразумению термин остается и, похоже, перейдет на четвертый десяток лет своего существования.

Неправильный, также в свое время, перевод англоязычного термина «налоговый кредит», как уже отмечалось, породил явление, нарушающее все нормы права и здравого смысла в налоговых отношениях. При этом в статье 311 НК РФ «Устранение двойного налогообложения», где речь идет явно о «налоговом кредите» (в соответствующих положениях налоговых соглашений РФ *foreign tax credit* как раз и переводится как «иностранный налоговый кредит»), уже употреблен новый термин «зачет» (без какого-либо дополнительного обоснования).

¹ Более детально см. Кашин В.А. Налоги и налогообложение. М., 2008, с. 316—320.

Чистой ошибкой перевода – к счастью, с менее серьезными последствиями – является и примененный в ст. 273 НК РФ «кассовый метод». На самом деле оригинальный английский термин cash вовсе не означает только кассовые операции или платежи «наличными» – но любое движение ликвидных денежных инструментов, включая оплату как наличными деньгами, так и чеками, кредитными карточками, банковскими переводами. Кстати, далее в этой же статье и сам «кассовый метод» расшифровывается как погашение задолженности через «поступление средств на счета в банке, или в кассу, или иным способом». Поэтому точнее было бы название этого метода переводить как «учет доходов по дате поступления» средств (и, соответственно, «метод начисления» – как «учет доходов по методу распределения» (отнесения).

Определенная путаница сохраняется и с понятием «налогового агента». В первых же двух пунктах ст. 24 «Налоговые агенты» содержится противоречие: п. 1 «налоговому агенту» вменяется в обязанность исчислять, удерживать и перечислять суммы налогов, а в п. 2 ему же предписано иметь права налогоплательщика. При этом следующей главой 4 НК РФ на «налоговых агентов» (и «сборщиков налогов») распространены положения, определяющие положение «представителя» налогоплательщика.

И, наконец, рекордным недоразумением отмечена ст. 102 НК РФ. В этой статье говорится о «налоговой тайне» и как она должна соблюдаться госорганами с точки зрения прав налогоплательщиков, и одновременно включен п. 1.4, согласно которому «налоговую тайну» не составляют «сведения, предоставляемые налоговым (таможенным) органам или правоохранительным органам других государств в соответствии с международными договорами», в которых участвует РФ. Но в этих самых соглашениях специально присутствует статья, устанавливающая, что каждое государство, получающее информацию от другого государства, должно строго соблюдать режим, действующий в отношении этой информации именно в предоставившем информацию государстве. Поскольку НК РФ сам снимает гриф «конфиденциальности» со сведений, поставляемых по запросу из-за рубежа, то это означает, что лицо в иностранном государстве, получившее из России эти сведения о налогоплательщиках, может их хоть публиковать в газетах. При этом мы в России так же поступить не можем – именно потому, что все сведения, которые нам могут предоставить из-за рубежа, закрываются статусом «налоговой тайны» по национальному законодательству направившего их государства.

Самое интересное, что в такой ситуации любой налогоплательщик может совершенно обоснованно отказаться предоставлять свою отчетность налоговым органам РФ – ссылаясь, например, на то обстоятельство, что может поступить запрос от властей иностранного государства и что затем возможное исполнение этого запроса нарушит его конституционные права на защиту личной информации.

В заключение хотелось бы отметить, что особенно много проблем и узких мест отмечается в сфере налогового администрирования. Соответствующие положения в НК РФ крайне запутаны и часто лишены однозначного понимания. Между тем в развитых странах накоплен огромный опыт регулирования в этой сфере, и сейчас автором подготовлен типовой вариант части первой НК РФ, основанный на использовании наиболее эффективных инструментов и моделей решения этих вопросов².

² Кашин В.А. Налоги и налогообложение. М., 2008, с. 313–365.

С.Н. РЯБУХИН,

аудитор Счетной палаты Российской Федерации, д.э.н.

Сегодня у всех выступающих прозвучала рефреном тема, связанная со сбалансированностью бюджетов муниципального уровня, регионального уровня. И в этой связи есть предложение. Во всяком случае, я уже обсуждал с министром регионального развития – вновь назначенным министром – в пятницу, и он согласился, что налоговое администрирование и вообще правоприменение налогового кодекса должно быть, на мой взгляд, очень жестко увязано с, к сожалению, до конца еще не проработанным и не принятым законом о прогнозе социально-экономического развития страны. Он залежался уже много лет, и я просил, чтобы Министерство регионального развития стало инициатором в скорейшем принятии этого закона.

И что тут на самом деле произошло с этим многострадальным законом о форме самоуправления 131-ФЗ?

Финансово-экономическое обоснование к проекту Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления...», подготовленное Правительством России, предусматривало, что объем налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов должен составить не менее 4,2% ВВП, а общий объем расходов местных бюджетов – 8,1% ВВП.

По итогам исполнения местных бюджетов в 2006 – 2007 годах налоговые и неналоговые доходы составили 2,2% ВВП и 2,3% ВВП, расходы соответственно – 5,6% ВВП и 5,9% ВВП.

Таким образом, предусматриваемые при обосновании проекта 131-го Закона параметры не достигнуты. Если проценты ВВП переложить на реальные цифры, то получаем:

- объемы налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов сложились ниже расчетного уровня в 2006 году на 525 млрд рублей и в 2007 году – на 612 млрд рублей;

- расходы соответственно – на 666 млрд рублей в 2006 году и 738 млрд рублей в 2007 году.

Подчеркну: 4,2% и 8,1% ВВП – это расчет Правительства России!

А теперь откровенно ответим на вопрос: «Полномочия муниципалитетов (собственные, делегированные, совместные) финансируются в полном объеме? Или средств не хватает?»

Анализируем информацию регионов и муниципалитетов – «средств не хватает». При этом открываем официальные доклады Правительства России, подготовленные Минфином, и читаем: «в 2006 году и в 2007 году бюджеты муниципальных образований исполнены с профицитом», то есть формально местные бюджеты сбалансированы.

Думаю, корень проблемы в следующем:

131-й Закон не был качественно финансово обоснован;

полноценного анализа, сколько стоит конкретное полномочие при принятии федеральных законов, не осуществлялось;

доходная база муниципалитетов не обеспечена.

Отмечу, что Счетная палата неоднократно не только поднимала эти проблемы, но и давала, когда ей поручали, соответствующие варианты расчетов.

Из собранных на территориях муниципальных образований доходов почти 90% передается в вышестоящие бюджеты, тогда как доля безвозмездных поступлений в доходах равна почти 60%.

В совокупности налоговые и неналоговые доходы местных бюджетов не позволяют сформировать достаточную собственную доходную базу.

Так, объем налоговых и неналоговых доходов в 2007 году составил 773 млрд рублей, объем расходов местных бюджетов – около 2 трлн рублей. При этом в 2007 году обеспеченность расходов налоговыми и неналоговыми доходами снизилась по сравнению с 2006 годом в муниципальных образованиях 25 регионов.

В текущем году, как и в предыдущие годы, налоги в бюджетах муниципальных образований не имеют определяющего значения и составляют треть часть всех доходов.

В условиях существенных различий в социально-экономическом развитии муниципалитетов основные поступления налоговых доходов местных бюджетов обеспечиваются городскими округами, так как их экономическая деятельность наиболее диверсифицирована. В 2007 году – это более 63% налоговых доходов местных бюджетов. При этом в бюджетах поселений аккумулируется только 5% налоговых доходов.

Типичный пример: на протяжении последних пяти лет г. Чебоксары, где проживает около 35% населения республики, формирует более 60% налоговых доходов республиканского бюджета и почти 70% налоговых доходов, мобилизуемых на территории республики.

Теперь о ситуации с налогами, которые, как предполагалось, станут в муниципалитетах «бюджетообразующими». Речь пойдет о **земельном налоге** и **налоге на имущество физических лиц**, которые в соответствии с Бюджетным кодексом зачисляются в бюджеты муниципальных образований по нормативу 100%.

Что имеем в итоге? Доля в доходах бюджетов муниципальных образований земельного налога составляет только 3,3%, а налога на имущество физических лиц – 0,3%. Разве это может привести к формированию жизнеспособного бюджета?

В чем причина низкой собираемости указанных налогов?

Земельный налог. Будет рыночная оценка земли – будут и поступления, однако это чревато социальным недовольством. А сейчас муниципалитеты во многих регионах не располагают сведениями даже о кадастровой оценке земельных участков. При этом 2/3 поступлений налога приходится на второе полугодие.

Налог на имущество физлиц. Здесь низкая собираемость вызвана добровольным порядком регистрации имущества физических лиц; инвентаризационной оценкой стоимости имущества при определении налоговой базы; наличием льгот, которые в ряде регионов сопоставимы по сумме с фактическими платежами. Приведу пример. В Архангельской области в 2007 году было предъявлено «гражданам – собственникам» уплатить налоги на общую сумму 58 млн рублей, а льготы составили 43 млн рублей.

Мое мнение: необходимо в корне пересмотреть структуру закрепления и распределения налогов по уровням бюджетной системы. Особенно это актуально в свете нарастания негативных тенденций в нашей экономике, в связи с мировым финансовым кризисом.

Поэтому я предлагаю обратить внимание на жесткую увязку правоприменения налогового законодательства с прогнозом социально-экономического развития. А по нему даже закона нет. В связи с этим был обстоятельный разговор, министр поддержал – будем рассчитывать на то, что в ближайшее время он будет внесен на рассмотрение и утверждение.

О КОНЦЕПЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.М. КИМ,

*государственный советник Российской Федерации 2-го класса,
член научно-экспертного совета Палаты налоговых
консультантов России, к.э.н.*

Многие участники круглого стола по случаю десятилетия введения в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации (далее везде – НК РФ) обратили внимание преимущественно на имеющиеся многообразные проблемы и недостатки в налоговой сфере России, которые ждут своего разрешения и устранения. Не умаляя значимости такого подхода, вместе с тем хочу подчеркнуть: использовать формат круглого стола следовало бы прежде всего и больше всего для обмена мнениями непосредственно о самом НК РФ – о его достоинствах и недостатках, отчетливо выявившихся к настоящему времени.

Попытаюсь привлечь внимание читателя как раз к проблемам совершенствования собственно НК РФ.

О природе и системе налоговых отношений

Незыблемый научный принцип – четкое осознание того, что идеальное (мыслительное) есть отражение объективного (реального), существующего помимо нашей воли (желания), и что выработанное идеальное имеет в конечном счете цель – воздействовать на объективное (реальное) для изменения его с позиции удовлетворения той или иной потребности познающего индивида. Конечно, можно и игнорировать такой принцип, однако в этом случае имеет место все, что угодно, кроме науки.

Четкое различение НК РФ, с одной стороны, и системы реальных налоговых отношений в России, с другой, – это, если угодно, научная необходимость.

Если задаться вопросом о том, как же совершенствовать НК РФ, то неизбежно знать, какова объективная основа этого процесса. То есть нужно в конечном счете ответить на вопрос: чем же должен быть этот НК РФ?

Часто неправомерно отождествляют НК РФ и налоговую систему в России. Между тем их следует четко различать. Так, окончание работы над НК РФ на каком-то этапе вовсе не означает вместе с тем и завершения изменений в системе реальных отношений, диктуемых требованиями, заложенными в нем. Неизбежен тот или иной лаг, чтобы идеально требуемые правовые веления НК РФ были воплощены (вполне или частично) или, напротив, отвергнуты в реальной налоговой жизни.

С рассматриваемой позиции создание и введение в действие НК РФ ознаменовали начало качественно более высокого, чем до этого, этапа длительной и

сложной работы по формированию, функционированию, развитию и совершенствованию цивилизованной системы реальных налоговых отношений в России.

Статья 2 НК РФ характеризует отношения, которые он призван регулировать, как «властные отношения», то есть проистекающие из того, что Российское государство устанавливает, изменяет и отменяет налоги, которые граждане конституционно (то есть в конечном счете – принудительно) обязаны ему платить.

Какова объективная природа налоговых отношений? Прежде всего что такое «налоговое отношение»? Это в конечном счете отношение между государством и гражданами по поводу безвозмездного изъятия у последних части их дохода или имущества в пользу государства для возмещения им расходов на исполнение своих функций.

Органическая взаимосвязь, целостность всех налоговых отношений в государстве и есть система налоговых отношений, или налоговая система. Нередко отождествляют «налоговую систему» с «системой налогов». Это ошибочно. «Налоговая система» – это понятие, которым охватывается весь мир налоговых отношений в его полноте и богатстве.

Между тем «система налогов» – это нечто видимое, лежащее на поверхности явлений (вещей). Это упорядоченно взаимосвязанная совокупность налогов, определяемая государством. Через эту «систему налогов» познается, охватывается суть и форма налоговых отношений. То есть через «систему налогов» не обнаруживаемая без специального познания суть налоговых отношений выявляется в ее тех или иных конкретных формах.

Государство может управлять системой налогов прямо, непосредственно. Так, оно может устанавливать, скажем, не 19, а 15 налогов или компенсировать бизнес-сообществу сравнительно высокий налог на добавленную стоимость снижением налога на прибыль организаций. Управлять же налоговой системой оно прямо, непосредственно в полном объеме не может – какая-то часть реальных налоговых отношений все-таки не управляется им прямо, хотя, и будучи таковыми, они находятся все-таки под его существенным косвенным воздействием. Так обстоит дело, к примеру, когда какая-то часть налогоплательщиков уклоняется от уплаты налогов, а государство пытается воздействовать на них путем так называемых налоговых амнистий, которые по сути своей представляют собой не что иное, как форму цивилизованного признания государством факта своего нынешнего бессилия изъять налоги прямым путем в установленном объеме и в установленных сроки.

Налоговая система находится в каждый данный момент на какой-то стадии своей развитости – имеет место постоянный процесс перехода от менее развитой стадии к более развитой. Нынешняя ступень развитости системы налоговых отношений в России характеризуется известной зрелостью. Вот некоторые характеристики-параметры, иллюстрирующие степень достигнутой ею зрелости: закреплены законно и реально изымаются у плательщиков вполне четко обозначенный круг налогов и сборов, за счет которых финансируется исполнение государством своих функций; установлен и закреплен в основном круг налогов и сборов, взимаемых на различных уровнях государственной власти и муниципалитетами; четко обозначены и реально действительны общие нормы налогообложения, касаю-

щиеся всех налогов и сборов; установлены и реально действуют нормы администрирования налогов и сборов; установлены и все более правоприменительны нормы налогового судопроизводства.

Как показывают анализ реальных налоговых отношений, практики применения норм налогового законодательства, налоговые факты и цифры, сложившуюся на сегодня в России систему налоговых отношений в смысле ее зрелости уместно было бы охарактеризовать как переходную от налоговой системы централизованно-директивной или административно-командной экономики к налоговой системе социально-ориентированного государства на базе рыночных ценностей и всех форм собственности, доказавших свою эволюционную жизнеспособность. При чем как переходную форму в самом начале ее развития.

О необходимости и цели совершенствования Налогового кодекса Российской Федерации

Введение в действие части первой НК РФ ознаменовало собой важное событие – начало *кодифицированного* регулирования налоговых отношений нормами, имеющими общее значение для всех видов налогов и сборов в России.

Можно ли совершенствовать и нужно ли улучшать действующий ныне НК РФ как главный регулятор налоговых отношений в стране?

Положительные ответы на оба эти вопроса, на мой взгляд, несомненны прежде всего в силу следующих обстоятельств.

Во-первых, НК РФ как кодифицированное собрание правовых норм, регулирующих взаимоотношения субъектов налоговых отношений в России, существовал даже в рамках постсоветской ее истории не с самого начала – многосложная и многотрудная работа по его созданию была выполнена лишь к концу 1990-х – началу 2000-х годов, причем, напомним, часть первая рассматриваемого правового документа вступила в силу только с 1 января 1999 года, а часть вторая – с 1 января 2001 года.

До НК РФ налоговые отношения в России регулировались несколькими отдельными профильными (специализированными) законами, а также налоговыми правовыми нормами в некоторых иных (непрофильных) законах.

Переход от регулирования налоговых отношений в стране отдельными профильными законами к их регулированию единым законом, кодификационно (системно и в качественно улучшенных формулировках) объединившим «под одной крышей» правовые нормы указанных отдельных прежних законов, – это качественный рывок в правовом регулировании налоговых отношений в России. Значение этого скачка в построении в стране системы цивилизованных налоговых отношений трудно переоценить – ведь такая система в принципе невозможна без высококачественного правового регулирования всех налоговых отношений в Российском государстве.

Однако сказанное, конечно, не означает того, что сам по себе ныне действующий НК РФ безупречен именно как главный регулятор налоговых отношений в России. Более того, правоприменительная практика в налоговых отношениях свидетельствует о множестве несовершенств самого разного характера, наличествующих в рассматриваемом правовом документе.

Говоря о недостатках НК РФ, хочу в порядке иллюстрации ограничиться несколькими высказываниями В.Д. Зорькина, председателя Конституционного суда Российской Федерации («Российская газета» от 7 июля 2006 г.):

«Что касается нестабильности правовых норм, то это прежде всего относится к законодательству о налогах и сборах. Изменения следуют за изменениями, правила игры меняются на ходу».

«Пожалуй, наибольшее количество нареканий правоприменителя по поводу нечеткости и неясности правовых норм также относится к законодательству о налогах и сборах».

«Не будет преувеличением сказать, что большинство налоговых конфликтов возникает в стране по причине несовершенства нормативной базы».

В порядке дополнительной иллюстрации присовокупим к указанным выше высказываниям В.Д. Зорькина и признание судьи Конституционного суда Российской Федерации Г. Гаджиева о нередкости в НК РФ явных неряшливостей, о частоте их, в частности, в его статье 220 («Российская газета» от 14 марта 2008 г.).

Во-вторых, НК РФ как сложный феномен, естественно, не мог сразу возникнуть в своем совершенном виде. Да он к тому же все еще очень молод (особенно на фоне давно и устойчиво отлаженного налогового законодательства развитых зарубежных стран), и ему, безусловно, предстоит во многом улучшиться. В каких направлениях могло бы идти усовершенствование НК РФ?

Задача в принципе по большому счету состоит в том, чтобы сделать следующий шаг по улучшению системы сложившихся в России на сегодня налоговых отношений.

Есть ли необходимые предпосылки к тому? Какие инструменты (рычаги) можно было бы задействовать для такого совершенствования? Какова логика и содержание работы по совершенствованию налоговых отношений в России? Вот такого рода вопросы требуют своего выяснения в ходе предполагаемой работы по улучшению системы налоговых отношений в России.

Безусловно, имеющий место быть сегодня в России финансово-экономический кризис оказывает свое воздействие и на функционирующую здесь систему налоговых отношений, и, в свою очередь, может реагировать на налоговые меры государства. Мониторинг того, как указанный кризис воздействует на реальные налоговые отношения, в частности на систему налогов, и как он (кризис) модифицируется под воздействием налоговых мер (новаций) государства, необходим, чтобы уроки, извлекаемые из такого мониторинга, можно было бы использовать в адекватной коррекции и НК РФ. И это особенно важно, чтобы НК РФ в своем лучшем виде впитал в себя не только уроки позитивного, но и затрудненного социально-экономического и государственного развития России.

Конечно, НК РФ (в обеих своих частях, особенно в части второй) с момента введения в действие подвергался, мягко сказать, многочисленным изменениям (нередко весьма некорректно пишут «изменения и дополнения» – как будто «дополнения» не являются видом «изменений») – в этом смысле НК РФ в своем нынешнем виде в известном смысле разительно отличается от своего первоначального (базового) образца и в таком качестве является некоей новой его редакцией.

Но как-то не принято в рассматриваемой связи говорить о новом НК РФ. И это объяснимо тем, что внесенные в базовый (первоначальный) вариант НК РФ изменения, как бы они ни были многочисленны и весомы сами по себе, «укладывались» все же в изначально обозначенные структурные «места» («ячейки») и не затрагивали не только частевую структуру НК РФ, но и структурно более низшие уровни.

Можно сказать, что в основном изменения затронули структурно самый низший уровень – статьи НК РФ. И в этом смысле говорить в рассматриваемой связи о новом НК РФ, конечно, вряд ли оправданно.

О выявившихся позициях по вопросу совершенствования Налогового кодекса Российской Федерации

Как все-таки совершенствовать (поправлять) НК РФ?

Во-первых, в смысле меры радикальности предстоящих поправок.

Нужно ли НК РФ писать «заново» (хирургический подход) или нужно продолжать использовать при этом консервативный метод «лечения» в форме «латания дыр»?

Во-вторых, в смысле объема НК РФ как документа ежедневного пользования.

На сегодня тут обозначились две крайние позиции, а именно:

1) необходимо, чтобы в НК РФ содержались нормы, регулирующие все существующие и возможные налоговые отношения, каждый налоговый случай, – то есть НК РФ должен давать ответы (в виде правовых норм) на все случаи жизни (один из аргументов – во многих зарубежных странах налоговые нормы представлены далеко не в одном пухлом томе, и это не мешает налоговому законодательству успешно выполнять свою функцию);

2) жизнь всегда богаче любого законодательства, и лучше всего за ней поспевать, учитывая в нем лишь только ее ведущие тенденции (основные случаи).

Первая из означенных позиций исходит из идеологии ориентации на воплощение в НК РФ принципа «мелочей». В этом случае правомерен вопрос: а достигим ли этот принцип вообще в правовом регулировании?

Данная позиция ведет к «пухлomu» налоговому законодательству и сравнительно проста для правоприменительной практики в том смысле, что облегчает работу налоговых судов в силу обстоятельной подсказки того, что и как делать, но требует (что является условием более или менее нормального функционирования «пухлого» налогового законодательства) весьма трудоемкой работы по перманентной гармонизации всех норм налогового законодательства.

Позиция сторонников воцарения в России прецедентного налогового права – в НК РФ, во всем налоговом законодательстве должны быть лишь такие нормы, которые регулируют основные (базовые) налоговые случаи, а все иные случаи должны регулироваться (разрешаться, скажем, судами) применительно к наработанной практике разрешения указанных основных (базовых) случаев.

Упомянутая только что позиция сложна в своем осуществлении прежде всего тем, что связана с обозначением (нахождением) основных (базовых) налоговых случаев, примеры решения (разрешения) которых должны быть для, скажем, судов образцами для разрешения иных (небазовых) налоговых случаев (споров). В

этом случае требуются более высокая квалификация и больший опыт, скажем, судов, позволяющие им рассматривать (разрешать) налоговые споры в духе основополагающих принципов налогового законодательства, имеющейся практики рассмотрения основных (базовых) налоговых случаев, творчески применяясь к сугубо данному конкретному случаю.

Логика и содержание процесса совершенствования Налогового кодекса Российской Федерации

Необходима, на мой взгляд, всесторонняя и углубленная *исследовательская экспертиза* Налогового кодекса Российской Федерации, чтобы получить ответы и на такие вопросы: что собой конкретно представляет на сегодня НК РФ как известный текстуальный документ, содержащий высшие нормы правового регулирования налоговых отношений в России; каково качество его логической, структурной и содержательной ипостасей с позиций системного подхода, лингвистических требований, экономического смысла содержащихся в нем правовых норм, их юридической безупречности в смысле отсутствия в них всевозможных пробелов, нестыковок, двусмысленностей, противоречий.

Чем руководствоваться при исследовательской экспертизе НК РФ? Прежде всего следует четко осознать предмет работы – выбрать тематическое пространство (поле) и обозначить ориентирующий взгляд в нем (аспект, подход).

Следует в максимально возможной степени попытаться понять (четко осознать), что собой представляет НК РФ сам по себе, как таковой в качестве, можно сказать, верховного правового регулятора налоговых отношений в России, какие правовые возможности для тех или иных реальных налоговых действий субъектов этих отношений он содержит (им предоставляет) или, напротив, ставит им «шлагбаум» («кирпич»).

Именно таков, на мой взгляд, основной предмет исследовательской экспертизы НК РФ. С каких (достаточно фундаментальных, весомых) позиций надо подходить к оценке качества этих норм (стабильность норм, снижение или повышение (динамика) налогового бремени населения (граждан) или на бизнес, социальная справедливость в налоговой сфере, четкость содержащихся в нем требований и к налогоплательщикам, и к налоговым органам, то есть к субъектам налоговых отношений?)

В сложившемся на сегодня виде НК РФ представляет собой сложный нормативно-правовой акт. Такой характер рассматриваемого документа проявляется прежде всего очевидным образом – структура его разнообразных элементов (компонентов) многоступенчато иерархична.

Каждая из двух названных частей НК РФ состоит, в свою очередь, из *разделов*, являющихся после них следующими его крупными структурными компонентами.

Разделы НК РФ состоят из *глав*, выступающих, таким образом, его структурным компонентом третьего уровня.

И, наконец, каждая глава содержит *статьи*, являющиеся, следовательно, структурными компонентами самого низового, четвертого уровня.

Конечно, могут возразить, что наиболее элементарной структурной единицей НК РФ является все же не отдельная его статья, а *отдельная норма* – при этом,

как известно, отдельная статья может содержать и не одну норму. Безусловно, наиболее простой формой бытия НК РФ выступают его нормы. Однако когда речь идет о структуре НК РФ с позиции ее иерархического построения, имеющей важное значение для установления логики его совершенствования, именно отдельная статья НК РФ выступает наиболее элементарной структурной единицей. Вместе с тем не отменяется и необходимость выяснения того, корректно ли с позиции должных критериев «уживаются» разные нормы в рамках той или иной статьи, где они имеют место.

Безусловно, и сама статья как отдельная структурная единица НК РФ нередко неэлементарна, так или иначе структурирована – в ней бывает больше одного абзаца текста, она имеет то или иное число нумерованных пунктов, а иногда и подпунктов; бывают в ней и более детальные признаки структурирования.

На мой взгляд, и каждая статья НК РФ как сама по себе, как самодостаточная, регулирующая в виде отдельной конкретной правовой нормы вполне определенный круг налоговых отношений, так и во взаимосвязи с другими корреспондирующими с нею статьями может, а иногда и непременно должна стать предметом отдельного исследования.

Каков НК РФ сегодня сам по себе как некая объективная данность или реальность – это и есть предмет исследовательской экспертизы, результаты которой и следует использовать для совершенствования НК РФ.

Итак, НК РФ в его нынешнем виде выглядит нормативно-правовым документом четырехуровневой структуры, в которой каждый вышестоящий уровень так или иначе регулирует или должен регулировать общие или обязательные для нижестоящего уровня отношения (нормы).

Сегодня все более внятнее высказываются суждения о том, что НК РФ может иметь и трехчастевую структуру. И в качестве предмета его части третьей предлагаются нормы, регулирующие администрирование налогов и сборов. Высказываются суждения и в пользу того, что в качестве относительно обособленного предмета Налогового кодекса России могут быть нормы, которые регулируют вопросы налоговых льгот. Не исключены и иные суждения в пользу дальнейшего уложения частевой структуры рассматриваемого документа.

Возможен целый блок норм (положений), относящихся к льготам, применяемым в процессе налогообложения. Поскольку льготы возможны и практически реализуются в ходе обложения самыми различными налогами и сборами, то льготы эти имеют и общие между собой черты, и черты специфические, то есть присущие только именно данному конкретному налогу (сбору).

Следовательно, в части первой НК РФ можно было бы выделить самостоятельный специальный блок норм, посвященных общим положениям о налоговых льготах, а во второй части в блоках, посвященных отдельным налогам (сборам), поместить нормы, касающиеся специфики льготирования именно по данному налогу (сбору).

В данной связи правомерен вопрос: из скольких же весомо значимых и относительно самостоятельных частей может состоять НК РФ как верховный финансово-правовой регулятор налоговых отношений в государстве?

В принципе на поставленный вопрос возможен ответ: НК РФ может быть и одночастевым, и многочастевым, причем количество его частей в последнем случае находится в зависимости от того, какой подход предпринят в концепции дальнейшего развития этого документа, каковы критерии его структурирования. Концепция же эта и критерии эти не должны быть продуктом лишь интеллектуальных упражнений, но должны в основе своей проистекать, диктоваться накопленным опытом в широком смысле этого слова (то есть как осознанным интеллектуальным и эмпирическим уроком) (как отечественным, так и зарубежным) в налоговой сфере.

НК РФ – это инструмент (рычаг) улучшения (совершенствования) всех налоговых отношений в Российском государстве, превращения их во все более высокое системное образование. Именно с такой точки зрения и надо подходить к улучшению (совершенствованию) НК РФ.

НК РФ как инструмент построения цивилизованной системы налоговых отношений в России – каким требованиям в этом случае он должен удовлетворять? На мой взгляд, требования к нему должны быть таковы.

Реформу архитектуры (структуры) НК РФ нужно, безусловно, начать с подбавающих изменений в нынешней частевой структуре НК РФ. Вряд ли кому в голову придет мысль предложить реформировать его структуру с изменения структуры разделов, а тем более – с изменения структуры глав и более элементарных частей.

Итак, логика реформирования НК РФ такова – двигаться последовательно, шаг за шагом, начиная с частевой структуры идти к структурам более низкого уровня. Обратная логика совершенствования не имеет жизненных шансов.

НК РФ должен быть и все более становиться совершенным инструментом (рычагом) формирования доходов всей бюджетной системы России, то есть способствовать лучшему выполнению налогами своей основной, а именно – фискальной функции.

Далее, НК РФ должен стимулировать реальных субъектов налоговых отношений в стране на действия, направленные на прогрессивные изменения во всех сферах общественного воспроизводства. Однако следует понять, что любая иная функция налогов базируется на их основной функции – на фискальной – и возможна лишь на этой основе. Если имеют в виду придать налогам, скажем, стимулирующую функцию, лишая их вместе с тем фискальной функции, то речь идет, вероятнее всего, о том, что налогам хотят придать не свойственную им в той или иной ситуации функцию. В этом смысле установление так называемых нулевых ставок по некоторым налогам в той или иной ситуации с целью стимулировать какой-то экономической процесс или выбор налогоплательщика означает лишение их основной своей функции – фискальной (ведь лишение их фискальной функции делает их неналоговыми). Налоги, лишенные своей фискальной функции, перестают быть налогами, а потому и возлагать на них в такой ситуации, скажем, стимулирующую функцию означает возложение на них такой функции, которую должны, вероятнее всего, выполнять какие-то иные, неналоговые экономические инструменты (рычаги).

Итак, чтобы налоги наиболее действенно выполняли какие-то свои экономические функции, они должны непременно и одновременно выполнять и свою основную, по сути административную (силовую), функцию. Такова природа всякого налога. Выполнение экономической функции налогами согласно их природе возможно лишь на основе выполнения ими своей основной (базовой) функции – фискальной (административной по сути). Ведь если бы налог не изымался принудительно, то и заставить, скажем, хозяйствующего субъекта или физическое лицо что-либо предпринять или стимулировать через налог было бы делом невозможным.

Чтобы работа по совершенствованию НК РФ увенчалась успехом, необходимо разработать прежде всего соответствующую концепцию и следовать ей. Итак, необходима *концепция совершенствования Налогового кодекса Российской Федерации*.

Если задаться вопросами, а как совершенствовать НК РФ, с чего такую работу начать, чем должна такая работа завершиться, какой практический результат следовало бы получить по завершении такой работы, то неизбежен вывод, что векторы движения и ориентиры такой работы должны быть заданы именно концепцией совершенствования НК РФ.

Исходный пункт совершенствования наличного текста НК РФ – положения Конституции (Основного закона) Российской Федерации, касающиеся налогов, налогообложения в Российском государстве. Положения эти, как известно, содержатся в ее статьях **57** (*«Каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют»*), **71** (подпункт «з») (*«В ведении Российской Федерации находятся: ...федеральные налоги и сборы...»*), **72** (подпункт «и» пункта 1) (*«В совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации находятся: ... установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации...»*), **75** (пункт 3) (*«Система налогов, взимаемых в федеральный бюджет, и общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации устанавливаются федеральным законом»*), **104** (пункт 3) (*«Законопроекты о введении или отмене налогов, освобождении от их уплаты... могут быть внесены только при наличии заключения Правительства Российской Федерации»*), **106** (подпункт «б») (*«Обязательному рассмотрению в Совете Федерации подлежат принятые Государственной Думой федеральные законы по вопросам: ... федеральных налогов и сборов...»*) и **132** (пункт 1) (*«Органы местного самоуправления самостоятельно ...устанавливают местные налоги и сборы...»*).

Как бы реально ни выполнялись указанные конституционные налоговые нормы на практике, в НК РФ все его нормы как целостность и каждая норма его сама по себе в идеале не должны противоречить конституционным ни буквально, ни по духу. Если же содержащиеся в самой Конституции России налоговые нормы не безупречны и нуждаются в той или иной коррекции, то это должно быть сделано, если, разумеется, будут на то веские, основательные причины (обстоятельства).

На мой взгляд, работа по улучшению НК РФ должна идти прежде всего и больше всего по следующим направлениям коррекции его норм:

1) коррекция, диктуемая правоприменительной практикой и критериально определяемая требованиями долговременной налоговой политики;

2) коррекция, прямо проистекающая из требований обоснованной налоговой политики и ориентированная на обслуживание этими нормами выполнения требований «вызова времени»;

3) коррекция, диктуемая требованиями улучшения, уточнения, достижения безупречности формулировок налоговых норм (положений), – эту коррекцию кратко можно было бы обозначить как текстовую (редакционно-лингвистическую);

4) коррекция, направленная на всякого рода улучшения его как системного документа (текста) – достижение органической взаимосвязи, гармонизации всех его отдельных частей, разделов, глав, статей и норм.

Подчеркну еще раз, всем этим коррекциям должна предшествовать исследовательская экспертиза НК РФ, предпринятая с целью уяснить, каковы резервы улучшения НК РФ именно как системного документа (текста).

На мой взгляд, озвученная выше задача должна решаться прежде всех других, направленных на усовершенствование НК РФ. И это обусловлено тем, что НК РФ очевидным (зримым образом) представляет собой прежде всего сложно, многоступенчато (иерархично) построенный текст, и документ этот должен в первую очередь быть предметом исследовательской экспертизы. Все иные, указанные выше, направления улучшения НК РФ должны базироваться именно на результатах исследовательской экспертизы его текста в смысле установления меры безупречности его как системного документа, и, в свою очередь, текстовая коррекция должна «впитывать» итоги всех иных коррекций НК РФ. Такова взаимосвязь всех указанных выше направлений улучшающих его коррекций.

Таким образом, все указанные выше и иные возможные коррекции норм (положений) НК РФ взаимосвязаны друг с другом так, что любая какая-то коррекция служит основанием для других и вместе с тем сама готовит почву для них. Движение к максимально возможному совершенству НК РФ происходит поэтому в виде смены одного цикла улучшений, включающего в себе разные виды улучшающих коррекций, другим, последующим по времени, циклом.

Постановка вопроса о том, как совершенствовать (улучшать) НК РФ, неизбежно вызывает вопросы, а что и как улучшать, с позиции чего улучшать то, что рассматривается как подлежащее улучшению.

На мой взгляд, который базируется на результатах исследовательской экспертизы НК РФ, последний должен рассматриваться с позиции именно как системного документа. Если имеется в виду создать в России систему цивилизованных (то есть впитавших и впитывающих в себя лучшие, оправдавшие себя в ходе многолетней человеческой истории правовые нормы и иные требования, опыт всего человечества в рассматриваемой сфере) реальных налоговых отношений, то в качестве теоретического (идеального) аналога этой системы должен выступать именно НК РФ.

Этот теоретический (идеальный) аналог желаемой системы реальных налоговых отношений в виде НК РФ должен быть сам по себе по возможности совершенен, чтобы по возможности совершенна была строящаяся и вместе с тем корректируемая система реальных налоговых отношений в России. В рассматриваемом смысле НК

РФ выступает зеркалом, в котором отражается сложившаяся система налоговых отношений в стране и вместе с тем ее (системы) «завтрашний день».

Можно утверждать, что работа по улучшению НК РФ должна играть решающую роль в формировании, развитии и совершенствовании системы реальных налоговых отношений в России. Конечно, этот процесс не ограничен данной работой, но главенствующее ее значение здесь не вызывает сомнений.

На мой взгляд, задаваемая цель исследовательской экспертизы – выявить резервы улучшения НК РФ, рассматриваемого как системный текстовый предмет, может быть достигнута путем выяснения вопроса о том, каковы содержание, структура и логика НК РФ.

Об организационных, интеллектуальных и иных предпосылках совершенствования Налогового кодекса Российской Федерации

Имея в виду, что налоговая сфера – это сфера властных отношений, инициируемых государством, следует, чтобы государство было заинтересовано в улучшении сферы налоговых отношений, которые должны быть гармонизированы с целью высокого сбалансирования интересов государства и налогоплательщиков.

Десятилетний опыт правоприменительной практики в отношении НК РФ дает и основание, и повод ставить вопрос о его дальнейшем совершенствовании, но не в режиме, так сказать, точечных изменений его текста, что происходило, пожалуй, постоянно в течение указанного периода. Речь идет в отличие от такого рода точечных изменений о кардинальном (радикальном) изменении НК РФ, и цель подобного реформирования НК РФ – сделать его специфическим инструментом более адекватного реагирования на возникшие реалии социально-экономической жизни страны, более отзывчивой реакции на потребности ее качественно более высокого улучшения.

НК РФ как фундаментальный финансово-правовой акт должен быть скоординирован и синхронизирован в надлежащей степени не только с Конституцией Российской Федерации, но и как минимум еще с ГК РФ. Как представляется, Бюджетный кодекс Российской Федерации должен согласовываться с НК РФ, а не наоборот, ибо без налогов нет бюджета, а потому прежде всего должен быть создан по возможности безупречный НК РФ, а под него строиться и адекватный ему Бюджетный кодекс Российской Федерации.

На мой взгляд, работу по дальнейшему улучшению НК РФ на данном этапе следует проводить именно в органической связи с работой по совершенствованию более высокого, общего, чем НК РФ, правового акта, каковым является именно Гражданский кодекс Российской Федерации. Формула «в органической связи» означает скоординированное и синхронизированное выполнение работ по улучшению обоих нормативно-правовых актов исключительной важности и сложности.

Реальная жизнь такова, что в подавляющем числе случаев законопроекты об изменении НК РФ вносятся правительством в Государственную Думу преимущественно в редакциях, предложенных Минфином России (вкуче с ФНС России). Нет ни для кого обидного в утверждении: сотрудники, готовящие текст того или иного налогового законопроекта и по неизбежности охваченные, возбужденные этим процессом, не всегда способны спокойно посмотреть на свое детище и дос-

таточно четко осознать, в частности, в какой глобальный налоговый контекст инкорпорируется предлагаемый ими законопроект в виде тех или иных норм, как будут эти последние «уживаться» с прежними, не нарушается ли нововведениями существующая или должная взаимосвязь норм НК РФ.

Ни в правительстве, ни в Государственной Думе рассматриваемый законопроект, как правило, не подвергается сколько-нибудь тщательной предметной экспертизе – прежде всего в них нет достаточно компетентных специалистов-налоговедов, способных озаботиться безупречно корректным инкорпорированием различных нововведений в НК РФ, да и держать их там нет особого практического смысла. Кроме того конъюнктурный ажиотаж, нередко сопровождающий рассмотрение и принятие почти любого налогового законопроекта, отнюдь не настраивает на поиск и утверждение в НК РФ «вечного и доброго». Ничего не добавляет в рассматриваемом смысле прохождение налогового законопроекта и в Совете Федерации – причины те же.

В итоге после реализации многих законопроектов об изменениях в НК РФ в последнем оказываются, даже совершенно неожиданно для самих авторов их, такие существенные огрехи, которые довольно негативно сказываются на качестве, дееспособности этого документа.

Если поставить работу по радикальному улучшению НК РФ на солидную базу, то необходимы следующие практические меры.

Во-первых, должен быть создан специальный институт – рабочая группа из налоговедов, налоговиков, юристов, администраторов и других, которая в своей деятельности должна быть максимально независима в идеологическом, интеллектуальном, информационном, организационном и материально-финансовом отношениях. Этот институт должен работать, имея четко поставленную цель, концепцию деятельности, план-график, регламент.

Во-вторых, необходимо разработать концепцию совершенствования НК РФ. Конечный результат должен быть итогом «мозгового штурма» самой группы, всестороннего обсуждения профильных проблем на самых различных площадках.

Итак, прежде всего должна быть выработана добротная концепция совершенствования НК РФ. Затем установить план-график работы по совершенствованию НК РФ. Должен быть создан Исследовательско-информационный центр налогового ведения (ИИЦН), который организационно должен сосредоточить в своих руках всю работу по совершенствованию НК РФ.

Как известно, создан специальный институт и начата по Указу Президента Российской Федерации работа по совершенствованию Гражданского кодекса Российской Федерации, которая должна завершиться, вероятно, принятием и введением в действие этого верховного правового регулятора гражданских отношений в стране в новой редакции, которая по замыслу должна учесть новации и в социально-экономической жизни, и в политической жизни, и в теории, и в правоприменительной практике, произошедшие в российском обществе со времени принятия и введения в действие ныне действующей его редакции, чтобы в конечном счете этот кодекс стал адекватным создавшейся глобальной ситуации и возникающим вызовам, потребностям.

Как мне представляется, при предстоящей неизбежно гармонизации норм ГК РФ и НК РФ следовало бы разрешить и следующую проблему.

Как бы это ни звучало непривычно, но есть проблемы, причина возникновения и живучести которых сам НК РФ, – многие проблемы, которые надо решать в процессе налоговых взаимоотношений, привнесены в них именно этим нормативно-правовым актом в том виде, в каком он имеет место сегодня быть.

Насколько обоснована, разумна, целесообразна довольно широко применяемая в НК РФ формула «в целях налогообложения»? На мой взгляд, верным был бы возможно более быстрый переход с этой оговорочной формулы на некую универсальную формулу, которая унифицировала бы понимание той или иной рассматриваемой ситуации аналогично с пониманием схожих ситуаций в других областях (сферах) хозяйственно-деловой жизни. То есть задача в том, чтобы *упразднить формулу «в целях налогообложения»*.

Важен и вопрос о внутренней логике самого НК РФ, которая должна быть аргументирована и найти оправдание именно в концепции совершенствования НК РФ.

Есть ли какая-то достаточно четкая внутренняя логика в нынешнем НК РФ? Если говорить вообще о какой-то логике, то она, безусловно, в нем есть. Однако если предъявлять к НК РФ требования, чтобы он имел такую внутреннюю логику, которая оправдана с точки зрения цели этого акта, высоких требований системного подхода, то такой тщательно выстроенной логики в НК РФ в его нынешнем виде все же нет. И иллюзии на сей счет были бы неуместны. И совершая НК РФ, следует требуемую логику выстроить на базе концепции совершенствования НК РФ.

Надо просто знать, в каких условиях и как создавался первоначальный текст НК РФ в конце 1990-х годов и как он изменялся в последующие годы.

Мне в бытность мою сотрудником аппарата Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации приходилось в те годы, занимаясь информационно-интеллектуальным обеспечением деятельности депутатов, плотно заниматься и вопросами, касающимися создания первоначального базового текста НК РФ. Сейчас по прохождении много более десяти лет нелегко было бы даже просто установить, какой же все-таки текст этого акта лег в конечном счете в качестве базового – то ли представленный правительством (Минфином) России, то ли предложенный группой депутатов Государственной Думы, то ли некий симбиозный из названных источников текст. Но как бы то ни было, принятый текст НК РФ, и этого никто отрицать не сможет, стал продуктом многостороннего соглашения, компромисса.

Не секрет, что многие нормы НК РФ так или иначе были инициированы (и сейчас инициируются) и «застолблены» (и сейчас «застолбляются») в нем лоббистами, то есть имеют в разной степени, но все же коррупционное происхождение (корни).

Однако компромисс сторон, от которых так или иначе зависело (и зависит) принятие документа, вовсе не означает наличия при этом должной (надлежащей) гармонии в самом тексте НК РФ, принятого компромиссно.

Как вспоминается, какого-то концептуального подхода в создании текста НК РФ не было – ни со стороны правительства (Минфина) России, ни со стороны депутатов, ни со стороны научной общественности. Это сегодня кажется невероятным, но дело обстояло именно так. Была в качестве ведущей лишь идея о том, что

нужно собрать «под одну крышу» все налоговые нормы, которые к тому времени были в ходу и содержались в законах, посвященных отдельным налогам (например, о налоге на добавленную стоимость), и в общем законе «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».

Конечно, сколько-нибудь успешного опыта кодификации налогового законодательства в рассматриваемое время в России не было. На этом фоне и то, что получилось в ходе создания нынешнего НК РФ, выглядит немалым достижением.

Но именно это достижение побуждает экспертное сообщество, осознающее несовершенство нынешнего текста НК РФ, ставить вопрос о работе по дальнейшему его улучшению (совершенствованию) с четко определенными критериями и четко очерченными требованиями к этому основополагающему в налоговой сфере документу.

Исходное и вместе с тем самое главное на сегодня, если приняться за многотрудную работу по качественному совершенствованию НК РФ, это, еще раз хочу подчеркнуть, – выработка концепции совершенствования НК РФ.

Без такой концепции любая работа по совершенствованию НК РФ окажется бесцельной, без «руля и ветрил».

На какие вопросы следовало бы дать ответы в такой концепции? На мой взгляд, хотя бы в принципиальной постановке должно быть ясно из разработанной концепции – руководства для действий по совершенствованию НК РФ следующее.

Во-первых, чем должен быть НК РФ? В своем очевидном виде – он высший в регулировании сферы реальных налоговых отношений нормативно-правовой акт. В своем неочевидном, философском смысле – он «формовщик» создающихся (возникающих) реально налоговых отношений, «зеркало», в которое мы вглядываемся, чтобы обозреть предстоящие реалии налогового пространства, индикатор, который позволяет почувствовать будущий налоговый климат.

Во-вторых, какой должна быть совершенная архитектура (структура) НК РФ как сложноорганизованного текста?

Налоговая политика, которую государство в лице его уполномоченных органов или лиц хочет проводить (осуществить), может быть претворена в жизнь лишь только будучи выражена в виде правовых норм НК РФ. Если декларирование (провозглашение) тех или иных постулатов, целей налоговой политики не будет дополнено обязательной последующей работой по переводу их в такие адекватные нормы, то это декларирование останется пустым звуком.

Какая бы налоговая политика государством ни декларировалась, она может быть реализована лишь будучи переведена в части своих требований на язык норм (положений) НК РФ. Поэтому вопрос о синхронизации и высокой скоординированности требований налоговой политики государства и норм НК РФ – это принципиальный вопрос для действенности и активности налоговой политики государства, с одной стороны, и актуальной адекватности норм (положений) НК РФ как активных инструментов реализации требований налоговой политики государства, с другой.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ АСПЕКТ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ БАНКОВ

Л.И. ГОНЧАРЕНКО,

зав. кафедрой «Налоги и налогообложение»

Финансовой академии при Правительстве РФ, к.э.н.

Государственное регулирование экономики – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера для стабилизации и приспособления экономики к имеющимся условиям. Степень участия налоговых элементов в управлении экономикой определяется экономической политикой государства. Процесс взаимосвязи развития двух таких разных систем, как банковская и налоговая, многогранен и не всегда однозначен. Вместе с тем в такой сфере, как банковский сектор, налоги:

– с одной стороны, оказывают ярко выраженное косвенное влияние при безусловном превалировании прямых форм воздействия со стороны соответствующих (регулирующих) органов;

– с другой стороны, при разработке механизма их исчисления необходимо учитывать основополагающую специфику деятельности банков, а также меры, принимаемые для регулирования их деятельности органами, законодательно и нормативно определяющими требования к функционированию банковской системы.

Эволюционный анализ развития банковской и налоговой систем во взаимосвязи позволяет говорить о том, что на этапе становления современной банковской системы в условиях построения рыночных отношений в нашей стране налогообложение коммерческих банков носило в значительной мере регулирующий характер в отличие от традиционной его оценки как исключительно фискального инструмента государственной политики. Причем налоговое регулирование имело прежде всего преференциальную направленность, способствующую развитию характерных банковских операций (привлечение денежных средств юридических и физических лиц, кредитование, расчетно-кассовое обслуживание и др.). Хотя имел место и сдерживающий акцент налогового регулирования: налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов был направлен на ограничение спекулятивных операций с валютой и одновременно пополнял бюджет. Наконец, повышенная ставка налога на прибыль предприятий и организаций, действующая в отношении коммерческих банков, хотя и увеличивала налоговую нагрузку на них и имела фискальное значение, но в комплексе с иными мерами по государственному регулированию экономики выступала налоговым инструментом создания условий для выравнивания уровня рентабельности по сферам экономической деятельности. Сложившаяся в начале и середине 90-х годов си-

туация гипертрофированной рентабельности банковского бизнеса вследствие отсутствия необходимого уровня государственного регулирования движения денежно-кредитных ресурсов имела негативные последствия как в целом для экономики страны, так и банковской системы. Денежный капитал изымался из сферы производства, которая не могла нормально развиваться в условиях высоких процентных ставок по кредитам, при том, что банки не заботились о качестве кредитного портфеля, расширении банковских услуг.

При разработке современной концепции налогообложения коммерческих банков важно было оценить предшествующий опыт развития налогового механизма.

Современная концепция налогообложения коммерческих банков должна быть построена на признании следующих основополагающих требований:

- признание общих правил и принципов налогообложения как основы для создания равных конкурентных условий функционирования всех сфер деятельности и отраслей экономики (гармонизация налогообложения в отношении различных сфер деятельности и отраслей);

- обоснованный учет специфики банковской деятельности, а также отдельных видов доходов и операций, совершаемых банками;

- невмешательство (или по крайней мере минимизация влияния на философию банковского бизнеса) в специфику банковской деятельности как специально регулируемой сферы общественно-экономических отношений: налоговое законодательство не должно подменять надзорные функции Центрального банка даже при достижении фискальных целей;

- недопущение (минимизация) использования налогообложения банков для налогового регулирования деятельности их клиентов, нередко приводящего к негативному влиянию на развитие банковских технологий.

Исследование и систематизация теоретико-методологических представлений и подходов к роли банков в экономическом развитии России позволили выявить основные направления развития банковского сектора, оказавшие влияние на становление и тенденции реформирования налоговой системы, и установить наличие между ними достаточно устойчивой связи на этапах построения рыночных отношений в стране. Среди активных факторов представляется правомерным выделить:

- 1) уровень и направления развития банковской системы в целом, в том числе организационно-правовые формы создаваемых (действующих) банков (уровень налоговой ставки по налогу на прибыль организаций, порядок создания банковских резервов, степень развития конкуренции (монополизации) в банковском секторе, экономическая безопасность);

- 2) специфика отдельных операций, осуществляемых банками, в том числе применяемые технологии и методики (изменения в налоговом законодательстве по отдельным налогам);

- 3) происходящие (требующиеся) в экономике процессы, которые затрагивают интересы государства и на которые можно оказать влияние через банки (инфляция, обращение иностранной валюты, масштабы и формы безналичных расчетов, теневая экономика).

При этом перечисленные факторы находят отражение в:

- 1) изменении общего уровня налоговой нагрузки на банковский сектор;
- 2) особенностях определения налоговой базы по отдельным налогам;
- 3) введении специальных налогов или освобождений (льгот) по отдельным налогам и операциям;
- 4) специфике взаимоотношений между налоговыми органами и банками.

Так, принятие изменений в налогообложении эмиссионного дохода, курсовых разниц по иностранной валюте, вносимой в качестве вкладов в уставной капитал, обусловлены необходимостью ускоренного повышения уровня капитализации российских банков, особенно в условиях кризиса 1998 г. Внедрение в практику новых банковских технологий (кредитные банковские карты, лизинговые операции, ипотечное кредитование, секьюритизация банковских активов) также предопределили разработку в их отношении адекватного налогового механизма.

Потребности становления банковской системы на первоначальном этапе рыночных условий стали объективной основой правомерности установления более благоприятного налогового климата в отношении отдельных банковских продуктов. Это достигалось путем предоставления налоговых льгот (освобождения от налогообложения процентов по банковским вкладам физических лиц), нераспространения на банки установленных ограничений для включения в налоговую базу процентных расходов в отношении долговых обязательств. В комплексе с другими мерами налоговые преференции способствовали вовлечению денежных потоков в банковскую сферу, соответственно формированию пассивов отечественных банков как центрального звена, обеспечивающего цивилизованные денежно-кредитные отношения в стране, в т.ч. в противовес практике использования «денежных суррогатов» (в мае 2000 г. в вексельной форме находилось 7,1% всей задолженности поставщикам, при более высоком удельном весе просроченной задолженности – 18,6% по сравнению с банковскими кредитами).

При разработке в 90-х годах первых законов, регламентирующих порядок исчисления и уплаты налогов, профессиональное сообщество впервые столкнулось со многими вопросами, вытекающими из задачи практической реализации налоговой политики государства. Одной из них было определение методологических и методических основ формирования налогооблагаемого оборота (в последующем – налоговой базы) по налогу на прибыль предприятий и организаций (по НК РФ – налог на прибыль организаций).

В рамках существования современной российской налоговой системы методология формирования состава расходов и регламентации их величины претерпела определенные метаморфозы, что имело свои объективные причины в виде требований экономических закономерностей, а также субъективные факторы, обуславливаемые социально-экономической политикой государства. На первых этапах существования налоговой системы РФ государство проводило политику жесткой регламентации и состава, и величины расходов. Данный подход был обусловлен особенностями переходного периода российской экономики в целом. Он соответствовал философии проводимой в то время государством политики максимальных налогов, а также чрезвычайно низкому уровню налоговой культуры у налогоплательщиков как неизбежного следствия отсутствия налоговой сис-

темы в СССР и сложившейся идеологии отношений государство – хозяйствующий субъект.

Вместе с тем в отдельных случаях во второй половине девяностых годов постепенно готовился переход к иным тенденциям. Так, учитывая принципиальный прогресс в развитии передовых банковских технологий, в том числе внедрение в расчеты банковских карт, кредитным организациям было разрешено применять ускоренную амортизацию по отдельному перечню основных фондов (активная высокоактивная часть основных фондов, используемых непосредственно в банковской деятельности).

Развитие экономики, налоговой системы, правосознания, налоговой культуры позволили государству при принятии второй части НК РФ кардинально пересмотреть принципиальные подходы в данном вопросе. Налоговая политика как часть экономической политики стала в значительной мере ориентироваться на практическое воплощение регулирующего потенциала налогов. Принятие главы 25 НК РФ привнесло в налоговое законодательство принципиально иной подход: от строгой регламентации к открытому перечню расходов, к либерализации порядка определения их величины. При этом ряд затрат фактически носит характер налоговых преференций в виде изъятий из налоговой базы.

Таким образом, государство косвенными налоговыми методами воздействует на деятельность хозяйствующих субъектов, поскольку относительное расширение налоговой базы выражается в росте реальной налоговой ставки и наоборот.

Концептуальная направленность современной идеологии расходов, включаемых в расчет налоговой базы по налогу на прибыль организаций, была воплощена путем введения в ст. 252 НК РФ понятия экономической оправданности затрат. В результате законодательно были созданы условия, чтобы доход налогоплательщика для налогообложения уменьшался на те виды и величину расходов, которые обеспечивают не только воспроизводство, но и текущее и перспективное развитие экономической деятельности налогоплательщика.

Однако практическая реализация по всему прогрессивной концепции оказалась не бесспорной. Выборка решений арбитражных судов по округам свидетельствует, что значительная часть дел связана с трактовкой тех или иных расходов, отнесенных на налоговую базу по налогу на прибыль организаций. Причина сложившегося положения видится в недостаточной методологической проработанности соответствующей законодательной нормы: не отвечает такому принципу налогообложения как принцип определенности.

Таким образом, новая философия в налоговой политике государства требует дальнейших шагов в направлении приближения к мировой практике налогообложения, в частности в отношении применения в законодательстве оценочных показателей.

Исследование правомерности применения в законодательстве оценочных понятий, а также в определенных случаях и показателей, продемонстрировало, что это – логичное следствие тех базовых основ, которые заложены в налоговой политике государства и в нормах права, в условиях объективно обоснованной конкретики и практического многообразия. При этом анализ расходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций, показал, что:

1) общая концепция равного подхода ко всем налогоплательщикам как условие справедливой рыночной конкуренции, на которой построен Налоговый кодекс РФ, предполагает регламентацию определения расходов одними и теми же нормами налогового законодательства;

2) состав, перечень, размеры, необходимость тех или иных расходов не могут быть абсолютно одинаковыми в разных отраслях и по видам деятельности, к тому же не зависят от размера и характера производства.

Отказ от применения оценочных понятий неминуемо приведет к возврату «исчерпывающего» перечня расходов, по крайней мере в части осуществляемых за счет собственных средств, а более вероятно и в отношении расходов, учитываемых при исчислении налоговой базы.

Сопоставление предложенного вывода с зарубежной практикой позволяет констатировать, что использование оценочных показателей достаточно распространено в отношении расходов, учитываемых при исчислении подоходных налогов, и в других странах (США, Германия, Франция и другие). Следовательно, вопрос состоит не столько в правомерности такого подхода, сколько в качестве методологической проработанности соответствующих норм.

Все это свидетельствует об особой важности тонкой настройки налогового механизма в части определения состава затрат и порядка их исчисления, что будет способствовать реализации задач налогового регулирования и налогового контроля.

Из обобщения отечественной и зарубежной теории, методологии и практики следует, что в определении оправданности расходов и ее подтверждении возможны различные подходы:

- прямое установление в налоговом законодательстве основных критериев оправданности;

- переложение бремени доказывания необоснованности расходов, например, на налоговый орган (США);

- создание судебных прецедентов, в частности, как это имеет место в правовых системах, построенных на прецедентном праве, например, в США.

В России формально не должен превалировать прецедент. Однако при судебном рассмотрении налоговых дел зачастую на практике широко применяется имеющаяся судебная практика, причем прежде всего получившая обобщение в Письмах ВАС РФ. Полагаем, что научной основой следует признать развитие методологических подходов в части норм, имеющих общий характер или носящих характер оценочных понятий. Так, из-за использования в НК РФ циклической ссылки между ст. 252 и 270 фактически открытым является именно перечень расходов, не уменьшающих налоговую базу, что противоречит декларируемым принципам. Для разрешения проблемы и обеспечения контроля предложено ввести в законодательство критерии экономической обоснованности, используя в качестве основы судебную практику, а именно:

- направленность на получение дохода (т.е. доход фактически может быть и не получен);

- непосредственная связь с производством или ведением бизнеса, т.е. технологическая обусловленность затрат и в чьих интересах ведутся расходы.

Тем самым в налоговую базу более вероятно не попадут расходы на личные интересы, но при этом обоснованно будет включение расходов, например, связанных с содержанием безвозмездно полученных основных фондов.

По отношению к налоговой системе банки являются не только налогоплательщиками, но и субъектами, вовлеченными в выполнение налоговыми органами контрольных функций.

Изучение опыта зарубежных стран по вовлечению банков в налоговый контроль и сравнение его с нашей практикой показывает, что имеет место существенная разница в содержании, объеме, методах такого взаимодействия. Последовательный анализ по странам показал, что причины здесь как объективные, в том числе исторические и лежащие в области национального менталитета, так и субъективные, а именно декларируемая позиция государственных органов, качественный уровень налогового контроля, наличие электронной информационной базы и др. Вместе с тем определено, что процессы интернационализации финансовых потоков предопределили общую тенденцию к расширению взаимодействия налоговых органов и банков не только в части контроля за «отмыванием» денег, но и возможных налоговых преступлений.

В российской практике также идет процесс эволюционной трансформации объема, содержательного наполнения, а также процедурной проработанности ключевых обязанностей банков как субъектов, вовлеченных в сферу налогового контроля на разных этапах развития налоговой системы. Его детерминирующим направлением выступает постепенное преодоление государством фискально-административного подхода к банкам исходя из складывающихся объективных и субъективных предпосылок. Однако дальнейшее развитие отношений между налоговыми органами и коммерческими банками должно идти более последовательно по пути реализации философии взаимодействия в едином правовом поле всех участников налоговых отношений. Для этого важно, чтобы в необходимых случаях законодательно устанавливались симметричные нормы для налоговых органов, банков и налогоплательщиков.

Так, отсутствие комплексных методических основ привело к тому, что первоначальная редакция ст. 76 НК РФ, устанавливающая приостановление всех расходных операций по счетам клиентов-налогоплательщиков независимо от суммы задолженности, носила исключительно фискальный характер, пренебрегающий возможные экономические последствия у налогоплательщиков. Это вызывало дополнительные финансовые потери, а также нередко приводило к ситуации неадекватности налоговых мер. «Симметричный» подход, в частности, целесообразно интерпретировать в отношении таких составляющих процедуры приостановления операций по счетам, как сроки направления налоговыми органами банкам и налогоплательщикам решений (копий решений) о приостановлении операций по счетам, а также обязанность налогового органа по информированию об отмене приостановления операций по счету.

Соотнесение результатов мер, предпринятых на первом этапе развития налоговой системы (не только обязательность информирования банками налоговых органов об открытии счетов, но и ограничение открываемых расчетных (теку-

щих) счетов одним возможным), относительно достижения прозрачности финансовых потоков с их негативными последствиями привело к следующему выводу. Именно в это время как результат противодействия жестким мерам и зародилась практика регистрации и последующего использования в налоговых схемах «фирм-однодневок».

В целях повышения эффективности налогового администрирования кредитных организаций в Соглашении между ФНС РФ и ЦБ РФ целесообразно предусмотреть предоставление Банком России оперативной информации о результатах надзорных проверок коммерческих банков, ибо нарушение сроков исполнения клиентских платежных поручений чаще всего наблюдается у банков, имеющих и другие недостатки в своей деятельности, оказывающие влияние на их ликвидность и т.д.

Совершенствование налогового контроля по отношению к выполнению банками обязанностей по продвижению налоговых платежей целесообразно осуществить в следующих направлениях:

- 1) обеспечение оперативности, основанной на аналитической работе по сбору, анализу, обобщению информации, в том числе из внешних источников;
- 2) развитие взаимодействия с Центральным банком России, в том числе с его контролирующими и надзорными подразделениями;
- 3) расширение организационных мер по работе с налогоплательщиками, стремящимися к работе в правовом поле;
- 4) совершенствование методики проведения налогового контроля, в том числе с усилением юридического обоснования предъявляемых претензий.

Таким образом, положения Налогового кодекса будут в большей мере соответствовать принципу определенности и соответственно способствовать соблюдению как частных, так публичных интересов, что положительно скажется на эффективности принятых обеспечительных мер по исполнению обязанности налогоплательщиков по уплате налогов, не противоречащих экономическим основам взаимоотношений банков и клиентов.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! Я во вступительном слове начал с того, что налоговая система – это не изолированное образование, а составная часть долгосрочной стратегии. Проблема с налогами не может реформироваться изолированно. Мы завалили систему муниципального управления в стране. Завалили – и не вылезем оттуда. Это относится и к другим вопросам.

Здесь было поставлено много вопросов. Надо начинать с общего подхода к стратегии, ко всему, потому что есть модели восстановления налоговых систем – одна основана на самоуправлении народа, другая основана на директивах власти. Так вот, в такой развитой системе самоуправления налоги устанавливают сами граждане. Когда к гражданину подходит полицейский, то он отвечает: «Я налогоплательщик, и ты живешь на мои доходы».

У нас испокон веков система налогообложения формировалась иначе – центр устанавливал дань на те или иные виды доходов, источники объемов производства, экспорт, импорт. Нельзя вообще перечеркнуть всю историю и начать заново создавать. Но вопрос этот надо решить. Вот я сегодня – так совпало просто, – у меня просил интервью журнал «Элита России». Они задавали мне самые каверзные вопросы, и я должен был на них отвечать. Мне говорят: «Вы верите, что можно, начав с нуля, за 10 лет стать миллиардером». Я говорю: «Нет, не верю». – «А что вы предлагаете сделать?» – «Давайте введем прогрессивную шкалу налогообложения». Есть разная шкала – кто получает доходы ниже минимальной заработной платы, с него вообще не брать налогов. Кто получает минимальную зарплату, скажем, до 25 тыс. в год – давайте 13% будут платить. С 25 до 100 тыс. – давайте 20% с надбавки, а если свыше 100 тыс. – там можно и побольше взять. Когда говоришь об элите, то ведь многие из них приносят пользу для России. Вот человек выкупил коллекцию Ростроповича и Вишневецкой. Он внес свой вклад, он сделал добро – он подарил это государству. Нельзя хаять всех богатых людей, они многое делают для страны.

Теперь о структуре ВЭО. Я еще раз хочу подчеркнуть: мы не принимаем никаких нормативных решений. Мы материалы собираем – идет стенограмма. Вообще говоря, под микрофон все идет в запись, потом мы обобщаем – вы можете что-то поправить дополнительно в своих текстах. Вот есть Воронова Ирина Владимировна, пожалуйста, всегда с ней можно связаться – стенограмму вам направим, завизируем, издаем, рассылаем. Мы рассылаем во все структуры власти – и в

Правительство, и Президенту, и в министерства. Все наши сборники идут по регионам – у нас есть свои отделения. Мы будим мысль, раскачиваем настроение, но выработать какую-то единую концепцию мы в принципе не в состоянии. Вот послушайте все, что мы говорили. У нас нет единой позиции по всем вопросам. Можно потратить время – год, два, – но ничего не создать. Мы не занимаемся этим. Но, повторяю, выходит обзор в журнале «Финансы», мы рассылаем материал – мы будим мысль, мы высказываем свои позиции. Что касается споров с Министерством финансов, здесь вспомнили и мою книгу, я действительно давно писал – устал уже писать об одном и том же, могу еще раз написать по этим вопросам.

Наш институт имеет очень хорошую традицию – я считаю, это заслуга наших финансистов в институте, – мы ежегодно даем заключение по проекту бюджета, который рассматривается Госдумой и Советом Федерации. Как только выходит экземпляр – это летом, – мы вызываем людей из отпуска, готовим обстоятельно заключение. Нам присылают письма с благодарностью и т.д. Мы направляем в Счетную палату такое заключение – они очень высоко котируются, цитируются и т.д. Но на всех предыдущих стадиях работы над бюджетом нас не привлекают никогда. Мы получаем готовый материал в папочке, который направлен в Государственную Думу. Все уже предопределено. Это очень обидно для нас. Хотя мы регулярно публикуем отчеты и наш анализ становится достоянием общественности. И нам надо тоже формировать такие настроения.

Я искренне благодарен всем, кто принял участие в работе круглого стола, – докладчику, выступающим. Полезно, интересно, надо все осмыслить. Желаю вам дальнейших успехов. Круглый стол объявляется закрытым.

КРУГЛЫЙ СТОЛ

«ИСЛАМСКАЯ ЭКОНОМИКА»

22 декабря 2008 г., Каминный зал ВЭО России



Круглый стол «Исламская экономика»
22 декабря 2008 г., Каминный зал ВЭО России

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Г.Х. ПОПОВ,

президент Вольного экономического общества России,

президент Международного Союза экономистов, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги!

Разрешите начать наш круглый стол.

Я вначале хотел бы сделать ряд вступительных замечаний, поясняющих наш интерес к проблеме.

Сейчас становится очевидным, что в мире разворачивается кризис, и последний, кто отчаянно пытался уверить, что России он не коснется, было наше правительство. Тем не менее сейчас уже ясно, что кризис есть, и те же люди, кто вчера нас уверял, что его нет, сегодня его тоже признают.

Естественно, что нас интересует вопрос о путях преодоления кризиса. Есть два глобальных подхода.

Первый глобальный подход – это попытаться найти выход из кризиса в рамках сложившейся системы – так называемый системный подход. В системном подходе я бы выделил несколько крупных блоков.

Первый блок я бы назвал подходом Президента Буша. Это подход – закачать деньги в ту экономику, которая привела к кризису, то есть дать деньги тому водителю, который завез нас в трамвай.

Правда, Америка демократическая страна, и Конгресс заставил Буша потребовать от компаний, которым дают деньги, программы выхода из кризиса, ввести контроль над деньгами, которые даются, но тем не менее – это именно накачивание денег.

Второй подход я бы назвал подходом Брауна. Это подход, в котором выдвигается идея, что тех, кто довел до кризиса, кто обанкротился, надо национализировать. Или прямо, или частями. Это понятный подход для английских лейбористов. Это социалистическая партия, которая однажды (после 1945 года) похожую операцию уже осуществляла.

Третий подход пытается сформулировать президент Саркози. У него идея состоит в следующем. Вернуться к предпринимательскому капитализму, то есть вернуться к XIX веку, если так можно сказать.

Для всех этих подходов характерна, как вы понимаете, идея, что существующая система сохраняется и в рамках ее надо находить решения.

Мы в России, как всегда, отличились. У нас есть специфический подход. Он состоит в том, что деньги давать, но ничего не спрашивать – зачем ты берешь деньги, как ты их будешь тратить, что ты с ними будешь делать. Обеспечения не требуется под заявки, потом не требуется отчета.

Что в таких случаях главным становится? Вот ко мне приходит пять банкиров – просят деньги. Давать автопрому или авиационной промышленности? Можно

заранее сказать: чем я буду руководствоваться. Не экономикой. В лучшем случае – интересами будущих выборов. В худшем случае тем, что принято называть «откатом». Именно те получают от меня наибольшую помощь для выхода из кризиса, которые сумеют «убедить» меня в том, что поддержит на выборах или от них будет соответствующее вознаграждение.

Все эти подходы, как я уже сказал, системные. Они предполагают сохранение той системы. Мне кажется, что системные подходы имеют один глобальный недостаток – **они не гарантируют вам, что новые кризисы не повторятся**. Потому что раз система сохраняется, она обязательно через некоторое время выходит на старые проблемы.

Поэтому представляет интерес принципиально новый подход – я его называю **внесистемным**. Это подход, при котором надо попытаться выйти вообще из существующей системы экономической жизни. А так как экономическая жизнь составляет только отдельную сферу, значит, выйти из всей системы социальной жизни, из всей системы идеологической жизни, то есть попытаться выйти **на иную цивилизацию**, если уж называть вещи своими именами.

Что наводит на мысль о том, что ситуация настолько сложна, что нужно думать о иной цивилизационной системе?

Мне кажется, что есть очень много процессов – они очень разные, – которые говорят о том, что нынешняя система не находит выходов.

Посмотрите, что делается в Африке – страна за страной в кризисе. Посмотрите, в той же Сомали что делается. Я не говорю о нью-йоркских взрывах. Посмотрите на ситуацию в Ираке, в Афганистане. Посмотрите на то, что сейчас происходит в Греции: студенты бунтуют. Студенты – это не рабочий класс, студенты – это дети мелкого бизнеса, дети средней буржуазии, дети интеллигенции. И если дети вышли на бунт, значит, слои родителей находятся в кризисном состоянии.

И, наконец, последний для меня характерный пример – это голосование в США в пользу Обамы. Можно только представить масштабы напряженности, которые заставили американский истеблишмент выдвинуть человека, абсолютно ни с кем не связанного. Значит, они уже на вулкане сидели. Это нам не ясно, а им как раз гораздо яснее. Я много лет и хорошо знаком с Эдвардом Кеннеди. И когда он выступил с идеей делать президентом именно Обаму, я понял, что дело дошло уже до крайности, и ничего другого уже не оставалось.

И сейчас, смотрите, как бурноотреагировали в США те, кто голосовал за Обаму, на идею сделать Хиллари Клинтон госсекретарем. Они все возмущены! Почему? Потому что они хотят радикальных перемен, а введение Хиллари в правительство означает попытку действовать в рамках прежних схем. Я не знаю, что сейчас будет окончательно предпринимать Обама, но голосование однозначно: американский народ высказался за радикальные перемены.

Это даже не голосование за Джона Кеннеди в свое время. Это второе радикальное голосование за всю американскую историю. Его можно сопоставить только с одним голосованием – когда победил Линкольн, кандидат от Республиканской партии, на выборах перед Гражданской войной в США с идеей отмены рабства.

Если размышлять о совершенно новой социально-экономической системе, то, конечно, требуется организация самых широких дискуссий по самым различным вопро-

сам. Мы в Вольном экономическом обществе, в Международном Союзе экономистов в принципе уже провели несколько обсуждений в этом направлении.

В Нью-Йорке, в ООН – кто там был, помнит – обсуждение всех проблем выхода из социализма в постиндустриальное общество.

В Хайнане, в Китае, мы продолжили обсуждение этих проблем.

Уже в этом году в Швейцарии мы обсуждали вопросы возможности создания малоэнергозатратной цивилизации.

Вот в рамках всего этого подхода совершенно, на мой взгляд, необходимым является обсуждение проблем, которые сегодня у нас выдвинуты, – проблем **исламской экономики**.

Хочу сказать, что это не совсем новая тема. По-моему, в 1989 году в Каирском университете мы встречались с ведущими экономистами Египта, и шло как раз обсуждение проблем исламской экономики. Нашу группу возглавлял тогдашний министр финансов Советского Союза – Валентин Сергеевич Павлов, наш председатель в ВЭО. Дискуссия заняла несколько дней, и она очень много дала нам для понимания, как ни странно, проблем нашей будущей перестройки, в которую мы тогда входили.

Сейчас я не буду предварять вопрос о том, что именно представляется сегодня важным. Но несколько моментов хотел бы отметить.

Во-первых, мне кажется очень интересной экономика, в которой деньги и денежная сфера **не являются самостоятельным видом бизнеса**. Для европейской экономики деньги – это отдельный вид бизнеса с самостоятельными доходами. В исламской экономике деньги как вид бизнеса не выступают.

Второй фактор состоит в том, что это экономика, где **денежный доход** не является командной, исходной, импульсной структурой. Он обязателен, но он не является исходным.

И, наконец, еще более важным мне представляется, что помимо потребительских экономических критериев огромную роль приобретают **критерии социального и неэкономического характера**.

Вообще-то уже и в буддийской системе нормативные правила со времен Конфуция представляли самостоятельную ценность. Более исходную, чем остальные ценности. В определенной мере это же происходит и в исламской экономике, где нормы Корана, шариата и т.д. более важны, чем получение прибыли и все остальное.

Я думаю, что мир, в который мы вступаем, – мир с опасностями для цивилизации: потепление, засорение, ядерные катастрофы, – несомненно требует введения более емких критериев, чем собственно экономическо-денежный критерий.

И с этой точки зрения, я думаю, обсуждение сегодняшних проблем очень важно.

Конечно, нам надо преодолеть целый ряд преград.

Это наши старые экономические знания, т.к. экономическая теория со времен Рикардо, Смита и т.д. была теорией трудовой стоимости и трудовых затрат. Надо думать о других экономических течениях.

Я думаю, что существенным является преодоление поверхностности, а если точнее сказать, антиинтеллектуализма, который сегодня господствует. Когда я смотрю сегодня все наши бесконечные телевизионные передачи про идиотский

остров, где ненормальные люди живут, многодневный каток и прочее, что должно отучить нас думать, то совершенно очевидно, что все это мешает нормальному размышлению.

Если уж честно сказать, думаю, что нормальному размышлению об исламской экономике мешает и то, что я называю «православным консерватизмом». Среди различных течений православия есть, к сожалению, и такое, которое пытается все вернуть к ценностям XIX века. Есть хрустальная мечта о том, что опять будет общество, в котором школьников будут строить (как прежде пионеров) водить на уроки по религии. Потом от студентов будут требовать экзамена по православию. Потом солдат будут ротами водить в церковь.

Нетрудно сообразить, что такая система в XXI веке перспектив не имеет. Даже царь в Первую империалистическую войну догадался, что армию нельзя делать только православной – там были латышские дивизии из протестантов, были мусульманские дивизии. Он по крайней мере признал право иметь в армии разные религии. А у нас совершенно невероятное представление, что именно православный священник должен освятить крейсер. На нем что, одни православные служить будут? До какого еще идиотизма можно дойти на этом пути?

Вот это все мешает, это надо преодолевать.

Я заканчиваю свои вступительные замечания. Я хотел поблагодарить всех, кто пришел на это обсуждение. Должен извиниться перед всеми – мы предполагали, как вы знаете, проводить все в 15 часов, но наши «друзья» из кремлевского чиновничества метались, метались и наконец нашли решение. Они на два часа дня – за час до нашего заседания – назначили обсуждение, которое называется «Россия и арабский мир» с тем, чтобы «перебить», если называть своими словами, это наше сегодняшнее обсуждение. Даже бланк вызова не успели переделать. Мы получили три дня назад послание, в котором сказано: «О своем согласии сообщите 8 декабря».

На своем веку я смотрел, как пытались мешать при Брежнев, как пытались мешать при Горбачеве, как пытались мешать при Ельцине. Хочу сказать, что попытки кремлевского чиновничества мешать всегда заканчиваются одним – радикализацией тех, кому они хотят помочь. Потому что просто не остается ничего другого. Вот нам тоже не осталось ничего другого, как назначить обсуждение раньше. Вот и пришлось нам перенести все на утро, поэтому приносим свои извинения.

Уважаемые коллеги! Я хотел бы пожелать успеха нашему сегодняшнему обсуждению. Порядок у нас будет следующий. У нас будет докладчик – БЕККИН Ренат Иррикович. Доклады – от 20 до 30 минут. У нас потом будут выступления по 10 минут. У нас несколько человек уже здесь записалось. В соответствии с принятыми у нас порядками вопросов не задаем – каждый, кто хочет, может свое мнение высказать, но не требовать ответов от других.

Я хотел предоставить слово Беккину Ренату Ирриковичу. Он научный сотрудник Института Африки, он написал недавно прекрасную, на мой взгляд, книгу про исламскую экономику, является кандидатом юридических наук, подготовил к защите докторскую диссертацию.

ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Р.И. БЕККИН,

*старший научный сотрудник Института Африки РАН,
преподаватель МГИМО (У) МИД РФ, к.ю.н.*

Спасибо, Гавриил Харитонович, за такое вступление. Почувствовал себя немножко оппозиционером. Вы правы, кое-кому не нравится то, что мы здесь собрались.

Я постараюсь быть кратким, хотя тема безграничная. Сначала я хотел сосредоточиться на примере отдельно взятой страны – Судана, откуда я недавно вернулся, – но поскольку значительная часть аудитории, вероятно, лишь в общих чертах знакома с исламской экономикой, я, наверное, все-таки дам общую картину, а потом уже можно будет продолжить дискуссию и обсуждать детали.

Прежде всего нужно подчеркнуть, что и по сей день в исламской экономике есть определенная разни́ца между тем, как должно быть, и что существует на самом деле. В данном выступлении я все-таки пытался в большей степени сделать акцент на том, что существует в реальности, а не на тех каких-то идеалистических, но в принципе также реализуемых конструкциях, которые излагались еще в середине прошлого века. Я постараюсь больше говорить о реальной практике, чем о каких-то, скажем так, общих теоретических наработках, которые были в принципе изложены неоднократно, в том числе и на русском языке.

На первый взгляд тема действительно не нова: советские востоковеды достаточно подробно писали и в 1980-е годы, и даже в 1970-е годы об исламской экономике. Прежде всего это Институт востоковедения. Но, конечно же, эпоха обязывала, и подход обязывал – об исламской экономике писали с критических позиций. Основной тезис в этих выступлениях, в этих публикациях был следующий: исламская экономика – это профанация, временное явление, которое прекратится, как только государства Персидского залива натешатся с нефтедолларами. Но на самом деле это одно из существенных заблуждений: первый исламский банк появился в Египте в 1963 году и не был напрямую и даже отчасти косвенно связан с нефтедолларами. То есть интерес к исламской экономике возник как раз в тех странах (в Малайзии и Пакистане примерно в то же самое время, что и в Египте), которые нельзя назвать богатыми нефтедобывающими государствами. Это был ответ на спрос со стороны мусульман, которые хотели, чтобы их экономическая деятельность строилась в соответствии с мусульманским правом, с шариатом.

Существует множество определений исламской экономики, нет какого-то универсального. Как мне представляется, оптимальным является следующее: **исламская экономика – основанный на положениях Корана и Сунны, а также**

выводах мусульманско-правовой доктрины способ организации хозяйственной жизни общества. Именно основанный на положениях Корана и Сунны, а также выводах мусульманской правовой доктрины. То есть речь идет не о взглядах мусульман, потому что не все мусульмане, строго говоря, являются сторонниками (может быть, в силу объективных причин) исламской экономической модели. Кто-то о ней вообще не слышал, кто-то не разделяет эту концепцию. (Не секрет, что даже среди мусульманских богословов есть те, кто считает исламскую экономику маскировкой ростовщичества, то есть попыткой под брендом ислама привлекать средства мусульман, но таких меньшинство). Поэтому, повторяю, речь идет не о взглядах мусульман, а об основанном на положениях Корана и Сунны способе организации хозяйственной жизни общества.

Дальше у нас будут основные даты, основные этапы развития исламской экономической модели, или исламской экономики. С научной точки зрения, словосочетание «исламская экономика» звучит странно. Но нужно отдавать себе отчет, что это устоявшийся термин, его нельзя сбрасывать со счетов, но в качестве альтернативы, синонима можно использовать термин «исламская экономическая модель». Речь идет именно об альтернативной модели, а не о том, что здесь изобретено новое «колесо», новый «велосипед». Это просто способ организации хозяйственной жизни, это именно альтернативный подход к развитию.

Возможны три основных сценария развития исламской экономической модели. Первый – это монистическая модель. Примерно в одно и то же время три страны – Иран, Пакистан и Судан – предприняли попытки исламизировать финансовый сектор. Это рубеж конца 1970-х – начала 1980-х годов. В итоге лишь в Судане на текущий момент финансовый сектор является полностью исламизированным. Что касается двух других стран, то в Иране номинально сохраняется приверженность запрету ссудного процента, но реальная практика, к сожалению, не всегда этому соответствует. А что касается Пакистана, то после целого ряда судебных дел и обсуждений на уровне правительства, парламента в этой стране была принята дуалистическая модель.

Основные признаки монистической модели – это отказ финансовых институтов от использования ссудного процента в своих операциях. В основном, конечно, речь шла о банковском секторе, в меньшей степени затрагивалась налоговая сфера, страхование, как правило, даже не затрагивалось. Судан – страна, где исламизации страхования на более поздних этапах было уделено существенное внимание.

В Судане тоже был перерыв после свержения президента Нимейри в 1985 году, который пытался исламизировать не только финансовый сектор, но и ввести шариатское уголовное право и т.д. После его свержения был некий период безвременья для исламских финансов с 1985 по 1992 год, когда некоторые силы выступали против исламского финансового сектора, против шариатских норм, но в итоге с 1992 года после прихода к власти несколькими годами ранее нынешнего президента реформы продолжились и приняли более осмысленный характер.

Любопытно, что Международный валютный фонд, у которого сложились с Суданом не самые простые отношения, все-таки в итоге занял компромиссную

позицию и содействовал Судану в осуществлении этих реформ. Поэтому в наши дни Судан при существующих недостатках является единственным на сегодняшний день примером монистической модели.

В Судане на сегодняшний момент существуют только исламские банки за исключением Южного Судана, где местные власти, наоборот, выступили против любых исламских банков и приняли постановление о том, что на Юге могут действовать только традиционные банки, то есть неисламские. Я не буду озвучивать все базовые признаки монистической модели. Они видны из презентации.

Конечно же, одна из главных проблем – это обслуживание внешнего долга. Все указанные страны имели большую задолженность, но они были вынуждены действовать по правилам, установленным в мировых экономических отношениях. Одним из основных недостатков при проведении реформ было то, что все эти реформы осуществлялись сверху, и не было ответной реакции, встречного движения на микроэкономическом уровне. То есть люди не готовы были вести соответствующий требованиям шариату образ жизни, и их деловое поведение не всегда соответствовало принципам ислама. Собственно говоря, когда говорят о том, созрел ли спрос на исламские финансовые услуги, важно помнить о том, что этот спрос во многом зависит от того, насколько люди психологически готовы следовать даже в условиях отсутствия исламских банков, других финансовых ресурсов... насколько они готовы следовать в своем поведении требованиям шариата.

Следующая модель – дуалистическая. Прежде всего ярким примером является Малайзия. Опять же, наверное, как и в первой модели, государство оказывает поддержку исламским финансовым институтам. Но, с другой стороны, оно не прекращает деятельность традиционных финансовых институтов. Слово «традиционный» употребляется в исламской экономической литературе для обозначения любых неисламских финансовых институтов, то есть западных. Но вместе с тем принимается, как правило, специальное законодательство, регулирующее деятельность исламских финансовых институтов. Поэтому говорится, что традиционный и исламский финансовый секторы существуют параллельно. Малайзия – пример страны, где деятельность исламских банков регулируется специальным законом. Вместе с тем есть и общий закон, посвященный банковской деятельности. То же самое касается исламского страхования. По этому пути пошел отчасти Бахрейн и другие страны. Данная модель является наиболее эффективной, но не во всех странах, а лишь в тех, где есть возможность принимать специальные нормативные правовые акты, регулирующие деятельность исламских финансовых структур.

Однако традиционная модель – самая распространенная в мире, потому что в большинстве стран исламские банки и другие исламские финансовые институты функционируют в рамках действующего законодательства без внесения в него существенных поправок. И рассматриваются те же исламские банки либо как обычные банки (то есть за ними не признается специального статуса), либо как небанковские кредитные организации. Например, за турецкими исламскими банками и исламскими квазибанками не признается статуса полноценных коммерческих банков. С другой стороны, в Великобритании, которая тоже может быть от-

несена к традиционной модели, исламские банки рассматриваются как полноценные банки.

Действующее законодательство во многих странах без внесения в него поправок налагает определенные ограничения на деятельность исламских банков. В частности, одно из таких важных ограничений состоит в том, что в законодательстве ряда стран содержится положение о том, что банки не могут осуществлять торговую деятельность. Иными словами, такой наиболее часто используемый механизм, как *мурабаха*, как раз не находит применения в условиях такого законодательства. Но, с другой стороны, может быть, это и плюс. Мы об этом чуть позже скажем, если останется время. Исламские банки злоупотребляют данным механизмом, данным методом финансирования в ущерб другим методам, что не совсем правильно с точки зрения теории исламского банковского дела.

Далее приведены основные институты исламской экономики. Долгое время исламские налоги были в авангарде исламской финансовой системы. По крайней мере когда появлялись первые теоретические работы, посвященные экономике с точки зрения ислама и шариата, речь во многом шла о налогах, потому что банков на тот момент не было. Но с 1970-х годов исламские банки находятся в авангарде исламской экономики.

На сегодняшний день, в XXI веке, *сужук*, или «исламские облигации» (хотя слово «облигация» в данном случае не вполне корректно) заняли место исламского финансового инструмента № 1. Но другие институты и инструменты недостаточно широко представлены. Те же, например, исламские налоги. Собственно говоря, ни в одной из стран, которые ввели в качестве обязательных государственные налоги, – прежде всего речь идет о *закате*, – ни в одной из стран исламские налоги не составляют стержень налоговой системы. Например, в Пакистане введенные исламские налоги легли дополнительным бременем на людей, и в стране, где уровень уклонения от налогов был всегда высоким, наблюдалось и наблюдается уклонение от уплаты и данных мусульманских налогов.

Проект золотого динара – это вообще отдельная тема. Некоторые радикальные сторонники идеи золотого динара вообще считают, что все вышеперечисленные исламские финансовые институты не имеют смысла, если не будет реализован проект золотого динара. Пока не будет такой универсальной мусульманской валюты, исламские банки, другие финансовые институты просто будут вынуждены играть по правилам, не ими установленными, и будут идти на компромиссы, которые могут снижать их ценность с точки зрения ислама.

Вакф. К сожалению, этот институт благотворительности тоже практически не используется в нынешних исламских финансах.

Для того чтобы уяснить, как развивалась исламская экономика, я составил такую табличку с основными датами исламской экономики. Вот 1947 год. Появились две работы: Гилани и Махмуда Ахмада, в которых не просто излагался взгляд на запрет ссудного процента, потому что, естественно, и средневековые мусульманские ученые писали, затрагивали проблему запрета ссудного процента, исламское налогообложение и т.д. Но именно вопрос об исламской экономике впервые был поставлен в работах указанных авторов.

1963 год – это появление первого в мире исламского банка, уже упоминавшегося. В том же году в Малайзии начала работу Сберегательная корпорация для мусульманских паломников, которая фактически выполняла ряд банковских функций. Этот первый этап был не вполне удачным. Если взять за скобки Сберегательную корпорацию, которая существует в модифицированном виде и в наши дни, то 1960-е годы, конечно, были не самыми удачными для развития исламских финансов, и нефтяной бум, который выставляют как единственную причину развития исламских финансов, породил более успешные исламские финансовые институты. В частности, Исламский банк Дубая был одним из наиболее известных, и эта дата является одной из ключевых для развития исламских финансов.

Так же, конечно же, как и Исламский банк развития – институциональное учреждение, которое официально было открыто в 1975 году и начало свою работу в Джидде в Саудовской Аравии.

Конечно же, отдельный интерес представляет применение исламских методов финансирования в Европе на рубеже конца 1970-х – начала 1980-х годов. Два бизнесмена, которые активно развивали исламскую экономику на Западе, и не только – Салех Кямель и принц Фейсал, – оба из Саудовской Аравии. Эти два бизнесмена в рамках своих финансовых групп создавали исламские финансовые структуры по всему миру. У многих возникает вопрос: а почему в самой Саудовской Аравии полноценные исламские банки появились только в конце 1990-х годов, в то время как при участии саудовского капитала исламские финансовые структуры возникали по всему миру еще с 1970-х гг.?

Здесь ситуация несколько напоминает ситуацию с российскими чиновниками. Саудовские чиновники, тесно связанные с западным капиталом, были просто не заинтересованы в развитии, исламизации финансового сектора в соответствии с требованием шариата у себя на родине. Поэтому бизнесмены, для которых это было важно, могли реализовать свои замыслы только вне границ королевства. И был создан целый ряд исламских финансовых институтов, прежде всего банков и небанковских организаций, в Европе, но большинство из них очень скоро прекратили свое существование.

Например, мы говорим об удачном опыте исламского банковского дела в Великобритании, где сейчас работает более пяти полноценных исламских банков. Но нужно помнить, что Великобритания, если сравнивать ее с Россией, прошла огромный путь длиной в двадцать лет. Первый исламский банк под зонтиком группы «Аль-Барака» появился в 1982 году. «Аль-Барака» действовала следующим образом: она покупала какую-то инвестиционную компанию – даже не банк – и пыталась ее преобразовать, чтобы она предоставляла исламские финансовые услуги. Но опыт оказался неудачным, и только в конце 1990-х в ответ на устойчивый спрос со стороны клиентов в Великобритании стало развиваться исламское банковское дело.

1979 год. Мы уже говорили о Пакистане, где начался процесс исламизации финансового сектора. В том же году в Судане была учреждена первая исламская страховая компания, а несколько месяцев спустя в Дубае тоже при участии капитала из Саудовской Аравии и бизнесменов из ОАЭ появилась еще одна исламская

страховая компания. Далее, в 1980-е годы, происходит накопление опыта, не всегда удачного, но в итоге количество переросло в качество.

Долгое время исламские бизнесмены из мусульманских стран просто инвестировали свои капиталы в недвижимость. Но со временем было найдено понимание, что надо создавать какие-то исламские финансовые институты и исламские финансовые инструменты в самой Европе, чтобы бизнесмены могли, не нарушая требования шариата, инвестировать свои средства.

1983 год очень важен, поскольку в этот год был принят первый специализированный закон об исламском банковском деле в Малайзии. И в Иране в 1983 году был принят закон о банковских операциях без *риба* – ростовщического процента, что означало фактически переход на монистическую модель.

1984 год – реформа в Судане. Мы уже об этом говорили, поэтому не буду подробно на этом останавливаться. Для Пакистана очень важными были 1991 и 1999 годы. 1991 год – это решение федерального шариатского суда, которое подарило надежду сторонникам исламского банковского дела и исламских финансов.

1999 год – снова надежда, но вскоре последовало окончательное разочарование.

1992 год – это возобновление реформы по исламизации финансового сектора в Судане. 1999 год – это Пакистан, ссудный процент должен был быть исключен из финансовой системы страны в соответствии с решением апелляционной палаты по шариатским делам, за исключением сферы внешнего государственного долга. Но в итоге все-таки данное решение не было исполнено, и правительство было вынуждено, манипулируя между сторонниками исламизации и ее противниками, принять дуалистическую модель.

Электронный динар – это один из этапов развития системы золотого динара. Что касается России, то 2000 год – это образование «Бадр-Форте банка» – первого исламского банка в стране.

2004 год. В Европе впервые были выпущены исламские облигации. Именно в Европе. До этого был опыт выпуска таких облигаций в исламских странах. 2004 год – ключевой для Запада в плане развития исламских финансов. Выдана лицензия первому исламскому розничному банку в Западной Европе, созданному с нуля, потому что та же «Аль-Барака» создавалась при непосредственном участии саудовского капитала и не была полноценным исламским банком.

Что касается постсоветского пространства, то 2006 год – это подписание меморандума о взаимопонимании между Киргизской Республикой, Исламским банком развития и «Экобанком», на площадке которого был предпринят эксперимент по предоставлению ряда исламских финансовых услуг. В 2006 году была отозвана лицензия у «Бадр-Форте банка». С тех пор в России нет ни одного исламского банка.

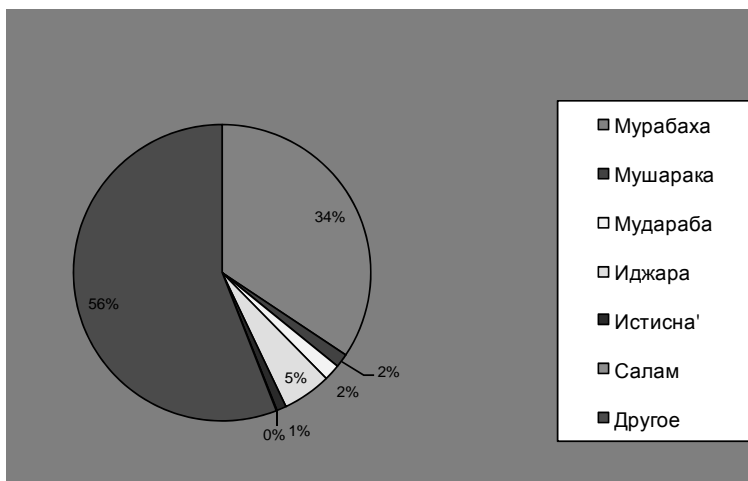
2006 год. Законопроект о внесении поправок в Налоговый кодекс, Закон «О банковской деятельности» и Гражданский кодекс были одобрены в первом чтении нижней палатой парламента Казахстана, что означает фактически создание всех предпосылок для развития исламского банковского дела в Казахстане.

Можно также сказать, что во многом ускорение этого процесса – принятие законопроекта – было спровоцировано не только финансовым кризисом, но еще и тем, что в соседней Киргизии, в Бишкеке, заявили о том, что хотят превратить Бишкек в центр исламских финансов в регионе. Это здоровая конкуренция.

Выше мы уже говорили о том, что *мурабаха* как метод торгового финансирования доминирует в портфеле большинства исламских банков. На схеме видно, какая колоссальная роль отводится именно *мурабахе*. Первые теоретики исламского банковского дела, которые писали на эту тему, думали, что исламские банки будут основываться прежде всего на системе разделения прибылей и убытков – то есть на самом, если можно так выразиться, исламском договоре *мудароба*, когда банк и клиент делят прибыли и убытки в соответствии с оговоренными долями. Но, к сожалению, *мудароба* не находит широкого применения в деятельности исламских банков – в отличие от *мурабахи*. Более того, в практике исламских банков имеет место использование так называемой фиктивной *мурабахи*.

Сейчас еще рано говорить, какое влияние оказал мировой финансовый кризис на исламские финансы... Пока еще нет отчетности за год, и потому сложно давать какие-то оценки, рассуждать о том, насколько кризис затронул исламские финансовые учреждения по всему миру, но, конечно же, надо отдавать себе отчет, что падение цен на нефть не самым лучшим образом сказалось на деятельности исламских банков из нефтедобывающих стран. На текущий момент в мире существует более 300 исламских финансовых институтов более чем в 50 странах, и прогноз на 2010 год был сделан при указанных допущениях.

Исламские методы финансирования в мире



Г.Д. ДЖЕМАЛЬ,

председатель Исламского комитета России

Я ограничен жестко десятью минутами, поэтому я постараюсь быть предельно кратким и сосредоточусь исключительно на тезисной части такой необычайно глубокой вещи, как исламская экономика. Дело в том, что вообще исламская экономика является составной частью той гораздо более широкой авраамической идеологии, следы которой мы можем найти и в священных писаниях других авраамических конфессий, в частности, изгнание менял из Храма Иисусом Христом.

Авраамическая традиция, и авраамическая, в частности, экономика, является, скажем так, линией фундаментальной оппозиции доминирующему традиционному мироустройству и доминирующей традиционной экономике, которая основана на принципе отчуждения во все возрастающем масштабе. Для тех, кто знаком с левой идеологией, с левым пониманием экономической модели, не надо говорить, что такое отчуждение, которое значит несколько более широкую вещь, нежели просто отчуждение труда или отчуждение, скажем, прибавочной стоимости. Это вещь социальная, вещь религиозная, вещь, которая касается, в конечном счете, фундаментальных условий существования человека и общества. Экономика вообще – это то, что наиболее острым и живым образом является показателем той сферы, где проявляются проблемные моменты развития человечества, развития общества, то есть кризис, – который, конечно, понятие гораздо более широкое, чем чисто экономическое, – проявляется в экономике наглядным иллюстративным образом.

И на самом деле авраамическая традиция, и исламская экономика как наиболее финальное и острое обобщение авраамической традиции в этом смысле, прямо реагирует на кризис как доминанту цивилизационной динамики, доминанту развития человеческого общества. Интересно, что слово «кризис» по-гречески означает «суд». И вообще кризис – это указание на некое принципиально заложенное в человеческое устройство несовершенство, причем несовершенство не в таком мягком варианте, а несовершенство фундаментальное и принципиальное. Несоввершенство как несправедливость, несовершенство как гнет, несовершенство как ложь. Такого типа несовершенство, которое заложено в сам принцип обычного традиционного языческого мироустройства.

Когда мы говорим об исламской экономике, мы должны прежде всего помнить, что речь идет не об экономике государства, потому что само понятие государства – это понятие в принципе языческое, понятие не исламское, и естественно, что исламская экономика и кораническая философия не исходили из существования таких субъектов права, субъектов истории, как Пакистан, Судан или чего-либо в этом роде. Естественным субъектом исламского права, коллективным субъектом исламского права является Умма – община. И община возникает, существует в качестве прямой реакции на общество, на глобальное общество, на состояние общества, которое как раз и является жертвой этого

перманентного кризиса. Община и общество – они являются как бы двумя полюсами, или антитезами. И когда мы посмотрим на это вблизи, мы увидим, что есть две категории, два как бы подхода к исламской экономике. Один подход – это рассмотрение, собственно говоря, шариатской исламской экономики, то есть тех правил и установлений, которые четко регулируют формы и методы хозяйственной деятельности и т.д. И это, собственно говоря, взаимоотношения между братьями, между муминами, между верующими внутри Уммы. То есть эта Умма внутри себя самодостаточный закрытый субъект.

Другим аспектом является взаимодействие и взаимоотношения этой общины как субъекта с социумом в глобальном смысле, то есть община, которая противостоит глобальному обществу. И в данном случае нам очень важно понять, в чем заключается фундаментальная философия исламской экономики именно в этом аспекте, то есть что стоит за запретом на *риба*, что стоит за запретом на фьючерсные сделки, то есть запретом продавать еще несобранный урожай, что является фундаментальным в исламской оценке такого явления, как кризис, понятый не просто в экономическом частном преходящем смысле, а как глобальная категория. Фундаментальная категория кризиса, – который является кризисом, тем самым кризисом, с которым работает исламская экономика, – это проблема времени, времени как главной экономической темы.

Потому что, в конечном счете, если взять вопрос о том, что является субстанцией экономической деятельности, то оказывается, что субстанцией экономической деятельности является не сырье, не деньги, не труд, хотя труд ближе всего из всего этого подходит к теме времени. Субстанцией экономической деятельности является само время, человеческое время. И ислам принципиально держит проблему времени в фокусе, потому что ислам – это эсхатологическая доктрина, которая исходит из финальности всех процессов: из финальности существования мира, из финальности существования, длительности человеческой истории и, конечно же, финальности самой человеческой жизни, которая необратима и которой предьявлен конечный смысл нашей деятельности. Все мы знаем, мусульмане, во всяком случае, занимавшиеся этим вопросом, знают, что есть противопоставление ближней жизни и дальней жизни – той реальности, в которой мы живем, и дальней жизни, в которой осуществляется Суд и реализация того смысла, который заложен в нынешнюю нашу текущую временную деятельность на земле. Так вот, время – это главная категория экономики с точки зрения ислама. Мировая экономика динамически развивается вокруг представления и понятия времени, потому что прогресс есть не что иное, как повышение стоимости времени индивидуального человека. Повышение стоимости времени через, во-первых, экстенсивную мобилизацию все более широкого круга людей, вовлекаемых в экономический и вообще в социально-хозяйственный процесс, с одной стороны, и повышение интенсивное, то есть повышение стоимости единицы времени.

Понятно, что стоимость минуты времени раба в Древнем Египте ничтожно мала по сравнению со стоимостью минуты времени современного менеджера, современного офисного работника где-нибудь в западном мегаполисе. Между этими двумя оценками пролегает громадный путь модернизации, который проходит

мировой мегаполис. Но за счет чего осуществляется эта модернизация, за счет чего осуществляется эта переоценка времени? Она осуществляется в том числе и за счет институтов процентного отчуждения, за счет институтов игры на стоимости времени.

Не нужно думать, что ростовщичество – это институт, который возник на Ближнем Востоке, который был связан исключительно с вхождением Ближнего Востока в мировой цивилизационный оборот, и что все это имеет достаточно недавнее происхождение. Еще Аристотель высказывался по поводу ростовщиков, говоря, что это самая ненавистная ему категория людей. А Аристотель, как известно, учитель Александра Македонского, для него не была актуальной проблематика Ближнего Востока, с которой мы обычно привыкли связывать институт ростовщичества. То есть ростовщичество – это универсальная схема переоценки времени и интенсификации его стоимости в качестве модернизационного импульса, который подгоняет экономическое развитие.

Так вот, собственно говоря, вся хозяйственная философия ислама построена вокруг того, чтобы блокировать эту ложную или чрезмерную интенсификацию, модернизацию, при которой происходит «проедание» реального продукта за счет, скажем, переоценки с помощью ценных бумаг, с помощью создания суррогатов – суррогатных инструментов экономики и т.д. В частности, фьючерсные сделки – это один из мощнейших инструментов «проедания» ресурса нынешнего поколения.

Можно остановиться на одном из двух моментов, и я считаю, что второй момент, наверное, будет интереснее, потому что первый момент носит технический характер. Шариатская экономика – это экономические взаимоотношения участников, членов Уммы, участников исламской жизни как бы внутри субъекта. Но сама община существует не по аналогии с обществом вне, чтобы просто иначе организовать бытовую жизнь, бытовую экономику – то есть просто иначе, более продуктивно, менее кризисно осуществлять хозяйственные процессы просто для того, чтобы жить. Это не так.

Исламская община существует как антитеза к кризису, рассматривающая его как волну, которую нужно оседлать. Потому что все, что делается в исламе, все, что осуществляется исламской общиной, – это функция от понимания финальности исторического процесса.

А финальность исторического процесса – это тоже достаточно сложный момент. Это может быть финальность, которая является схлопыванием цивилизации, потому что, собственно говоря, мировая цивилизация – это в каждом конкретном случае конкретный способ оценки человеческого времени. То есть мощные подвижки, шифты в цивилизационном сознании – переход от одной модели сознания к другой – есть не что иное, как смена парадигм, смена методик в подходе к оценке человеческого времени, среднестатистической стоимости времени человека как участника социального, политического, экономического процесса.

Например, в XIX веке еще было жесткое деление на труд и досуг. Сегодня такого жесткого деления нет. Сегодня досуг есть тоже одна из форм экономическо-

го отчуждения времени. А, собственно говоря, в мегаполисе паразитного типа нет принципиальной разницы между работающим человеком и безработным, который находится на социальном пособии, потому что в этом случае он тоже дает работу массе людей, его время тоже чего-то стоит, то есть он является частью цивилизационной инфраструктуры.

Мы, работая в теме цивилизации, имеем дело с замкнутым кругом. Потому что время отчуждается для того, чтобы оплатить усложняющуюся инфраструктуру. Каждый день прогресса стоит как бы в налоге на жизнь немного больше, чем предыдущий. А само усложнение инфраструктуры требует интенсификации отчуждения. Это замкнутый круг, когда цивилизация в своей динамике кусает сама себя за хвост. Рано или поздно она должна приходиться к созданию спекулятивной части, которая искусственно увеличивает стоимость отчуждаемого времени. И это и есть один из показателей кризиса, когда стоимость времени оценивается таким образом, что если мы, допустим, на аукционе продадим все материальные блага, все вещи, которые у нас являются предметами потребления, то они будут составлять 1% стоимости тех ценных бумаг и суррогатов, которые находятся в обращении. То есть спекулятивная, воздушная экономика фактически полностью съедает материальную часть. Именно в этом вопросе исламская экономика ставит блок этой динамике.

Во-первых, она не позволяет осуществить такое отчуждение по отношению к общине, во-вторых, она делает общину авангардом сопротивления такому отчуждению по отношению к тем слоям, которые вовлечены в эксплуатационное отчуждение в большом обществе снаружи, и в-третьих, нельзя забывать, что исламская экономика – это экономика людей, которые верят в эсхатологическое завершение истории. А это значит, что кризис, – не будем забывать, опять-таки, его значение «суд», – это прежде всего инструмент завершения истории через приход Махди и через приход Мессии.

Я думаю, что просто тезисное выступление за крайне ограниченным временем не позволяет раскрыть, скажем так, позиции, которые мною высказаны, более рационально, для того чтобы они вошли в обиход и в представление присутствующих мягче, чем приходится это делать в таких условиях. Поэтому, может быть, господин Сюкияйнен, который прекрасно понимает, о чем я говорю, выскажет более подробно и технологично, чем приходится это делать мне.

Большое спасибо.

С.Н. РЯБУХИН,

аудитор Счетной палаты Российской Федерации, д.э.н.

Приятная неожиданность, что мне предоставляется слово, потому что для меня эта тема очень интересная, но не глубоко изученная. Но в контексте анализа происходящего кризиса мне бы хотелось тоже высказаться и несколько соображений по этому поводу сказать. Ведь и первый, и второй доклады показали с ретроспективной точки зрения, с исторической точки зрения, где произошел фундаментальный, на мой взгляд, излом мировой экономики, и заложены те факторы риска, которые привели цивилизацию к большому перечню рисков кризисного характера. Я для себя выписал несколько факторов, которые характеризовали успешность экономической системы халифат, и они основывались – совершенно справедливо здесь было высказано в докладах – на законах шариата, которым неукоснительно следовали халифы. И основными, или базовыми, элементами экономической системы халифата, обеспечивающими успех, являлись семь основных параметров. Первое – немусульмане, проживающие на территории Исламской империи, платили за акеат 2,5% подушного налога. Второе. Всеми выплачивался харадж – поземельный налог, установленный халифом. Чем больше людей владело землей, тем больше сборов шло в казну империи. Имевшие землю стремились ее обрабатывать для уплаты хараджа. С учетом доступности рынков сбыта производимой на земле продукции производств сельхозпродукции было выгодным. Третье. Непредвзятость судов в решении споров хозяйствующих субъектов. Судьи в своих решениях опирались на законы шариата. И, четвертое, рива – рива хорана, о чем уже говорилось неоднократно в докладе и содокладах – запрет на ростовщичество, которое по законам шариата являлось тяжким грехом. И пятое – запрет на торговлю некачественным товаром. Обратите внимание, насколько это актуальная сейчас тема, особенно с учетом того, что Китай поставил перед собой задачу по выходу из кризиса сделать золотым юань, и как бы альтернативный эквивалент мировой финансовой экономики. Свобода вероисповедания – это очень важный фактор, который в халифате исповедовался. И седьмое – развитие каравана сети дорог с инфраструктурой. Богатство халифата привлекало, естественно, и европейцев, и разрушение халифата произошло после нескольких войн, вторжений. Причиной развала после захвата европейцами территории халифата явилось возникновение коррупционных судов, ростовщичество, отъем земель у населения баронами, противопоставление христианства исламу, разрушение инфраструктур караванных путей. Из этой краткой исторической справки надо нам сделать вывод о том, что мир превратился в конечном итоге в однополярный с финансово-экономической точки зрения, и это привело к тем последствиям, которые всем миром мы, в том числе и российская экономика, переживаем. На мой взгляд, сейчас тема, которая вынесена на заседание Вольного экономического общества, настолько актуальна, и, на мой взгляд, надо сделать выводы не только в рамках этого круглого стола, но и в рамках ведущих финансово-

экономических институтов страны с тем, чтобы, изучив этот опыт, использовать и, кстати говоря, большое желание и стремление исламского мира к взаимодействию. Совсем недавно, на прошлой неделе, была у нас встреча с Аббасом во время нашей поездки со Степашиным в Палестину – там оформлялся ряд документов, связанных с передачей земли, которую Хрущев в 60-х годах по скандальной шумевшей «апельсиновой сделке» передал. Они не просто готовы отдать, вернуть все эти земли, они готовы на большее. Тот капитал, который у нас есть, ресурсы, которые есть... Советник Аббас, кстати, бывший премьер Иордании, уважаемый человек, состоятельный человек в возрасте 72 лет, он готов аккумулировать капитал – арабский, палестинский с достойными представителями российского бизнеса. Вопрос только у него в одном – кто будет представлять, кто будет контрагентом в этих проектах – в энергетике, в строительстве дорог, в строительстве жилья – вот три основных фундаментальных приоритетных направления он для себя выбрал, они одобрены правительством Аббаса. Он всегда нам задавал вопрос: «Кого вы порекомендуете с российской стороны с точки зрения контрагента». И как ни печально, мы не смогли с ходу ответить на этот вопрос, который он нам в среду, на прошлой неделе, задавал. Надеюсь, после некоторой экспертизы с учетом вот этих традиций, с учетом тех стандартов, с учетом исторических стандартов, заложенных в авраамической идее, а это, кстати говоря, нас объединяет... Конфуцианство – оно не объединяет, оно не связано, у нас нет будущего, по большому счету – это большое заблуждение, что мы будем с точки зрения создания какого-то альтернативного экономического мощного объединенного центра с Китаем – это глубокое, на мой взгляд, заблуждение. А вот авраамическое начало с исламским миром – в этом я вижу большую перспективу, в этом есть большое будущее. Вопрос заключается в том, что мы, к сожалению, далеко ушли от семи перечисленных выше параметров, или стандартов, или принципов, по которым развивалась экономика, мироустройство и формировалась нравственность исламской экономики. И задача – надо возвращаться именно к этому. Экономика должна быть нравственной – вот главный вывод, который я почерпнул из общения с арабским миром на прошлой неделе. И нам всем вместе надо искать тех людей, которые будут отвечать этим принципам, тогда у нас есть возможность создать мощный экономический, финансовый, совместный центр с исламским миром. А желание у исламского мира сотрудничать с Россией очень велико. Спасибо.

Л.Р. СЮКИЯЙНЕН,

*профессор кафедры теории права и сравнительного правоведения
Высшей школы экономики, д.ю.н.*

Уважаемые коллеги! С учетом жесткого регламента придется ограничиться самыми принципиальными замечаниями, но все-таки надо начать с того, чтобы выразить благодарность организаторам этого мероприятия, хотя тут уже было сказано, что проблемы исламской экономики у нас обсуждаются не впервые – и в России, и в Москве, и за пределами нашей страны. Но все равно эта тема продолжает быть до сих пор не совсем понятной, новой,стораживающей. И это не удивительно. До сих пор, несмотря на то, что самой концепции исламской экономики в ее нынешнем виде сейчас уже исполнилось примерно лет 60. Ренат Иррикович правильно отметил, что первые книги на эту тему появились в конце 40-х годов. Я, правда, добавил бы еще одну знаковую книгу – «Ислам и наша экономическая ситуация» Мухаммада аль-Газали, крупнейшего исламского мыслителя, который опубликовал свой труд в 1947 г. Это рубеж. Затем был действительно довольно долгий период разработки самой концепции исламской экономики, в которой до сих пор многое остается неясным. Она вызывает много споров между самими мусульманскими мыслителями, теоретиками исламской экономики – теми, кто изучает этот феномен с точки зрения собственно экономической либо с позиций ее правовых основ, которые часто приобретают ключевое значение. Основной вопрос, который возникает: «Что такое исламская экономика?» Некоторые полагают, как здесь уже было сказано, что это явление внесистемное, прямо противопоставляемое традиционной экономике, как сказал председатель Исламского комитета Гейдар Джемаль. В то же время Ренат Иррикович подчеркнул, правда, через запятую и не сделав на этой оценке специального акцента, что исламская экономика – это некая альтернатива, одна из возможных форм современного ведения бизнеса. В конечном итоге от ответа на этот вопрос зависит отношение к исламской экономике – что это такое: слом системы? вписывание в систему? одна из дополняющих существующую систему форм. На мой взгляд, в теории действительно пока достаточно резко разводятся между собой основы так называемой традиционной (употребляя термины, используемые мусульманскими исследователями) и исламской экономики. В теории действительно существует серьезное противопоставление. А если мы посмотрим на практику, то мы увидим, что они достаточно спокойно и позитивно взаимодействуют, даже в условиях той самой монистической модели, о которой нам сказал докладчик. Если мы возьмем современные Иран, Пакистан, Судан, то там принято законодательство, исключающее процентные операции банков. Но если мы посмотрим на реальность, то подобного рода законодательство не должно нас вводить в заблуждение – на практике мы имеем в той или иной степени сочетание традиционных и исламских институтов, процедур, процессов, форм ведения бизнеса. Другое дело, что варианты этого сочетания могут быть различными – в одних странах пре-

обладает одно, в других – другое, но везде есть элемент серьезного сочетания. Поэтому я бы высказал такую идею, что на деле речь идет не о предложении сломать все и выдвинуть что-то совершенно другое, а готовности предложить дополнительные новые варианты ведения бизнеса. Если бы это было не так, то почему тогда институты исламской экономики развиваются в Европе, в Японии? Ведь там же никто не отказывается от существующих традиционных моделей. Можно, конечно, подумать, что там хотят создать некие исламские экономические анклавы. Да никаких анклавов нет! Это не анклав, а предпринимательские формы, тесно взаимодействующие с иными, условно говоря, традиционными финансовыми структурами – банковскими, страховыми, инвестиционными. Конечно, есть немало нюансов в том, что предлагают те, кто продвигает идеи исламской экономики. Тут, конечно, очень важна теоретическая, идейная составляющая. Современная исламская правовая мысль исходит из того, что допустимо из чужого опыта – европейского, западного, неисламского, говоря условно, – взять все, что угодно, что прямо не противоречит императивным принципам шариата. Да, заимствованные институты не будут называться исламскими, шариатскими, но они допускаются с точки зрения шариата. Замечательный пример: все исламские банки создаются как акционерные компании по законодательству европейского профиля. Вот тут-то и возникает самый главный вопрос: насколько одно с другим совместимо? Это очень важные вопросы для России. У нас иногда говорят: не может быть в России этих институтов, потому что у нас светское государство и европейские стандарты законодательства. Практика же говорит о том, что исламские и европейские правовые институты сосуществуют, дополняют друг друга. Еще один очень важный момент. Присутствующим, кто, может быть, не очень близко знаком с этой темой, могло показаться, что речь идет только о каких-то таких структурах и механизмах, которые обслуживают мусульман и нужны только мусульманам. Ничего подобного. Показателен пример Финансового дома Кувейта – первого в Кувейте исламского банка, образованного в 1977 г. Тогда, правда, он назывался Акционерной компанией, потому что банковское законодательство, как совершенно правильно отметил Ренат Иррикович, запрещало банкам вести торговую деятельность. Но после внесения изменения в Закон «О центральном банке и денежном обороте» Кувейта в 2004 г. и включения в него специальной главы, посвященной исламским банкам, Финансовый дом Кувейта изменил свои документы и стал полноценным исламским банком. Интересно, что среди клиентов этого банка в Турции очень много евреев. Почему? Да потому, что просто он работает хорошо, стабильно, достойно, приносит высокие доходы. Исламские экономические структуры доказывают свою эффективность не только и в первую очередь не тем, что они ориентируются на какие-то религиозно-этические постулаты. Я согласен с предыдущим выступающим в том, что, конечно же, экономика наполняется нравственными моментами. Что же плохого, если какие-то экономические или социальные институты получают этическое измерение. Наверное, все мы не будем возражать. Но дело в том, что любые этические категории в той или иной сфере должны превращаться в соответствующие механизмы. В экономике не этика работает, а экономические механизмы. Вот и нужно

думать о том, каким образом эти этические постулаты превратить в реально действующие механизмы ведения бизнеса. Так же и в праве. В праве работают не нравственность и мораль, там работают юридические конструкции. Вот это самая главная проблема, которая до сих пор не решена и на уровне исламского мира. Как эти самые теоретические постулаты, которые носят действительно религиозно-этический характер, превратить в правовые работающие конструкции? Ни одна экономика не сможет долго существовать, если она не будет выдерживать конкуренции с другими экономическими институтами. Это хорошо понимают трезвомыслящие мусульманские ученые, которые продвигают эти идеи, глубоко верующие люди. Но они прекрасно понимают, что никого невозможно будет заставить вести бизнес по-исламски, если он не будет эффективным. Вот это очень важный момент. Поэтому я бы сказал таким образом. Были высказаны три позиции по ключевому вопросу. Открывая наше заседание, уважаемый Гавриил Харитонович сказал о том, что нужно искать выходы, может быть, вне системы. После этого, предоставив слово Ренату Ирриковичу, можно было предполагать, что как раз речь идет о такой концепции, которая может претендовать на один из вариантов внесистемного выхода за пределы системы. Наоборот, Гейдар Джемаль прямо сказал, что это выход против системы, и резко их противопоставил. Ренат Иррикович сказал более мягко, что это одна из форм. Я в данном случае сторонник докладчика, и в реальности это действительно так. Что касается теории, да, есть некие постулаты, но они сейчас превращаются в реально действующие механизмы. И вот эти цифры, которые были воспроизведены... Кстати говоря, я думаю, что и докладчик согласится, что, пока мы здесь с вами сидим, они меняются. Уже теперь не 250 миллиардов. Я думаю, что сегодня утром могло быть уже 300, а к вечеру будет 310 – эти цифры меняются, я не успеваю следить за ними. Я каждый месяц залезаю в Интернет, чтобы найти эти сведения, и каждый раз сталкиваюсь с новыми данными. Дело тут не в этом. В конце концов дело не в том, 350 или 400 миллиардов. Главное, что это растущий сектор, который предлагает реальные альтернативы. Например, в страховом секторе в Кувейте, – я знаю хорошо эту страну, – как только появились первые страховые компании, они за три года 40% всех физических лиц к себе привлекли. Они утвердили себя как эффективный инструмент для физических лиц. Компании, корпорации пока еще не обращаются к ним. Это – одна из возможных альтернатив. Я не экономист и не могу прогнозировать состояние экономического кризиса или финансов. Но я думаю, что в любом кризисе, когда есть дополнительные формы, дополнительные возможности, это создает потенциальную вероятность нахождения каких-то решений. Вот здесь, наверное, основной плюс той самой, как мы ее называем, исламской экономики. В советские времена публиковались статьи, посвященные исламской экономике, под названием «Иллюзии исламской экономики»... На деле иллюзией оказалась не исламская экономика, а наши представления о ней. А в реальности это существует. Существуют банки, существуют ценные бумаги, уже в Германии выпускаемые. Это реальность. Основная проблема здесь, скорее всего, у нас психологическая. У нас боятся всего, что несет название «ислам» и «шариат». Я когда читаю лекции по шариату, я понижаю голос в своей аудитории. Потому что

если я веду занятия на первом этаже Высшей школы экономики, у меня охрана сидит метров через двадцать. Если они услышат «шариат» через каждые два слова, то я не уверен, что я смогу лекцию закончить. Вот выйдите сейчас на Тверскую и спросите прохожих, какие ассоциации возникают у них при слове «ислам» или «шариат». Вам не скажут, что это успешные исламские банки. Вам скажут совсем иное. Боятся, что исламские банки будут финансировать терроризм. И самое последнее, коль скоро меня не прервал ведущий. Я когда бываю в странах Персидского залива – и в Бахрейне, и в Кувейте, – и конечно же, много времени провожу в беседах в исламских финансовых структурах. В последние годы самые мощные отделы, которые появились там, знаете какие? ...По контролю за отмыванием денег! Потому что они понимают, что к ним будет не просто пристальное внимание, а в десять раз более пристальное внимание, чем к другим. Но у нас, к сожалению, все, что связано с исламом и шариатом, несет сразу же такой флер не просто недоверия, а может быть, даже прямого подозрения. Уверяю вас, террористов финансируют не исламские банки. Они прекрасно это делают через традиционные структуры, которые успешно работают. Исламские банки им не нужны, исламские банки этим не занимаются. Поэтому я не противопоставлял бы исламскую экономику традиционной. Это один из действительно работающих институтов, одна из альтернативных и дающих дополнительные возможности современному рынку форм ведения бизнеса. Правда, не все так просто. Активы исламских банков не растут постоянно на пятнадцать процентов в год. Посмотрите биржевые сводки и увидите, что бывают периоды, когда, наоборот, они в минус уходят. Это более сложный процесс, но в принципе пока что живут достаточно уверенно. Но самая главная для них проблема – как найти совмещение собственных конструкций с тем, что они называют позитивистскими, то есть традиционными рыночными структурами, как экономическими, так и правовыми.

ПРИЧИНЫ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И ПРИКЛАДНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИХ ОБНАРУЖЕНИЯ

С.Б. БАЙЗАКОВ,

*председатель Союза экономистов Республики Казахстан,
директор Шортандинского филиала Академии государственной
службы при Президенте РК, академик Международной
Академии менеджмента, академик, д.э.н., профессор*

Ж.А. ИМАНАЛИЕВ,

соискатель Института экономических исследований

1. Ныне две модели управляют мировой экономикой. Первая из них, монетарная модель, управляет экономикой преимущественно через финансовые потоки, вторая – модель управления производственно – технологическими процессами и управляет экономикой преимущественно через товарные потоки. Эти сопряженные модели управления в свое время были разорваны по идеологическим мотивам. На Западе преимущественно использовалась модель управления финансовыми потоками, а в бывшем СССР преимущественно использовалась модель товарного обмена. Этот разрыв в технологиях экономического управления служил основным препятствием на пути определения единого подхода к разработке прикладных инструментов долгосрочного макроэкономического прогнозирования и краткосрочного оперативного мониторинга за динамикой финансовых и товарных потоков. Отсутствие взаимосогласованных инструментов экономического управления становится особенно ущербным сейчас, в условиях интенсивного вложения капитала в реальную экономику и внедрения новых методов проектирования, которые являются основными инструментами инновационных технологий развития реального сектора [30].

Как следствие разрыва в идеологиях экономической теории, менеджмент реального сектора не сумел воспользоваться преимуществами надежных методов качественного анализа, имеющихся в арсенале прикладных инструментов управления. К этим экономическим инструментам управления относятся:

- Принцип двойственности Канторовича – Купманса управления ограниченными товарными и финансовыми ресурсами на уровне макроэкономики, который способен обеспечивать гармонизацию работы действующих моделей монетарного подхода и моделей управления товарными потоками. В целях подтверждения этого утверждения в Казахстане проведен анализ монетарного подхода на материалах классического учебника Макконнелла и Брю

«Экономикс» и производственно-технологического подхода по классическому труду Немчинова «Экономика и математические методы». В итоге сделан вывод о необходимости внедрения в практику управления макроэкономическими процессами тех принципов, которые обеспечивают сбалансированность товарных и финансовых потоков, в том числе:

- принцип правильного соизмерения затрат и результатов в микроэкономике, который вытекает из принципа двойственности Канторовича – Купманса. Анализ истоков развития экономической науки по трудам В. Каутилье («Артхашастра», Индия, IV–III вв. до н.э.), американского экономиста ученого Л. Ларуша подтверждает этот вывод;

- принцип оптимизации финансовых и товарных потоков, который является инструментом перевода принципа двойственности Канторовича – Купманса в плоскость практической работы экономического управления. Это утверждение подтверждается анализом конкретных примеров. Анализ уравнения обмена Фишера – Фридмана и модели качественной оплаты труда А. Нефедова служат дополнительными примерами, доказывающими обоснованность этого вывода.

Эти системные инструменты управления носят междисциплинарный характер, и потому часто возникают сложности по их применению в практической работе экономистов и менеджеров производства.

Включение этих инструментов в систему методов управления обуславливается постиндустриальным этапом развития многих стран мира. Пользоваться старыми методами хозяйствования времен преимущественно экстенсивного развития на этом новом инновационном этапе развития этих стран становится невозможным.

Результаты обзора и анализа системы взаимодополняющих инструментов управления приведены в предварительном варианте нашего доклада, вошедшем в материалы Евразийского экономического форума (Россия, г. Екатеринбург, 28.11.2008).

2. Внедрение в практику принципа двойственности **Канторовича – Купманса** есть ключевое направление поиска оптимального решения двух сопряженных задач управления товарными и финансовыми потоками. Только в оптимальных решениях сопряженных задач производственно-технологического типа и денежного обращения выполняется **равенство**:

$$y * b = c * x, (A)$$

где

y – вектор рыночных цен конечного продукта,

b – вектор конечного продукта,

c – вектор доли ВДС в технологии выпуска товара или услуг – x (в дальнейшем условно названный нами вектором цен ресурсов или, для краткости изложения, вектором цен выпуска),

x – вектор выпуска при данной технологии.

Равенство (A), установленное решением двух сопряженных задач управления, определяет научно – технологический характер развития экономики и двигает ее на нужном направлении инновационного развития.

Именно сейчас, на начальном этапе инновационного развития мировой экономики, вышло проявился односторонний характер монетарной модели, основанной на известном уравнении обмена Фишера – Фридмена:

$$y * b = V * M, \quad (B)$$

где

M – денежная масса,

V – скорость оборота денег.

В учебнике Макконнелла и Брю аналог этого уравнения обмена представлен в форме «тождества» [с. 133 – 135]:

$$\begin{array}{l} \text{Объем расходов на покупки} \\ \text{товаров, произведенных} \\ \text{в данном году (} y*b \text{)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Денежный доход, полученный} \\ \text{от производства продукции} \\ \text{данного года (ВДС).} \end{array}$$

По мнению авторов этого учебника, такое тождество между финансовыми и товарными потоками достигается в ходе конкуренции между производителями за рынок товаров и услуг. Однако любой инструмент управления экономикой устанавливает, как любые орудия труда бытового или производственного назначения.

Монетарная модель в качестве инструмента управления уже отслужила свой век на этапе преимущественно экстенсивного развития мировой экономики. На этапе инновационного развития она способна служить индикатором инфляционных процессов и фиксатором изменения цен конечного продукта на мировых рынках товаров и услуг.

Под этапом инновационного развития стран мира здесь и дальше понимается этап развития за счет замещения труда капиталом.

На этапе инновационного развития стран мира действенным инструментом государственного регулирования может служить универсальный принцип двойственности Канторовича – Купманса. По принципу двойственности Канторовича – Купманса имеются две взаимообусловленные цены – y и c , два вида продукта – b и x , две пары сопряженных задач экономического управления: прямая задача определяет y и b , симметричная задача определяет c и x . Только оптимальные решения этих задач управления удовлетворяют приведенному выше равенству (А).

Если предприниматель хочет добиться производства высокой добавленной стоимости, то, естественно, следует ему выбрать вариант развития с совершенной технологией производства, т.е. с высокой ценой выпуска, с большим значением коэффициента c . При этом происходит экономия промежуточного потребления и растет доля ВДС в структуре единицы выпуска. Следовательно, управляемой станет цена конечного продукта – y .

В целом максимальный уровень ВДС в структуре выпуска служит фактором, определяющим динамику цен конечного продукта. В свою очередь, принцип двойственности как орудие труда в руках менеджера производства выполняет функцию совершенной конкуренции, которую можно затем проверить в реальной жизни.

В итоге качество проектирования технологии производства станет регулятором рыночной экономики, а уровень инфляции – индикатором качества экономического управления предприятием.

Выбор же вариантов высокой технологии производства может выполняться и на уровне макроэкономики – экономическими службами государства, точно так же, как на уровне микроэкономики – менеджерами предприятия или предпринимателем. То есть принцип двойственности служит основным инструментом проектирования не только эффективной технологии производства товаров и услуг, но и поддерживает рыночные механизмы экономического управления страны в целом.

3. Проведенный анализ монетарного подхода на материалах конкретного примера, приведенного в учебнике Макконнелла и Брю «Экономикс» (на страницах 133 – 135), позволил оценить его сильные и слабые стороны.

Сильные стороны монетарной модели:

- Анализ экономики не по календарным годам, а по производственным циклам.
- Использование критерия тождественного равенства товарных потоков с денежными потоками.
- Правильная постановка монетарной модели как одна из двух сопряженных задач экономического управления.
- Дифференциация отраслей реального сектора по видам экономической деятельности.
- Возможность применения методов кластерного подхода к анализу развития реальной экономики.

Слабые стороны монетарной модели:

- Односторонний подход к проблеме двойственности решения сопряженных задач экономического управления.
- Господство краткосрочных планов действий над проблемами долгосрочного инновационного развития экономики, отвечающих сиюминутным интересам извлечения прибыли.
- Нарушение системности стратегии развития, программного подхода и проектного менеджмента как основного принципа макроэкономической теории.
- Занижена роль товара как первичной клеточки рыночной экономики.
- Разрыв между системой национальных счетов и межотраслевым балансом.
- Рассогласованность источников формирования заработной платы и затрат на капитал. И, как следствие этого разрыва, теоретические основы производства ВДС отстают от передовой практики хозяйствования. Примером здесь может служить менеджмент АО «Арселор Миттал Темиртау», который предложил рабочим стать акционерами своего предприятия. – Газета «Литер», № 226 (2008 г.).

В целом монетарный подход успешно может управлять финансовыми потоками лишь в паре с методами технологического прогнозирования. С позиции принципа двойственности монетарная модель, как уже указывалось, способна решить только одну из указанных выше двух сопряженных задач экономического управления, которая оптимизирует движение денежных средств в экономике.

Однако монетарный подход не способен на современном этапе инновационного развития:

- Поставить и решить задачу производственно-технологического характера, ее решение передается рыночной конкуренции, которая в условиях глобализации мировой экономики не может управлять научно-технологическим прогрессом: в результате ТНК и другие неэффективные структуры управляют экономикой отдельных, в особенности малых стран мира.

- Определить стратегию развития бизнеса, поскольку монетарная политика решает текущие задачи, которые носят краткосрочный характер: в результате разрываются прямые и обратные связи экономики в решениях задач управления долгосрочного и краткосрочного характера.

- Служить индикатором цен равновесия предложения и спроса: в результате рыночные цены устанавливаются стихийно под влиянием совокупного спроса в ущерб технологическому прогрессу и инновационному развитию.

- Обеспечить деловое сотрудничество науки, бизнеса и государства: в результате устанавливается однобокое сотрудничество государства с бизнесом без участия научного сектора.

- Сбалансировать системы финансовых и экономических индикаторов: в результате реализуется принцип – купи дешевле, продай дороже.

- Установить причинно-следственные связи между сопряженными задачами экономического управления: в результате механизмом управления экономикой становится тождество, устанавливаемое рынком:

Объем расходов на покупки товаров, произведенный в данном году ($y \cdot b$) = **Денежный доход, полученный от производства продукции данного года (ВДС),**

вместо

равенства оптимальных решений двух сопряженных задач экономического управления.

В итоге произойдет разрыв процесса производства высокой добавленной стоимости – ВДС (из-за отсутствия выбора вариантов высокой технологии производства) от основного его кладового (генератора) – X , т.е. монетарный подход не обеспечивает правильную постановку двух сопряженных задач экономического управления с оптимальными решениями, обусловленными принципом двойственности Канторовича – Купманса:

- **Общая стоимость продукции по их продажным ценам равна полным затратам фирм – участников этого производственного цикла**

(Модель типа межотраслевого баланса)

и

- **Общая стоимость использованных ресурсов труда и основного капитала по их рыночным ценам реализации, то есть сумма добавленных стоимостей, равна сумме цен продуктов конечного потребления**

*(доля ВДС в объеме товарооборота * $X = y$ (цена конечного продукта) * b).*

В целом монетарный подход способен учитывать только горизонтальные, рыночные связи товарных и финансовых потоков от складов готовой продукции

производителя к магазинам розничной и складам оптовой торговли, как указано в учебнике Макконелла и Брю «Экономикс»[1, с. 133 – 135]:

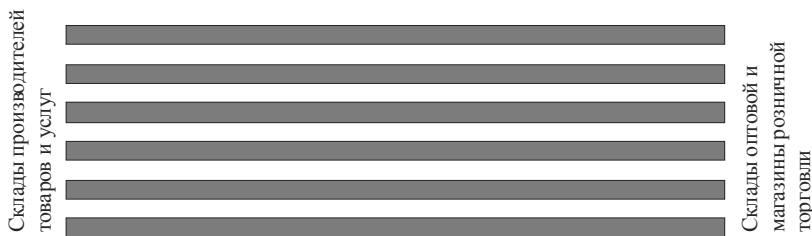


Рис. 1. Сетка денежных потоков

4. Модели оптимизации технологии производства с позиции принципа двойственности представляют первую задачу из двух сопряженных задач экономического управления, которая связана с движением товарных потоков в экономике:

Виды экономической деятельности с вариантами технологического развития и соответствующими полными затратами на производство товаров и услуг – вектор X (сверху вниз)

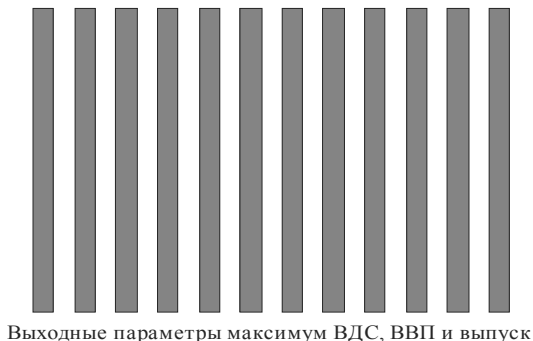


Рис. 2. Сетка товарных потоков

Сильная сторона модели технологического прогнозирования:

- позволяет провести оптимизационные расчеты по выбору вариантов развития высокотехнологических производств и сфер экономической деятельности;
- дает возможность определить равновесные цены выбранного варианта развития производств и экономики в целом;
- допускает разработку ситуационных сценариев экономического развития;
- обеспечивает переход от матрицы «затрат-выпуска» к системе национальных счетов;
- позволяет получить коэффициенты эластичности производственных ресурсов и конечного продукта.

Слабые стороны модели технологического подхода:

- трудоемкость подготовки матрицы «затрат-выпуска» по различным вариантам технологии производства;
- прогнозный характер проектных решений по технологиям производства и недостаточная их технико-экономическая обоснованность;
- зависимость исходной информации от качества работы экономических служб отраслевых министерств и ведомств, а также других субъективных факторов;
- организационные трудности, связанные со сбором необходимой информации по предприятиям и корпорациям;
- конфиденциальность и закрытость статистической отчетности и стратегических планов развития многих ведущих предприятий;
- отсутствие единой методики по разработке проектных решений, определяющих стратегическое развитие предприятий ведущих отраслей экономики;
- малочисленность организационных структур по разработке отчетных межотраслевых балансов.

Следует отметить, что трудоемкость решения задач управления с помощью моделей производственно-технологического типа обусловлена с объективной необходимостью:

- привлечения всех отраслевых и региональных структур управления для выполнения краткосрочных и долгосрочных проектов стратегического развития бизнеса в отдельных секторах экономики;
- активизации работ проектных учреждений и институтов, ориентированных на развитие высокотехнологичных решений;
- развития маркетинговых услуг по прогнозированию структуры совокупного спроса на товары и услуги;
- подготовкой проектов изготовления новых видов товаров и услуг в целом;
- адаптации самих моделей технологического типа для их сопряжения с моделями финансового программирования;
- выбора единой единицы соизмерения затрат и результатов производства товаров и услуг;
- автоматизации процессов сбора и обработки информации.

Тем не менее односторонняя постановка задач управления денежными или товарными потоками без учета обратных связей между реальным сектором и финансовым сектором приводит к непредвидимым ситуациям и неожиданным финансово-экономическим потрясениям.

5. Правильная постановка задач управления финансовыми и товарными потоками является основным условием поиска оптимальных управленческих решений. Принцип двойственности позволяет обеспечить гармонизацию финансовых и товарных потоков путем увеличения доли ВДС в совокупном выпуске за счет выбора высокотехнологичных вариантов инновационного развития. При этом *изменения рыночных цен конечного продукта* выполняют *контрольную функцию и служат индикаторами оценки принятых управленческих решений. Тем самым технологический прогресс займет свое достойное место в управляемой экономике, а за рыночными ценами закрепляется лишь контрольная функция в процессе оперативного мониторинга за развитием бизнеса.*

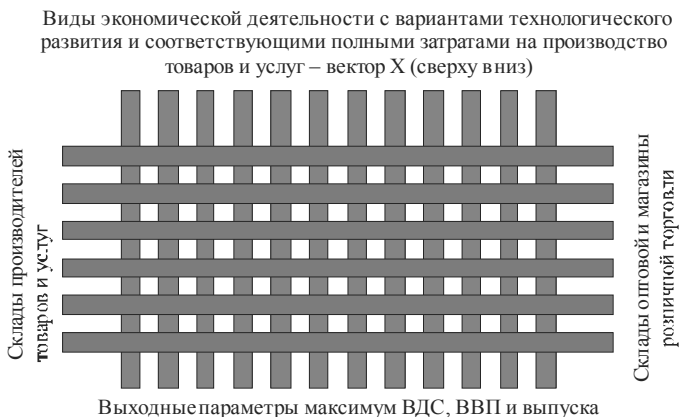


Рис. 3. Сетка согласования товарных и финансовых потоков

В целом гармонизация денежных и товарных потоков в рамках инновационной технологии производства позволяет добиться успеха в повышении конкурентоспособности экономики и ее устойчивого развития.

6. Модель Каутилье – Эмерсона соизмерения затрат и результатов работы предприятий, которая соответствует принципу двойственности **Канторовича – Купманса**. По действующей модели экономического управления бизнесом человеческий капитал по месту работы получает зарплату, но не вознаграждается ни одним процентом от прибыли, а финансовый капитал не получает зарплату, но присваивает прибыль.

Финансовый капитал и человеческий капитал на равных условиях участвуют в производстве товара, и потому в равной мере должны нести бремя налоговых нагрузок и рыночных рисков.

Для реализации аналогичной модели саморазвития необходимо ввести в издержки предприятия норматив затрат на капитал, который гарантирует предприятию финансировать свое инновационное развитие при прочих нормальных условиях функционирования внешней рыночной среды. Такой норматив проще устанавливать в пределах достигнутого уровня рентабельности предприятия.

Каутилье («Архашастра», Индия, IV– III в. до н.э.) включает определенную часть прибыли в издержки производства товара в качестве одного из важных компонентов индивидуальной цены производства: «для данной местности – в 5% от установленной цены, а для иностранных инвестиций – в 10%» [3, с. 13].

«Американский экономист Эмерсон еще в 1911 году предлагал универсальную формулу для вычисления производительности, пригодную для использования от отдельного рабочего места до государства. Эта формула имеет вид:

общий расход = расход на материалы + расход на труд + расход на капитал.

Или:

общий расход = $QP + TW + TR$ » [4, с. 320].

Расход на капитал в современных учебниках называется нормальной прибылью, которую при прочих условиях, предприятие сумеет произвести без особых дополнительных усилий.

7. Нормальная прибыль как элемент затрат на капитал обеспечивает сопоставимость и соизмеримость затрат и результатов производства.

Всемерная экономия элементов промежуточного потребления, а не минимум заработной платы труда соответствует принципу двойственности Канторовича – Купманса. Теория минимизации затрат на оплату труда противоречит не только теории двойственности, но и теории производства высокой добавленной стоимости. О необходимости всемерной экономии элементов промежуточного потребления указывал и М. Портер [5, с. 220]: «*Движение к развитой экономике требует развития сильной местной конкуренции. Соперничество должно идти по пути смещения акцента с низкой заработной платы к низким общим издержкам, что требует совершенствования эффективности производства и предоставляемых услуг*». Здесь особо следует обратить внимание на смену «*акцента с низкой заработной платы к низким общим издержкам*» как важнейшему фактору «*развития сильной местной конкуренции*» по пути «*движения к развитой экономике*». Именно М. Портер ввел термин (понятие) «производительность материальных ресурсов», обратное выражение которой определяет экономию производственных ресурсов. Обозначив, $\mu = (TW + TR) / QP$ в модели Эмерсона, имеем:

$$\text{ВВП} = (TW + TR) = \mu * QP,$$

где

μ – производительность ресурсов,

QP – производственные ресурсы.

8. А. Нефедов предлагает нормировать нормальную прибыль предприятия, необходимую на его инновационное развитие, пропорционально фонду оплаты труда, что не противоречит принципу двойственности Канторовича – Купманса и закону сохранения энергии Ньютона [6].

Один из вариантов реализации проекта Нефедова состоит в следующем. Оптимальное соотношение между трудом и капиталом при внедрении качественной системы оплаты труда в году «1» должно закрепляться согласно обозначениям Эмерсона на уровне $\gamma_1 * L_1 : d * TW_1$, где $TW_1 = \gamma_1 * L_1$, $d = TR_0 : TW_0$. Тогда ВВП по расходам определяется по формуле:

$$\gamma_1 * L_1 + d * TW_1 = \text{ВВП}_1(d)$$

Это означает, что норма нормальной прибыли d на капитал K_1 определена относительно годового фонда оплаты труда с численностью $L_1 - \gamma_1 * L_1$. Нор-

мальная прибыль в объеме $d * TW_1$ соответствует привлеченному в производство объему основного капитала – K_1 .

9. Модель производства добавочной прибыли в этом случае определяется следующим образом.

Расчетная величина цены капитала для окупаемости вложенного капитала – K_1 определяется по формуле:

$$r_1(0) = (d * TW_1) / K_1.$$

Окончательно добавочная прибыль определяется по формуле:

$$\Delta MS = BBI_1 - BBI_1(d) = BBI_1 - (\gamma_1 * L_1 + r_1(0) * K_1).$$

В итоге гармонизация интересов труда и капитала методом применения качественной оплаты труда станет стимулом производства максимальной добавочной прибыли.

10. Равновесные цены на производственные ресурсы, а не на товары и услуги являются регуляторами, *управляемыми с помощью нормативно-правовых актов страны и, следовательно, в полной мере свободными от государственного вмешательства.*

Так, ВВП по производству со стороны прямой производственной задачи экономического управления определяется по формуле:

$$BBI = \varphi * L.$$

В свою очередь, ВВП со стороны двойственной задачи экономического управления представляется суммой двух слагаемых затрат производственных ресурсов:

$$BBI = \gamma * L + r * K.$$

Отсюда

$$\varphi * L = \gamma * L + r * K.$$

Следует отметить, что по мере укрепления устойчивости экономического развития повышается роль цен производственных ресурсов как факторов ускорения экономического роста.

Рост физического объема ВВП в году «1» против года «0» определяется при прежних обозначениях по формуле, в процентах:

$$p_1 = \frac{BBI_0(1)}{BBI_0} * 100,$$

где

$$BBI_0 = \gamma_0 * L_0 + r_0 * K_0,$$

и

$$BBI_0(1) = \gamma_0 * L_1 + r_0 * K_1.$$

Номинальный рост объема ВВП в году «1» определяется по формуле, в процентах:

$$p_N = \frac{ВВП_1}{ВВП_0} * 100,$$

где

$$ВВП_1 = \gamma_1 * L_1 + r_1 * K_1.$$

Дефлятор ВВП определяется по формуле:

$$p_D = \frac{ВВП_1}{ВВП_0(1)} * 100.$$

11. Источники инфляции и модели оперативного мониторинга за инфляцией.

Дефлятор ВВП по источникам влияния записывается так (если добавленная

прибыль – ΔMS является минусовой величиной):

$$p_D = \frac{ВВП_1}{ВВП_0(1)} * 100 = p_{D1} + p_{D2}.$$

Таким образом, на макроэкономическом уровне существуют два типа взаимно дополняющих инфляционных источников:

- инфляция индивидуальных цен (минус ΔMS), связанная с превышением совокупных затрат производственных ресурсов в процессе производства товаров и услуг над совокупным выпуском и импортным поступлением, определенным в текущих ценах:

$$p_{D1} = \Delta MS / ВВП_0(1) * 100.$$

- денежная инфляция, связанная с перепроизводством денежной массы и вызывающая рост цен в процессе реализации товаров и услуг, но вне связи с изменениями производственных расходов:

$$p_{D2} = p_D / p_{D1} * 100.$$

12. Оборот денежной массы. Регулятором инфляции этого типа может служить модель денежного обращения по формуле обмена Фишера [7, с. 223]:

$$Y * b = \text{скорость оборота денег} * M3.$$

Поскольку в оптимальном плане имеет место:

$$Y * b = \text{доля ВДС} * X \text{ (товарооборот)}.$$

Отсюда, по модели Фишера, при известной денежной массе $M3$ получим в точке оптимума:

$$(\text{доля } M3 \text{ в денежном обороте}) * M \text{ (} M - \text{денежный оборот)} =$$

$$= (\text{доля ВДС в товарообороте}) * X \text{ (} X - \text{товарооборот)}.$$

13. Экономические параметры оперативного мониторинга за стратегией бизнеса и за развитием экономики страны в целом.

Проведенный анализ динамики экономических показателей позволил вывести следующие основные индикаторы оперативного мониторинга за стратегией бизнеса и за развитием экономики страны в целом:

- материалоемкость выпуска в секторах экономики и совокупного выпуска в экономике страны в целом;

- ВВП на душу населения;
- производительность в трудовом и денежном исчислении;
- капиталовооруженность труда, в трудовом и в денежном исчислении;
- цена основного капитала;
- цена труда;
- численность населения;
- численность занятых людей в экономике;
- основные средства экономики;
- фонд оплаты труда.

14. Основные компоненты измерения общественного прогресса:

- цена труда – мера измерения социального прогресса;
- цена основного капитала – мера измерения научно-технологического прогресса;
- производительность в трудовом и денежном исчислении – мера измерения экономического прогресса;
- ВВП на душу населения – мера измерения общественного прогресса.

15. Приведенные в самом докладе математические доказательства, экономические аргументы, исторические факты и имеющиеся инструменты анализа показывают, что причиной мирового финансового кризиса является застой в развитии *прикладных инструментов экономической науки*, а сам кризис – следствие их отсутствия. Пришло время восполнить этот пробел в развитии экономической науки и обеспечить интеграцию сектора науки в сотрудничество государства с бизнесом.

Любой долгосрочный или краткосрочный план действий, любая проектная работа или план больших и малых мероприятий будут иметь успех, если у них учтены основные требования принципа двойственности.

Библиографический список

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
2. Муртаф Б. Современное линейное программирование / Пер. с англ. – М.: Мир, 1984. – 224 с.
3. История экономических учений. Учебник для экон. спец. вузов. М.: «Высшая школа», 1983.
4. Кузнецов О., Большаков Б. Устойчивое развитие: научные основы проектирования в системе природа-общество-человек. – М.: – 2002.
5. Портер М. Конкуренция. – Санкт-Петербург, Москва, Киев: «Вильямс», 2002.
6. Нефедов А.М. Цивилизованное общество и его противники. – Санкт-Петербург, 2007.
7. Линдон Ларуш мл. Вы на самом деле хотели бы знать все об экономике? – Москва, 1992. – 206 с.
8. Немчинов В. Изб. произведения. Т. 3. «Экономика и математические методы». Изд. «Наука», М., 1967.

9. Байзаков С. Прикладные инструменты системного анализа динамики экономических индикаторов. Караганда, 2008.
10. А.Е. Арменский, С.Э. Кочубей, С.О. Травин, В.В. Устюгов. «Экономика суверенной демократии». М.: 2007.
11. Александров Н.В., Яшкин А.Я. Курс общей физики. Механика. – Москва: Просвещение, 1978.
12. Кудрявцев, Мирон, Скорынин Р. Статья «Америкой», оставаясь Россией: путь к процветанию. Книга первая. – Москва: Алгоритм – Б, 2006.
13. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. – М., Прогресс, 1971.
14. Майкл Р. Байе. Управленческая экономика и стратегия бизнеса. – М.: 1999.
15. Макаров В.Л. О показателях научно-технического прогресса. – Экономика и математические методы, 1985, т. XX1, вып. 2
16. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. – В 2 томах / Отв. редактор академик Ивантер В.В. – Москва. – 2005 – 2007.
17. «Проблемы и перспективы технологического обновления российской экономики». Коллектив авторов – Москва: МАКС Пресс, 2007.
18. Леонтьев В. Экономические эссе. М., 1992. стр. 350–354.
19. Байзаков С. Научно-технический прогресс. Алматы, ротاپринт ИЭИ, 1985, с. 3–55.
20. Тодаро М.П. Экономическое развитие. М., 1997. С. 458.
21. Амренов М., Байзаков С. Прогнозирование влияния факторов цикличности на развитие экономики Казахстана// АльПари. 1997. № 2. С. 30.
22. Байзаков С. Научно-технологический прогресс как важнейший фактор повышения конкурентоспособности. – Изд. второе. Астана, 2007.
23. Байзаков С. Глобальная конкурентоспособность: экономические индикаторы и инструменты анализа. – Алматы, 2007.
24. Аяжанов К., Байзаков А. Классификация факторов развития конкурентоспособности Казахстана. – Караганда: Изд. КарГУ, 2007.
25. Байзаков С. Сотрудничество государства и частного сектора в ходе реструктуризации промышленности. – ООН. Нью-Йорк и Женева, 2006.
26. Ратнер М., Ратнер Д. Нанотехнология: простое объяснение очередной гениальной идеи / Пер. с англ. – Москва: Издательский дом «Вильямс». – 2004. – 240 с.
27. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Предисловие В.С. Автономова – М.: – Эксмо, 2007.
28. Большаков Б.Е. Законы природы или Как работает Пространство – Время? – Москва, 2002. – 270 с.
29. Байзаков С. Прикладные инструменты системного анализа динамики экономических индикаторов. – Караганда, 2008. – 87 с.
30. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Пер. с англ. М.: «Прогресс», 1977. – 591 с.
31. http://www.creativeconomy.ru/library/prn_prd141.php
32. Туркебаев Э., Байзаков С. Система моделей народного хозяйства союзной республики. – М.: «Наука», 1985.

К.Б. НОРКИН,

*советник мэра Москвы, член президиума ВЭО России,
академик РАЕН, д.т.н., профессор*

Спасибо большое. Я прошу прощения, но я подойду к этому вопросу немножко с необычной стороны. Дело в том, что в США есть Институт Грутер. Это институт, который занимается генетическими основами социального поведения человека. Ваш покорный слуга, в частности, член этого института, и по этой причине хочется рассмотреть затрагиваемые проблемы именно с генетической точки зрения.

На одном из собраний Грутеровского института докладывалось об очень интересных исследованиях приматологов. Оказывается, что в каждом виде приматов, – а я прошу прощения, но все мы приматы, в том числе и я, и ничего страшного в этом нет... Так вот, в каждом виде приматов количество эгоистов и количество альтруистов – это есть генетическая характеристика конкретного вида. Например, для каких-то видов альтруистов 60%, а для каких-то 20%. Установлено, что при конкуренции за ограниченные локальные ресурсы побеждают те виды, в которых генетических альтруистов больше. На мой взгляд, успех человечества на земном шаре в значительной степени определяется тем, что количество альтруистов в этом виде приматов достаточно велико. Но нельзя сказать, что чем больше альтруистов, тем лучше.

На определенном этапе развития человечества оказалось, что наличие эгоистов – это, в общем-то, тоже хорошо. Руководствуясь собственным эгоизмом, они проявляют инициативу и предприимчивость, и всякие такие вещи, благоприятные для общества. Но одновременно обнаружилось, что возможность эгоистов удовлетворять свой эгоизм – она тем больше, чем большим богатством они располагают. В теории динамических систем это называется: *положительная обратная связь*. Наличие положительной обратной связи периодически вызывало серьезные социальные потрясения. И человечество поняло, что с эгоистами надо что-то делать.

Мы в СССР решили так: давайте просто запретим эгоизм. То есть тех, кто открыто проявлял эгоизм, искоренили: кого посадили, кого запугали, кого убедили. По крайней мере говорить об эгоизме, о примате личных интересов над общественными было запрещено. К чему это привело, мы видим.

В Соединенных Штатах, когда эгоисты завели страну в тупик, при Франклине Делано Рузвельте было принято более разумное решение. Эгоизм не был запрещен, но поставлен в жесткие социальные рамки. В результате внутри Соединенных Штатов эгоисты уже не могли серьезно вредить развитию страны. Но у эгоистов осталась свобода действовать на глобальном уровне. И по тем же причинам, которые вызвали Великую депрессию в США, на глобальном уровне они снова фактически завели в тупик, на этот раз уже все человечество. На самом деле речь идет о том, что человечество обязательно должно каким-то образом ограничить возможности эгоистов злоупотреблять этой положительной обратной связью на

глобальном уровне. Единственный способ – возложить на богатых (на богатые страны) дополнительную социальную ответственность. Это, как показал опыт США, выгодно и альтруистам и эгоистам. Недаром говорится, что альтруизм это дальновидный эгоизм. Но возникает вопрос: как эту ответственность «возложить»?

В философском плане есть, по существу, две главные альтернативы. Есть христианская, которая говорит: скорее верблюд пройдет «через игольное ушко», чем богатый человек войдет в рай. Это мы все знаем. Отсюда следует, что нужно раздать все свое богатство. Мы видим, что, хотя у нас очень много христиан, но никто все богатства не раздает. Тем не менее этот тезис хорошо стимулирует благотворительность и явно уменьшает вред от эгоистов. Это один способ регулирования (уменьшения коэффициента усиления в цепи положительной обратной связи).

Второй способ регулирования – это исламский, очень эффективный, на мой взгляд, способ. Коран просто запретил взимание ссудного процента, и это толкает исламские банки на вложения денег клиентов в реальный сектор экономики. Это одна часть «исламской социальной нагрузки» на эгоистов. Есть и другая, еще более важная. Речь о вакфе, имуществе, **обязательно** передаваемом благоверным богатым мусульманином на религиозные или благотворительные цели. При этом, имеются жесткие религиозные предписания об объемах и сроках осуществления вакфа. Эта составляющая в исламе является настолько мощным средством нейтрализации негативных последствий эгоизма, что заслуживает специального изучения.

Как мне кажется, пусть меня и христиане простят, и мусульмане простят, ни один из этих способов не является экономически безукоризненным и, более того, не гарантирует, что найдены оптимальные условия сосуществования эгоистов и альтруистов. И вообще эти религиозные системы не рассматривают условия социального взаимодействия на глобальном уровне. А найти эти условия в высшей степени заманчиво. То есть, с одной стороны, нужно максимальную пользу извлечь из стремления эгоистов ради собственного блага проявлять инициативу и предприимчивость. Это полезно сохранить. Но нужно тем не менее поставить их в такую налогово-правовую и морально-этическую среду, чтобы, работая на себя, они содействовали процветанию человечества в целом. Необходим какой-то глобальный аналог того, что было сделано в Соединенных Штатах в конце 30-х годов. Мир ждет, говоря образно, «глобального Рузвельта». Надо внимательно изучать и христианские рекомендации, и мусульманские рекомендации, необходимо привлекать самые современные научные методы и выработать что-то такое объединяющее, которое бы позволило использовать эгоистов наилучшим образом, и тем не менее не давать им заводить глобальное общественное развитие в тупик.

К.М. УРАЗБАЕВ,

председатель Экономического общества Кыргызской Республики

Хотел бы состоявшийся обстоятельный разговор об исламских принципах финансирования перевести в практическую плоскость. Думаю, что я имею определенные к этому основания, так как где-то семь лет проработал с Исламским банком развития – за эти годы было реализовано несколько инвестиционных проектов в сферах: промышленного производства, дорожного и электросетевого строительства, в области здравоохранения и гуманитарной помощи. Так что определенные навыки и знание механизмов взаимодействия есть. Я хотел бы, не расписывая этих механизмов, просто сказать вам, что разговор там идет на весьма прагматичном уровне, на понимании всех механизмов кредитования (включая лизинг) и никаких особых идеологических привязок там нет. Есть только ограничения – нельзя инвестировать в табачное производство, в алкогольную отрасль, индустрию развлечений, все остальное – предмет обсуждения. Единственное, на какой момент я бы хотел обратить внимание, что там есть определенные механизмы, инструменты кредитования, например процентные ставки в случае досрочного или срочного погашения кредитов, что сейчас, может быть, можно было бы использовать и в России, они дают скидку от процентной ставки до 15–20%. То есть было у вас 10% – 2% вам скидывают, если вы вовремя или согласно графику погасили. Наверное, эти моменты можно в практической плоскости использовать. Второй момент, на который я бы хотел обратить внимание. Мне кажется, что Россия просто обязана сейчас в условиях этого кризиса ускорить свое вхождение в состав организации Исламская конференция (ОИК) и Исламского банка развития (ИБР). В связи с этим сразу выходишь на рынки где-то более 56 стран – членов ИБР и используя преференции для членов ИБР. Это один момент.

Второй момент, который очень важен, – мы его использовали в своей практике. Вы знаете, что в составе исламских стран очень много отсталых стран, и там не нужны сегодня инновационные высокие технологии, там не всегда нужны даже станки, потому что не к чему подключить, нет источника. Мы им поставили в тот момент, – они нас просили, – простые товары: конные косилки, тяпки, кирка, косы и т.д. Это все ручной труд, это же можно поставить. И тем более ты не зависишь от страны-покупателя – тебе это все оплачивает ИБР, который сам уже с ними заключает соглашения – долгосрочные и т.д. Вот эти вот механизмы как раз Россия могла бы сегодня задействовать, вступив в члены Исламского банка развития. Здесь бояться нечего. Можно здесь даже и второго зайца убить – у вас есть исламские республики: Татарстан, Башкортостан, Северный Кавказ. Они могут стать проводниками государственной политики Российской Федерации в исламском мире, чтобы иметь определенный уровень состыковки. И, может быть, они бы могли и инвестиции оттуда получать, правильно? Потому что это очень большие, крупные подразделения исламского

банка. Мне кажется, надо подумать России о ее месте в исламском мире – это как раз и будет решением этого вопроса.

Наверное, на другие нюансы я не буду тратить время. Единственное, что я хотел главным образом – это задействовать механизмы, которые там наработаны, а там есть помимо Исламского банка аффилированные с ним инвестиционные фонды, есть большое количество арабских фондов, включая Кувейтский фонд, о котором говорили, он в Вене. Они тоже имеют свои программы по поддержке исламских сообществ – начиная от проблем бедности и кончая инновациями. Это предполагает широкую палитру взаимодействия. Поэтому я думаю, что не надо нам сегодня слишком много упираться на различия, надо искать точки соприкосновения, взаимодействия. А религия... Я сам с ними работал начиная с того, как мы входили в члены Исламского банка – я все переговоры проводил по вступлению в ИБР. Там ничего страшного нет! И никакой идеологии! Никто вас не просит: «Да, вступаете, за это вы допускаете нас к организации у вас исламских вузов и т.д.». Нет, никаких таких условий нет.

Помимо чисто экономических выгод РФ может за счет своего членства в ОИК и ИБР усилить свои позиции в геостратегическом и геополитическом соперничестве со странами ЕС, США и КНР за ресурсы, рынки сбыта.

В политическом плане могут быть получены известные дивиденды, при занятии РФ ведущей роли в налаживании диалога между исламским миром и Западом, гармонизации всей системы отношений между группировками стран. Сегодня ни одной из стран – членов ОИК это не под силу. И в этом уникальный шанс наращивания международного значения, авторитета России при решении задач модернизации мировой финансово-экономической и политической систем.

Следует также отметить немаловажный факт, что принципы исламского банкинга практически не были затронуты финансовым кризисом, и во многом именно поэтому арабские банки становятся сейчас одними из крупнейших инвесторов в мире и для нашей экономики могут стать долгосрочными источниками финансирования.

Так что бояться исламского мира не нужно – надо конструктивно работать. Спасибо за внимание.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Р.И. БЕККИН,

*старший научный сотрудник Института Африки РАН,
преподаватель МГИМО (У) МИД РФ, к.ю.н.*

К сожалению, в докладе нельзя было затронуть все вопросы, относящиеся к теме, но, наверное, важно еще раз отметить, что исламская экономика адресована всем, в том числе и немусульманам.

Я хотел бы прокомментировать выступление одного из докладчиков, упомянувшего в своем выступлении слово «процент», когда он говорил об исламском банковском деле. Здесь имелся в виду Исламский банк развития, который в отличие от обычных (неинституциональных) исламских банков де-факто может предоставлять средства под процент. Данный процент именуется маржей, но по большому счету это действительно процент, потому что на уровне межгосударственных отношений очень сложно использовать некоторые исламские методы финансирования. И потому действительно в данном случае вполне корректно говорить о снижении ставки процента, сокращении ее в случае досрочного погашения займа.

В заключение я хотел бы объявить о конференции, посвященной исламскому банковскому делу. Она называется «Исламские банки – специфика и перспективы развития». Это международная конференция. Она пройдет 11–12 февраля 2009 года. Уже имели место конференции, посвященные данной тематике, в том числе и в Казани – инновационная. Как раз к вопросу привлечения инвестиций – Татарстан действительно сейчас очень активно работает с Исламским банком развития. И уже есть удачные примеры заключения контрактов. Пока, конечно, речь не идет о сотрудничестве непосредственно в сфере исламских финансов, но сотрудничество уже идет. И эта конференция, наверное, тоже привлечет внимание и деловых кругов, и практиков, и теоретиков. Желающие могут забрать у меня материалы. Хотел бы поблагодарить еще раз организаторов за интерес к данной проблематике. Надеюсь, что это не последнее заседание, посвященное исламской экономике, в этих стенах.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Г.Х. ПОПОВ,

президент Вольного экономического общества России,

президент Международного Союза экономистов, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! Я хотел сказать, что задача, которую мы перед собой ставили – начать обсуждение проблемы и выявить варианты точек зрения, – на мой взгляд, решена.

Были представлены содержательные выступления, и спектр подходов тоже представлен. Это очень важно.

Мы не имеем дела с чем-то законченным и однозначным, мы имеем дело с живым процессом, развивающимся явлением. И с этой точки зрения, я думаю, что действительно нам еще придется не раз возвращаться к этой теме.

Мне кажется, три вопроса являются сейчас очень существенными.

Первый вопрос – это в чем состоит исламская экономика.

Второй вопрос – что и как из нее можно использовать для решения проблем современного кризиса.

И третий вопрос – это что она дает для понимания проблем будущего развития в широком смысле слова.

Сначала о сути исламской экономики. Тут я бы согласился с Леонидом Рудольфовичем... У меня тоже, Леонид Рудольфович, не сложилось впечатления о радикальном противостоянии ее и европейской. Еще когда мы в Каире были, я тоже не почувствовал радикального противостояния.

С другой стороны, я вижу достаточно стройную систему иного мышления – я бы так сказал.

Я думаю, что при обоих подходах – и при подходе к исламской экономике как к новой концепции, и как при подходе, в котором говорится о ней как об альтернативе, – имеется возможность использовать целый ряд полезных и важных идей исламской экономики для решения и текущих, и будущих проблем.

С этой точки зрения, мне кажется, что надо оба подхода развивать, потому что каждый из них дает для анализа какие-то новые точки зрения.

Если говорить о конкретных вещах, мне кажется действительно существенным в концепциях теоретиков исламской экономики продвижение в понимании проблемы отчуждения. Я согласен с выступавшими в том, что отчуждение – еще с гегелевских времен и впоследствии – действительно чрезмерно было привязано к результату труда. Сейчас мы вступили в совершенно другой мир. И в этом мире трудно действовать в схемах отчуждения. Вот интеллигенция. Интеллигенция работает с информацией. Можно ли считать информацию отчуждаемым предметом? Все мы знаем, что владелец информации, передавая кому-то информацию, сам ее не теряет – он остается с теми же знаниями, которые он имел, то есть фактически он распространяет информацию, сам ее не теряя.

А если так, то мы имеем дело с принципиально новым предметом – он не укладывается во все концепции отчуждения и, соответственно, в теорию прибавочной стоимости.

И с этой точки зрения мне представляется, что новые аспекты, которые здесь нам дают исламские теоретики, существенные. Потому что мы вступили в мир, где главное – информация. А информация – это не сфера отчуждения.

Второй вопрос, который мне представляется очень важным в наших рассуждениях. Это подход к искусственному, суррогатному, как говорят, миру фиктивного капитала (как называл его еще Карл Маркс), или «финансовым пузырям», как любят сейчас говорить современные теоретики.

Речь идет о том, что финансовая жизнь чрезмерно оторвалась от реальных процессов. Именно здесь отчуждение от реальных вещей оказалось крайне опасным.

Что означает, если мир с элементами искусственности и суррогатности приобретает достаточно большую самостоятельность? Возникает прекрасное поле для спекуляций. Это важная проблема, и исламская экономика дает нам важные соображения для понимания противоречивости процесса.

Здесь правильно подчеркивали, что спекулятивная экономика, фьючерсные сделки – это залезание в доходы. Это действительно залезание. Но мы должны еще отметить одну важную вещь – это залезание в доходы будущих поколений. Фактически мы начинаем тратить то, что нам не только не принадлежит, но и в принципе не может принадлежать. Мы нарушаем важнейшие исходные принципы цивилизации. Мы сегодня «проедаем» нефть, и наши дети будут потом лишены этой нефти. На мой взгляд, это самое опасное в современном кризисе – то, что мы уже в значительной степени растратили чужой, не принадлежащий нам капитал, и продолжаем думать, что нам удастся выйти из этого кризиса, двигаясь по этому пути.

Рубеж, который здесь ставит исламский подход, мне кажется, представляет несомненный интерес.

Ну и, на мой взгляд, очень важна нравственно-этическая сторона дела. Дело не только в том, что в Исламском банке нет базы для терроризма, что терроризм пресекается, и борются с отмыванием денег – это все, безусловно, позитивные моменты. Но в этическом подходе ислама к экономике заключено, на мой взгляд, нечто важное на будущее. Это **разумное ограничение спроса и разумное ограничение потребностей**.

Нынешний мир безудержного раздувания спроса – одна из причин сегодняшнего кризиса. Мы должны по всем возможным линиям в полной мере поставить вопрос о том, насколько нужны все эти объемы. Сейчас выяснилось, что очень много не нужно. Необязательно менять автомашину каждый год. Многие американцы заявили, что они и два года будут ездить, и три года будут продолжать на тех моделях. Когда автомобильные компании США пытались выяснить, каким будет будущий спрос, оказалось, что большинство американцев совершенно спокойно будет ездить на тех машинах, на которых они ездят сейчас. Значит, был искусственно раздутый спрос, искусственная мода. Все это надо обязательно изменить.

И здесь, в исламском подходе, я вижу огромные резервы для создания нормальной экономики. Для меня «нравственно» – это не только запрет терроризма или запрет на «отмывание». Для меня «нравственно» – это внутренние пределы объемов потребительской стороны человеческой жизни.

В заключение я хотел бы сказать, что высказанная здесь мысль о том, что имеется полная возможность использовать, – независимо от того, как оценивать исходную модель, – использовать резервы исламской концепции экономики – заслуживает одобрения.

Я думаю, что к исламской экономике относится то же положение, которое выдвинул Дэн Сяопин. Мы недавно отмечали 30-летие китайских реформ... Великий реформатор XX века – Дэн Сяопин – предельно четко сформулировал проблему: «Неважно, какого цвета кошка, важно, чтобы она ловила мышей».

Если концепция исламской экономики помогает ловить мышей (говоря словами Дэн Сяопина), надо всячески ее изучать и использовать.

Хотел сердечно поблагодарить нашего докладчика. Я еще раз обращаю внимание, что у него очень интересная книга, – всем советую эту книгу почитать.

Я также хотел поблагодарить всех выступающих.

Я думаю, что мы сможем продолжить начатое сегодня дело.

КРУГЛЫЙ СТОЛ

«МЕСТО И РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ»

11 декабря 2008 г., Каминный зал ВЭО России



**Круглый стол «Место и роль контроллинга
в организации внешнего финансового контроля»
11 декабря 2008 г., Каминный зал ВЭО России**

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! Вы находитесь в здании, где расположен Президиум Вольного экономического общества России. Оно основано Екатериной II в 1765 году и является старейшим в России институтом гражданского общества. Я говорю об этом еще и потому, что в своем вступительном слове еще раз вернусь к этой теме.

Тема нашего круглого стола называется «Место и роль контроллинга в организации внешнего финансового контроля». Эта тема близка к нам по характеру деятельности и по связи с этим гражданским обществом. Создание государственного контроллинга и создание структуры в виде Счетной палаты является вполне закономерным и неслучайным явлением в жизни нашей страны. Оно является порождением потребности общественной жизни, потребности во вневедомственном контроле за деятельностью тех, кто управляет движением общественных ресурсов. Причем это движение идет очень широко, когда говорят об общественных ресурсах – начиная от государственного бюджета, региональных бюджетов до конкретных бюджетополучателей. Это те, кто содержится на бюджете. Это школы и больницы, армия и силовые структуры, исследовательские организации. Должен сказать, что в свое время, несколько лет назад, деятельность Института экономики Российской академии наук была предметом изучения Счетной палаты. Это был профессиональный высококвалифицированный подход, и он прошел достаточно успешно.

Однако надо сказать, что движение бюджетных средств опосредовано очень многими структурами – исполнительными структурами как в центре, так и на региональном уровне, конкретными бюджетополучателями этих средств. И проходит оно через многочисленный слой чиновников или бюрократов, необходимых в организации общественной жизни, но чрезвычайно разросшихся в нашей стране. По моей информации, количество работников аппарата управления при общем сокращении численности работающих в стране выросло с 1990 г. по настоящее время в два раза. Эта группа людей обладает своими интересами, своей специфической системой ценностей. Она способна подменять собой деятельность государства, изображать себя как самих представителей государства. Однако надо сказать, что государство и аппарат чиновников – это разнокачественные явления. Чиновник – это наемный работник, призванный для выполнения определенных

общественных функций. Поэтому контроль за всем этим процессом, в том числе и за бюджетом, не может быть организован специфическими ревизионными или контрольными органами, например, органами Минфина, которые обладают профессиональными специалистами в этой области. Они не могут контролировать ту организацию, в подчинении у которой они находятся, то есть движение бюджетных средств. И вот тут возникает вопрос о том, что деятельность по этому контролю должна осуществляться иной структурой, специальным органом.

И здесь я уже говорю как бы от Вольного экономического общества. Дело в том, что эта система государственного аудита должна быть открытой, по возможности демократичной и осуществляться гласно при всех свойствах закрытой системы, секретной информации и т.д. К сожалению, это не всегда происходит. В том числе и ряд работ, выполняемых Счетной палатой, так и не стали достоянием общественности. Не стали достоянием общественности и последующие изменения, скажем, проводимая Министерством обороны реорганизация Вооруженных сил. Сколько об этом сейчас говорится? Ведь это касается не только финансирования. Это касается судеб сотен тысяч людей – офицерского состава. Думаю, что мы должны настаивать и требовать, чтобы эта деятельность была достаточно открыта и демократична.

Надо сказать, что мы находимся в сложный период становления демократических принципов организации нашего общества. Мы находимся только в самом начале формирования гражданского общества. У нас сложилась система, при которой одна партия контролирует все вопросы – снизу доверху. Это сложный процесс становления, и мы должны из него при этом исходить, определяя и меры, и оценивая работу и задачи дальнейшего развития государственного контроллинга.

Теперь несколько слов о регламенте. Мы договариваемся с докладчиком и предоставляем ему слово. Он просил в пределах 25 минут уложиться. Вопросы мы не задаем – в ходе выступления возникают вопросы, на которые можно ответить. Что касается остальных выступающих, то прошу в десять минут укладываться. Обычно мы по итогам круглого стола издаем материалы в сборниках Вольного экономического общества. Туда можно ставить и тексты, и цифры – через Ирину Владимировну передать, – чтобы это получило отражение. Но организация наша должна быть достаточно динамичной.

По принципам нашей работы я не знаю, о чем будет сегодня говорить Сергей Николаевич, поскольку мы Вольное экономическое общество. У докладчика своя позиция, своя точка зрения, и мы никогда его предварительно не контролируем. Просто выдающийся специалист в этой области, известный, во всяком случае, в профессиональных кругах достаточно широко. Я попрошу его выступить, а дальше у меня есть список желающих. Если кто-то хочет дополнительно записаться – вот тут бумажки есть, пришлите записки, я буду на ваших глазах складывать и по очереди предоставлять слово. Пожалуйста, Сергей Николаевич.

МЕСТО И РОЛЬ КОНТРОЛЛИНГА В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

С.Н. РЯБУХИН,

аудитор Счетной палаты Российской Федерации, д.э.н.

Уважаемые коллеги!

Как мы знаем из мирового и отечественного опыта, **внешний контроль – это контроль специальный. Объектом при внешнем контроле являются не только государственные финансовые средства, но и вся система их организации, управления и главное – механизмы внутреннего контроля.**

В настоящее время, несмотря на административную реформу, в стране только на федеральном уровне существует 28 организаций, имеющих контрольные функции. (А вообще контролирующих организаций сейчас больше, чем в СССР.) Если бы в результате этого количественного роста порождалась здоровая конкуренция, репрезентативность исследований это было бы оправданно. Но на самом деле из-за множества контрольных органов мы имеем нездоровую конкуренцию, дублирование контрольных мероприятий и, как следствие, рост масштабов коррупционной среды, избыточное административное давление на экономику.

Какой выход?

Взять на вооружение механизм, успешно работающий в бизнесе. Имеется в виду «контроллинг», упрощенно – «контроль контроля». Напомню, что, как правило, «финансовый контроллинг» определяется как «набор методик, направленных на приведение управленческой практики структурных подразделений корпораций и холдингов к конструкции эффективной для конкретного вида бизнеса». Речь идет о механизме, позволяющем оптимизировать финансовые и людские ресурсы для достижения с меньшими затратами намеченной цели.

В нашем случае – это осуществление «органами внешнего финансового контроля» проверок эффективности работы «органов внутреннего контроля». То есть Счетная палата Российской Федерации проверяет эффективность работы органов исполнительной власти, наделенных функциями финансового контроля.

В 2008 году в регламенте Счетной палаты, за направлением деятельности, которое я возглавляю, закреплена обязанность осуществлять «контроллинг», то есть, говоря канцелярским языком: «Контроль за соблюдением бюджетных полномочий органами государственного и муниципального финконтроля, созданными федеральными органами исполнительной власти, региональными органами госвласти и органами местного самоуправления».

Речь идет о проверках в терорганах Росфиннадзора и Федерального казначейства, а также органов финансового контроля, созданных органами исполнительной власти регионов или исполнительными органами местного самоуправления.

Кратко о декомпозиции понятия «эффективность финансового контроля». Мы признаем, что данное понятие в содержательном плане допускает возможность его двойного толкования. И связано это с оценкой:

– с одной стороны, результативности методов и организации контрольной деятельности,

– с другой, эффективности объекта контроля.

Другими словами, определение как категории «эффективность контроля» необходимо классифицировать на два направления:

– прежде всего это **«эффективность работы органа контроля», то есть соотношение достигнутого контролирующим органом результата к затратам.** (например, за 10 лет на каждый рубль содержания Счетной палаты в госбюджет вернулось 24 рубля);

– и второе это, собственно **«контроль эффективности» или «аудит эффективности», то есть оценка эффективности, результативности, экономичности и интенсивности использования госсредств.**

Анализ Посланий Президента России показывает, что и первое и второе направление как никогда востребованы государством и обществом.

На чем базируется наше право на контроллинг?

Счетная палата Российской Федерации в соответствии с Конституцией, Бюджетным кодексом, Законом «О Счетной палате» осуществляет контроль всей бюджетной системы Российской Федерации.

А что такое бюджетная система России? Это базирующаяся на экономических отношениях и госустройстве совокупность федерального бюджета, региональных и местных бюджетов, а также бюджетов государственных внебюджетных фондов.

В соответствии с зарубежными нормами такими полномочиями наделяются только высшие органы госфинконтроля.

Международный правовой статус Счетной палаты как высшего внешне-го органа финансового контроля подтвержден ее членством в ИНТОСАИ. Это – «Международная организация высших органов финансового контроля», куда входят 198 стран.

Согласно статье 3 «Лимской Декларации об основных принципах аудита», принятой IX Конгрессом ИНТОСАИ в 1977 году, **высший контрольный орган должен проверять эффективность внутренней контрольной службы, и если внутренний аудит признается эффективным, «необходимо предпринимать шаги, не ущемляющие право высшего органа аудита по проведению всеохватывающего аудита».**

Поэтому **мы добились, что в 2007 году право Счетной палаты на проведение проверок органов внутреннего контроля подтверждено решениями судебных органов и органов прокуратуры.**

Так, руководитель теруправления Росфиннадзора в Ростовской области не допустил инспекторов Счетной палаты к проведению контрольного мероприятия в своем управлении. Наша реакция была незамедлительна – протокол об административном правонарушении, а материалы по факту – в суд и прокуратуру.

В итоге руководитель теруправления Росфиннадзора признан виновным в совершении административного правонарушения и подвергнут штрафу, а прокурор

ему объявил предостережение о недопустимости нарушения закона. После этого проблем с недопуском на объект или непредоставлением информации у нас не возникало.

Несколько слов о внедренной в Счетной палате схеме организации контроллинга и первых результатах.

С 2007 года в рамках плана работы Счетной палаты в программы проведения контрольных мероприятий 20 регионов включались вопросы эффективности финансового контроля за исполнением региональных бюджетов, осуществленного федеральными и региональными контрольными органами.

Нами установлено, что в Новгородской области Росфиннадзор вообще не обеспечивал финансовый контроль по средствам федерального бюджета, полученным областным бюджетом в 2007 году в виде субсидий и субвенций. А ведь речь о сумме более 2 млрд рублей. При этом в 21-м постановлении Правительства России говорилось: «Росфиннадзору – обеспечить контроль». Где тут вообще какая-либо эффективность внутреннего контроля?

При этом мы обратили внимание: **резкий контраст между суммами нарушений выявленных и предъявленных к возмещению в бюджет.**

Так, Управлением Росфиннадзора в Тульской области в 2007 году к взысканию по фактам нецелевого использования средств федерального бюджета представлено 1 млн рублей, а по факту взыскано – 82 тыс. рублей.

Аналогичная картина в Алтайском крае. За первое полугодие 2007 года направлены уведомления на сокращение лимитов бюджетных обязательств на сумму 20 млн рублей, а сокращение произведено на 2 млн рублей.

А в Ленинградской области вообще ни по одному взысканию, направленному в Центральный аппарат Росфиннадзора в 2007 году, не произведено сокращение лимитов бюджетных обязательств.

Результаты проверок в соответствии с требованиями регламента и соответствующих стандартов Счетной палаты оформлялись в актах, отчетах и представлениях.

Указанные факты, свидетельствующие о невысокой эффективности работы Росфиннадзора в сфере контроля и надзора за использованием средств федерального бюджета, были отражены в ежегодном обязательном документе – «Заключениях Счетной палаты об исполнении федерального бюджета» – и направлены в Государственную Думу.

В результате что имеем на текущий момент?

С одной стороны – Счетная палата, которая говорит о низкой эффективности «присмотра» органов внутреннего контроля за федеральными деньгами; о конкретных фактах работы многотысячного коллектива Росфиннадзора; о значительных средствах налогоплательщиков, которые идут на содержание «минфин-контролеров».

С другой стороны – полная блокада со стороны Минфина всех инициатив Счетной палаты о необходимости «приведения в рабочее состояние» Бюджетного кодекса в части, регулирующей структуру, права и обязанности органов финансового контроля. Блокада инициатив о концепции финконтроля в России и соответствующего профильного закона.

Мы предлагаем спектр инициатив: от борьбы с банальным воровством бюджетных средств до новых форм и методов финансового контроля. Я

имею в виду «аудит эффективности», «законности», «стратегический аудит», а нам в ответ про самого эффективного министра финансов и «островке финансовой стабильности».

К вышесказанному еще одна ремарка. России необходимо иметь, особенно в условиях финансово-экономического кризиса, конкретные показатели в целях использования при «контроле эффективности» с условием, чтобы они вписались в разрабатываемую в настоящее время «Систему ключевых национальных показателей». И здесь без научного сообщества государственной машине не обойтись.

Отмечу, что уже сегодня Счетная палата участвует в формировании «ключевых национальных показателей» на экспертном уровне, взаимодействуя с Правительством и Советом безопасности страны.

При этом в России реализуются принципы бюджетирования, ориентированного на результат, для которого заданы более 400 показателей. С участием Счетной палаты подготовлен проект закона о стратегическом планировании социально-экономического развития Российской Федерации, включающий ряд групп ключевых национальных показателей. В их числе: показатели развития бюджетной системы и показатели территориального развития в долгосрочной перспективе. *(Об этом год назад председатель Счетной палаты говорил на XIX Конгрессе ИНТОСАИ в Мехико).*

Как вы знаете, Президентом России утверждены более 70 показателей, используемых для оценки эффективности региональных стратегий и органов власти. Кстати, мы уже второй год осуществляем контроль за полнотой и достоверностью предоставляемых Президенту сведений в рамках 825-го Указа. При этом мы вычленили проблемы, связанные с наблюдаемостью, измеряемостью и оценкой основных тенденций в анализируемых показателях.

В этой связи нельзя обойти вниманием и ДРОНДЫ – «Доклады о результатах и основных направлениях деятельности» органов исполнительной власти и Правительства России, в том числе и Росфиннадзора, казначейства и других органов, наделенных функциями финконтроля. Для нас анализ ДРОНДов – это один из инструментов контроллинга, позволяющий сопоставить прогноз, текущие результаты и факт. То, что в России внедряют ДРОНДЫ, – есть и заслуга Счетной палаты.

Теперь дело за малым, чтобы у этого «товара» был потребитель, а следовательно, и спрос.

Таким образом, создавая конструкцию «контроллинга в государственном финансовом контроле», мы видим, что старые формы и методы надо менять.

Ну как, например, в рамки финансового контроля «запахать» проблему территориального планирования? Ведь остался всего год, и согласно Градостроительному кодексу, органы местного самоуправления без утверждения схем терпланирования не смогут принимать решения о резервировании земель, об изъятии земельных участков для муниципальных нужд и о переводе земель из одной категории в другую.

Прогнозные показатели о финансировании мероприятий по подготовке схем терпланирования на 2008–2010 годы только 20 регионов составляют свыше 10 млрд рублей: от 10,5 млн рублей в Липецкой области до 6 млрд рублей в Ненецком автономном округе.

И вопрос уже не в том, где взять деньги, а в том, какие будут последствия, если денег на эту работу не выделят.

6. В заключительной части остановлюсь на фактах иллюстрирующих самые, что называется, «свежие» результаты нашей работы, которые подтверждают, что мы выбрали правильное направление, и поэтому контроллинг должен быть внедрен не только на федеральном уровне, но и на региональном и муниципальном.

В декабре текущего года в Счетной палате прошел семинар-совещание на тему «О первоочередных задачах органов внешнего финансового контроля в условиях финансово-экономического кризиса», почти в это время прошли также парламентские слушания на тему «Становление и развитие парламентского контроля за использованием средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации».

В ходе отмеченных мероприятий, что называется, «обкатали» проблему контроллинга в сфере государственно-бюджетных отношений, и с нами согласились, что его надо внедрять. Причина банальна – наши «замеры» показывают, что система финансового «внутреннего» и «внутриведомственного» контроля в своей сути пока неэффективна.

Например, наш «контроль эффективности», или, как чаще сейчас называют, «аудит эффективности» использования средств, направленных на развитие и финансовое обеспечение наукоградов в 2006–2007 годах, показал, что, с одной стороны:

– именно наукограды, где сконцентрированы фундаментальная наука, производство и квалифицированные научные кадры, в современных условиях ограниченности материально-технических ресурсов создавались с целью создания ключевого звена в развитии научно-технического потенциала страны (напомню, что городов с таким юридическим статусом в России уже 14, из них – 9 находятся в Московской области),

– а с другой, такой показатель, как уровень бюджетной обеспеченности, в наукоградах на душу населения (за исключением Дубны, где – 29 тыс. рублей) и средняя заработная плата в основном ниже, чем в Московской области. Это очень тревожный показатель!

При этом расходы наукоградов не стимулируют инновационную деятельность. На этой диаграмме хорошо видно, что на поддержку инновационной деятельности, развитие учреждений высшего профессионального образования в наукоградах, привлечение и закрепление молодых высококвалифицированных специалистов из средств федерального бюджета направляется всего 9% от общего объема средств.

Приснопамятный Федеральный закон № 122 ФЗ исключил программный подход в развитии наукоградов, а в результате что? Существенно ограничены возможности реализации стратегии долгосрочного инновационного развития наукоградов.

При этом **никакой орган «внутреннего» контроля не способен, что называется, «схватить» проблему целиком.** Мы довели до высшего руководства страны результаты «контроля эффективности» в области наукоградов. Уверен, что будут по-настоящему государственные решения.

Еще один пример – результаты нашего анализа состояния и проблем формирования доходного потенциала субъектов Федерации и муниципальных образо-

ваний, позволяет нам, базируясь на результатах контроллинга и собственных информационных ресурсах, а также данных регионов, обоснованно заявить:

– межбюджетные отношения в кризисе, собственная доходная база регионов и муниципалитетов по большому счету отсутствует;

– с учетом нарастания «рукотворного» кризиса существующая диспропорция доходных и расходных частей консолидированных бюджетов регионов может дестабилизировать в следующем году их финансовую систему и поставить под угрозу срыва реформу местного самоуправления.

Судите сами:

– В 2007 году на долю только 9 регионов, занимающих 1/4 часть территории страны, в которых проживало 29% населения России, приходилось более 50% общей суммы налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов регионов.

В 2006 – 2007 годах 2/3 всех доходов, собранных на территориях субъектов Федерации, подлежало перечислению в федеральный бюджет и только третья часть поступала в бюджеты регионов.

– **Изменения законодательства** привели в 2006–2007 годах к значительным потерям доходов консолидированных бюджетов регионов.

По данным 78 регионов, общий объем выпадающих доходов в 2007 году составил порядка 190 млрд рублей, что составляет около 1/5 безвозмездных поступлений в консолидированные бюджеты регионов из федерального бюджета. Указанная тенденция сохраняется в 2008 году.

– **И последнее.** Финансово-экономическое обоснование к проекту Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления...», подготовленное Правительством России, предусматривало, что объем налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов должен составить не менее 4,2% ВВП, а общий объем расходов местных бюджетов – 8,1% ВВП. Подчеркну – это расчет Правительства России!

По итогам исполнения местных бюджетов в 2006 – 2007 годах налоговые и неналоговые доходы составили 2,2% ВВП и 2,3% ВВП, расходы соответственно – 5,6% ВВП и 5,9% ВВП.

Таким образом, предусматриваемые при обосновании проекта 131-го Закона параметры не достигнуты.

А что на практике? Анализируем информацию регионов и муниципалитетов – «средств не хватает». Открываем официальные доклады Правительства России, подготовленные Минфином, и читаем: «в 2006 году и в 2007 году бюджеты муниципальных образований исполнены с профицитом», то есть формально местные бюджеты сбалансированы, вопросов быть не должно.

Отмечу, что Счетная палата неоднократно не только поднимала эти проблемы, но и давала, когда ей поручали, соответствующие варианты расчетов.

В заключение не открою истину, если скажу, что все новое всегда во многом спорное, а если используется по-новому что-то старое, то это спорно вдвойне. Главное для Счетной палаты в контроллинге – наличие результата. По нему и надо оценивать результаты нашей работы.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РЕИНЖИНИРИНГА ФИНАНСОВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ

М.Б. ПУШКАРЕВА,

доцент кафедры «Финансовый менеджмент» РГГУ – «МАТИ»

им. К.Э. Циолковского, к.э.н.

В нестабильной экономической ситуации любой хозяйствующий субъект стремится к поиску новых подходов и методов управления для продолжения успешного функционирования в условиях рынка. Одним из методов может стать использование реинжиниринга финансовых бизнес-процессов с применением современных информационных технологий, что позволит организациям перейти на качественно новый уровень функционирования и повлечет за собой повышение эффективности их финансово-хозяйственной деятельности, разработку рациональных стратегических планов развития, повышение устойчивости в условиях конкуренции и постоянно изменяющейся внешней среды. Новый механизм управления требует новых подходов, один из них – контроллинг, который находится на стыке теории принятия решений, математического моделирования, теории систем, информационного и организационного моделирования.

Контроллинг – понятие многоаспектное, абсолютно точно выражающее последние тенденции развития экономической науки и искусства управления. С одной стороны, под контроллингом понимают создание внутрифирменной системы интегрированного информационного обеспечения планирования и контроля. С другой стороны, контроллинг представляет собой составную часть финансового менеджмента, функционально обособленное направление деятельности, связанное с реализацией финансово-экономической функции в менеджменте, что позволяет рассматривать его как механизм макроуровня. В целом можно отметить, что контроллинг – технология эффективного управления предприятием, ориентированная на его долгосрочное функционирование и основанная на внедрении в практику методов и средств современного менеджмента.

Западные экономисты сходятся во мнении, что контроллинг – это управленческая концепция, которая охватывает все сферы деятельности предприятия: финансы и учет, менеджмент и маркетинг, интегрируя и координируя деятельность различных служб для достижения оперативных и стратегических целей. В нашей стране развитие за последнее десятилетие экономической мысли в сфере технологии менеджмента повлияло на появление различных трактовок контроллинга, таких как «внутренний аудит» или «составная часть управленческого учета и бюджетирования».

Контроллинг интегрирует в единую систему учет, планирование, контроль и анализ на основе целей функционирования. Следует отметить, что основой контроллинга явля-

ется текущее сопоставление плановых и фактических показателей. Различные подходы к определению самой сущности контроллинга позволяют воспринимать его как систему, включающую большое количество функций, задач и подзадач.

Контроллинг – это методология управления, совокупность организационных, математических и информационных моделей, обеспечивающих наиболее оптимальное управление социально-экономической системой. Контроллинг представляет собой обратную связь в контуре управления за счет выбора организационного, математического и информационного (технического, программного, лингвистического) обеспечения. Цель контроллинга – информационная поддержка управленческих решений для повышения их качества.

В зависимости от целей управления изменяются инструменты контроллинга: организационные модели, математические и информационные модели, комплект которых для каждой конкретной социально-экономической системы будет различаться. Это утверждение как нельзя лучше подходит к использованию системы контроллинга при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов.

Реинжиниринг финансовых бизнес-процессов представляет собой перепроектирование финансовых бизнес-процессов путем разработки и внедрения новых методов управления финансовыми потоками и финансовыми бизнес-процессами в целом. Это один из наиболее оперативных путей достижения поставленной цели реорганизации предприятия. Сам финансовый бизнес-процесс можно определить как совокупность одной или нескольких связанных между собой финансовых процедур или операций (функций), которые совместно реализуют финансовую бизнес-задачу предприятия, как правило, в рамках его организационной структуры, описывающей функциональные роли и отношения.

На платформе, созданной в процессе проведения реинжиниринга финансовых бизнес-процессов, можно осуществлять полный реинжиниринг по «эволюционному» пути, как было предложено Давенпортом, т.е. менять учетную политику, аналитические подходы, внедрять новое программное обеспечение. Так как менеджер высшего звена, проводящий реинжиниринг финансовых бизнес-процессов, ежедневно сталкивается с реальными финансовыми потоками на предприятии, то вероятность успешного решения возрастает в несколько раз.

Специфика целей реинжиниринга финансовых бизнес-процессов заключается в их мобильности и гибкости по отношению к предприятию. В постановке целей нет универсального подхода, к тому же в течение проекта цели могут меняться.

В основном при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов менеджеры выделяют следующие цели: снижение затрат на выполнение того или иного бизнес-процесса, повышение качества продукции, усовершенствование взаимодействия с поставщиками и клиентами и создания новых возможностей в бизнесе. Указанные цели могут быть достигнуты путем глубокого изучения направления движения и состава финансовых потоков.

При проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов в организации функции и задачи контроллинга сводятся к следующим:

1. Учет (сбор и обработка информации; разработка и ведение системы внутреннего учета; унификация методов и критериев оценки деятельности организации и ее подразделений).
2. Планирование (информационная поддержка при разработке базисных планов продаж, производства, инвестиций, закупок; формирование и совершенство-

вание всей «архитектуры» системы планирования; установление потребности в информации и времени для отдельных шагов процесса планирования; координация процесса обмена информацией; координация и агрегирование отдельных планов по времени и содержанию; проверка предлагаемых планов на полноту и реализуемость составление сводного плана предприятия).

3. Контроль и регулирование (определение величин, контролируемых во временном и содержательном разрезе; сравнение плановых и фактических величин для измерения и оценки степени достижения цели; определение допустимых границ отклонений величин; предложений для уменьшения отклонений).

4. Информационное и аналитическое обеспечение (разработка архитектуры информационной системы; стандартизация информационных носителей и каналов; предоставление цифровых материалов, которые позволили бы осуществить контроль и управление организацией; сбор и систематизация наиболее значимых для принятия решений данных; разработка инструментария для планирования контроля и принятия решений; консультации по выбору корректирующих мероприятий и решений; обеспечение экономичности функционирования информационной системы).

5. Специальные функции в рамках проведения реинжиниринга финансовых бизнес-процессов (сбор и анализ данных о внешней среде: рынки денег и капитала, конъюнктура отрасли, правительственные экономические программы; сравнение с конкурентами; обоснование целесообразности слияния с другими фирмами или открытия (закрытия) филиалов; проведение калькуляции для особых заказов; расчеты эффективности инвестиционных проектов).

Единая картина финансовых потоков и финансовых бизнес-процессов позволяет решить многие из приведенных выше задач, следовательно, обеспечить долгосрочное финансовое планирование и реорганизовать внутренний финансовый механизм предприятия.

Построение реинжиниринга финансовых бизнес-процессов можно представить в виде четырех основных этапов (рис. 1)



Рис. 1. Этапы реинжиниринга финансовых бизнес-процессов

Необходимо подчеркнуть, что перечисленные этапы выполняются не последовательно, а частично параллельно, причем некоторые этапы повторяются.

1. Разработка образа будущей компании – спецификация основных целей организации исходя из ее стратегии, потребностей клиентов, общего уровня бизнеса в отрасли (определяется на основе анализа какой-либо из ведущих фирм смежной отрасли, не являющихся конкурентами и готовых предоставить необходимую информацию о себе) и текущего состояния предприятия.

2. Создание модели существующей компании (называемое также обратным, или ретроспективным инжинирингом). На этом этапе менеджеры с участием разработчиков информационных систем и контроллеров должны разработать детальное описание существующего предприятия, идентифицировать и документировать его основные бизнес-процессы, оценить их эффективность.

3. Прямой инжиниринг. Этот этап включает в себя три подэтапа:

3.1. Перепроектирование бизнес-процессов. Создание более эффективных рабочих процедур (элементарных заданий, из которых строятся бизнес-процессы), определение способов использования информационных технологий, идентификация необходимых изменений в работе персонала.

3.2. Разработка бизнес-процессов компании на уровне трудовых ресурсов. Здесь проектируются различные виды работ, подготавливается система мотивации, организуются команды по выполнению работ и группы поддержки качества, создаются программы подготовки специалистов и т.д.

3.3. Разработка поддерживающих информационных систем. На этом этапе определяются имеющиеся ресурсы (оборудование, программное обеспечение) и реализуется специализированная информационная система (или системы) компании.

4. Внедрение перепроектированных процессов. Интеграция и тестирование разработанных процессов и поддерживающей информационной системы, обучение сотрудников, установка информационной системы, переход к новой работе предприятия при активном участии контроллеров.

Проект по реинжинирингу финансовых бизнес-процессов может быть инициирован различными способами и в различных ситуациях. Как правило, проект начинается в ответ на директиву, которая объясняет, почему что-то надо менять, и определяет цели, которые надо достичь. Таким образом, запускается процесс, называемый «образ будущего» (визуализация), который строит общую схему бизнеса нового предприятия. Конечно, для этого надо знать стратегию предприятия и понимать настоящее положение дел. Как минимум необходимо понимать компоненты, которые пересматриваются, чтобы сконцентрироваться на сущностях, которые будут изменяться. Это очень важно для того, чтобы внести радикальные перемены в бизнес без излишнего риска. Результатом данного этапа является «спецификация целей компании», то есть взгляд на будущий бизнес.

Особенно активно система контроллинга может использоваться на этапе прямого инжиниринга финансовых бизнес-процессов. Основными бизнес-процессами, попадающими в зону влияния контроллинга в этом случае, могут быть процессы, связанные с определением бизнес-структуры, моделированием организационной структуры, моделированием будущей информационной структуры организации (рис. 2).

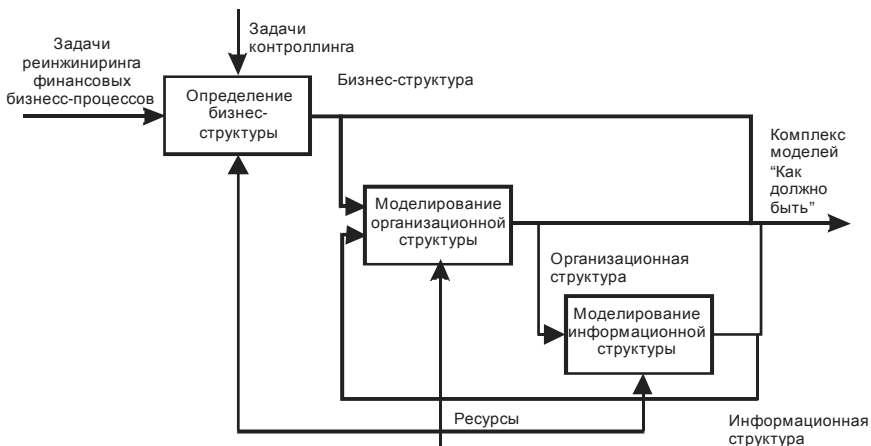


Рис. 2. Контроллинг при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов

Основная задача контроллинга – выбор наиболее эффективной структуры системы управления. Эффективность может определяться, например, минимальным рассогласованием между желаемым и фактическим значениями показателей системы, показателями качества принимаемых решений и прочими. Модель системы управления затратами иерархическая и имеет три уровня: уровень предприятия в целом, уровень подразделений (центров затрат), уровень изделий. Цели различных уровней иерархии могут не совпадать:

1. На уровне предприятия наиболее часто используется целевая функция минимизации затрат, которая имеет аналог – максимизацию маржинальной прибыли.

2. На уровне подразделений наблюдается большой разброс целей. Производственные подразделения ориентируются на оптимальную загрузку производственных мощностей, оптимальное использование ресурсов, минимальную долю накладных затрат. Вспомогательные подразделения увеличивают собственную рентабельность, снижая долю накладных затрат. Административные подразделения, являясь источником накладных затрат, могут иметь самые разнообразные цели – от социальных до организационных.

3. На уровне изделий используется целевая функция максимизации рентабельности, показателя затраты-качество и др.

Цели различных уровней иерархии могут быть согласованы путем использования метода анализа иерархий (в статике) или с использованием теории игр (в динамике).

Выбор соответствующих моделей и согласование их входных и выходных данных, определение последовательности реализации, выбор критерия эффективности использования моделей: все это задачи контроллинга. Перечень моделей (функций), входные и выходные данные, управление (критерий эффективности) и ресурсы (математическое, информационное и организационное обеспечение) составляют структуру реинжиниринга финансовых бизнес-процессов с использованием системы контроллинга.

Круглый стол «Место и роль контроллинга»

В основе контроллинга как концепции обеспечения системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы предприятия в долгосрочной перспективе.

Контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций менеджмента при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов: планирования, контроля, учета и анализа, а также оценки ситуации при принятии управленческих решений. При этом следует подчеркнуть, что это – не та система, которая автоматически обеспечивает успех предприятия, освобождая менеджеров от функций управления.

Среди основных компонентов системы контроллинга при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов можно выделить:

- ориентацию на эффективную работу организации в относительно долгосрочной перспективе;
- формирование организационной структуры, ориентированной на достижение стратегических и тактических целей;
- создание информационной системы, адекватной задачам целевого управления;
- декомпозиция задач контроллинга на циклы, соответствующие основным бизнес-процессам организации.

Декомпозиция задач контроллинга представлена на рис. 3:

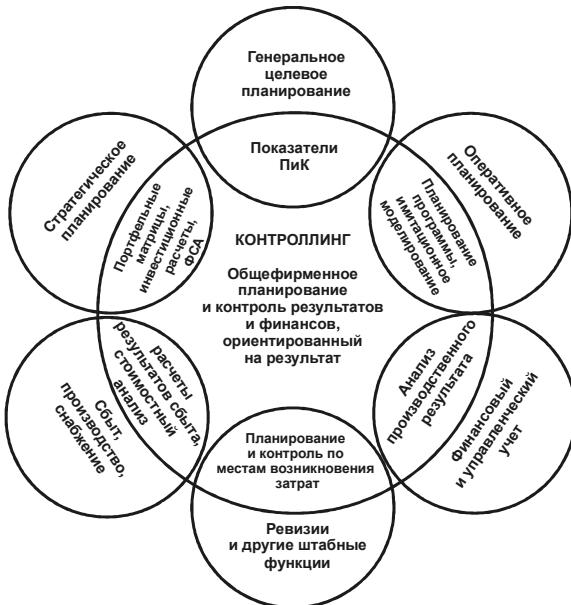


Рис. 3. Декомпозиция задач контроллинга при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов

Цикл контроллинга при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов включает следующие интерактивные этапы:

- планирование;
- контроль отклонений;
- принятие корректирующих решений.

Этап планирования в рамках системы контроллинга осуществляется по технологии «встречных потоков». Сначала планирование производится «сверху вниз» (разработка методики планирования, координация и детализация планов по уровням). Затем идет встречный поток «снизу вверх» и, как следствие, разрабатывается методика корректировки плановых заданий, направленная на координацию отдельных планов и сведение их в единый план по предпрятию.

Второй и третий этапы – контроль отклонений и принятие корректирующих решений – предусматривают анализ фактических данных по контролируемым величинам и выработку мероприятий по устранению нежелательных отклонений. При этом каждый работник предприятия должен действовать самостоятельно, в пределах его компетенции. Если же поставленные задачи относятся к более высокому уровню иерархии управления, он должен обратиться к соответствующим отделам.

Сложность структуры системы контроллинга заключается в том, что одни и те же функции могут выполняться в различных подразделениях разными исполнителями.

Количество однородных подразделений определяется спецификой и масштабом предприятия. Процесс декомпозиции заканчивается определением элементарных (неделимых) задач, назначаются исполнители. Помимо исполнителей задаются сроки реализации задач и требуемые ресурсы. Соотнесение исполнителей по уровням управления и функциональным областям представляет собой организационную структуру.

Следует отметить важность декомпозиции задач учета, поскольку именно реализация задач учета обеспечивает формирование информационной базы управления затратами. Информационная база системы контроллинга при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов может изображаться с помощью диаграммы потоков данных, которая содержит не только функции, но и объекты (рис. 4).



Рис. 4. Система контроллинга при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов

Как уже отмечалось, функции контроллинга при проведении реинжиниринга финансовых бизнес-процессов определяются поставленными перед организацией целями и включают те виды управленческой деятельности, которые обеспечивают достижение этих целей. Сюда относятся: учет; поддержка процесса планирования; контроль за реализацией планов; оценка протекающих процессов; выявление отклонений, их причин; выработка рекомендаций для руководства по устранению причин, вызвавших эти отклонения.

Под сферой учета задач контроллинга при проведении реинжиниринга финансовых систем понимают создание системы сбора и обработки информации, существенной для принятия управленческих решений на разных уровнях руководства. Это необходимо для разработки стратегии деятельности хозяйствующих субъектов и их структурных подразделений, а в дальнейшем и для поддержания системы ведения внутреннего учета информации о протекании технологических процессов. Важными являются подбор или разработка адекватных методов учета, а также критериев оценки деятельности предприятия в целом и его отдельных подразделений.

Поддержка процесса планирования заключается в выполнении следующих задач:

- формирование и развитие системы комплексного планирования;
- разработка методов планирования;
- определение необходимой информации, ее источников и путей получения.

В заключение следует отметить, что контроллинг является своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную связь в контуре управления. Для овладения контроллингом необходимы широкий кругозор и способность мыслить аналитически, а кроме того, нужны знания по широкому спектру предметов, связанных с экономикой, управлением, кибернетикой. Следует иметь в виду, что не существует готовых решений для всех проблем, с которыми может столкнуться предприятие в процессе реинжиниринга финансовых бизнес-процессов. Реальные экономические проблемы всегда нестандартны и запутаны, а времени и исходной информации для их решения обычно недостаточно. Поэтому следует научиться комбинировать различные подходы, применять весь накопленный багаж знаний для поиска творческих решений в условиях неопределенности и неполной информации.

Библиографический список

1. Гиляровская Л., Белкин В. Контроллинг как база обоснования и принятия управленческих решений // Управление собственностью. – 2002. – № 2. – С. 31–37.
2. Дейле А. Практика контроллинга. – М: Финансы и статистика, 2001.
3. Малышева Л. Контроллинг на предприятии // Открытые системы. – 2000. – № 1–2. – С. 68–78.
4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
5. Horvath & Partners. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. – М: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС и почему правительство России пренебрегает интересами конкретной экономики, малого и среднего бизнеса, рядовых граждан и страны в целом?

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

*член Совета по аграрной политике при председателе Совета Федерации
Федерального собрания Российской Федерации, вице-президент
ВЭО России, член-корреспондент Россельхозакадемии,
академик Международной Академии менеджмента, д.э.н., профессор*

Сразу же следует заметить, что финансовые мировые кризисы – явление активное и постоянно повторяющееся через каждые 7–15 лет при капиталистическом способе производства. Это доказано классиками политэкономии. И к ним надо быть готовыми. Для этого существует государство, которое и вырабатывает определенные социально-экономические и финансовые механизмы регулирования и ослабления действия кризисных процессов. Большинство государств так и поступает. Что же касается России, то у нас почему-то все происходит наоборот. Мы действуем вопреки объективным экономическим законам именно в период кризисных ситуаций. Объяснить это трудно, если вообще возможно. Хотя объяснять пытаются все кому не лень. Разговоров много, а реального дела пока нет.

Несмотря на, казалось бы, иногда сказанные верные слова, финансовые власти страны, к сожалению, не контролируют сейчас финансовую ситуацию в стране. А отсутствие финансового контроля, особенно в период кризиса, усугубляет его, приводит к еще большей коррумпированности. Сегодня никто в стране не может дать точного ответа: что стало со Стабилизационным фондом? Жив ли он? Куда ушли деньги, около одного триллиона рублей, выделенные Правительством РФ крупным банкам и олигархам? Что надо сделать, чтобы остановить финансовый кризис в стране?

Меры, которые сегодня принимает правительство, противоречат нормальной логике, они становятся могилишками экономики, малого и среднего бизнеса, цинично пренебрегают интересами граждан и страны в целом. Ведь смотрите, что получается:

- во всем мире снижаются тарифы на услуги естественных монополий, цены на товары. У нас они растут;
- ставка рефинансирования Центрального банка у нас повышается, в мире – понижается;
- европейские страны взяли курс на национализацию банков, предприятий. Мы же сделали ставку на «выкуп» олигархов и рефинансирование долга корпораций, что повысило спрос на доллары и усилило отток капитала из страны.

Стоит ли надеяться, что подобные так называемые меры Правительства РФ по борьбе с финансовым кризисом окажутся эффективными? Конечно же, нет. Сегодня правительство и олигархи не думают о реальной конкретной экономике, а скорее – о спасении собственных душ и капитала. Наверху идет схоластический торг вокруг спасения частных состояний и отдельных привилегированных предприятий. Центральный банк России не выступает в этой игре в самостоятельной роли.

Центральный банк РФ шестой раз в 2008 году повысил уровень ставки рефинансирования, доведя ее до 13%. Теперь Россия – чемпион по количеству повышений в текущем году. Видимо, такое «лидерство» кое-кому в правительстве нравится. Хотя бы здесь – мы впереди планеты всей.

За последние два месяца текущего года ставки в мире повысили всего три страны: Венгрия, Сербия и Исландия. Все три стали самыми заметными жертвами финансового кризиса в Европе; всем трем уже выделены экстренные кредиты МВФ. Достойная компания для «островка стабильности», ничего не скажешь.

В кризисной ситуации – тем более в условиях, когда правительство закачивает в экономику ликвидность, – ставки на рынке должны снижаться, а не расти.

Решение правительства, несмотря на кризис, резко повысить в 2009 году тарифы на услуги естественных монополий говорит о том, что власти по-прежнему делают ставку на развитие России как сырьевого придатка прочего мира. Промышленность, строительство, сельское хозяйство будут по-прежнему «задавлены» тарифами, мировым уровнем цен на внутреннем рынке, что, естественно, не позволит эффективно развивать отечественную экономику. Именно поэтому мы сегодня импортируем почти 50% продовольствия, 75% медикаментов, от 55 до 70% качественных потребительских товаров.

Нефтедоллары, как известно, не вечны. И упавший их поток сейчас просто нечем заменить, поэтому об инвестициях в развитие приходится забыть. В свою очередь, при исполнении бюджета ничего не остается, как рассчитывать на то, что накопленных в резервных фондах средств, из которых будет финансироваться бюджетный дефицит, хватит до тех пор, пока нефть, газ и прочее энергетическое экспортное сырье снова не подорожают, чтобы покрыть все потребности нашей бюджетной системы.

Рост тарифов на газ, электроэнергию и железнодорожные перевозки сразу на 19 и более процентов способен убить многие предприятия. Тяжело будет и населению. Для граждан тарифы повысят еще больше – примерно на четверть. И все это для чего – чтобы не упала прибыль и инвестиционные возможности монополий. Учитывая, что их услугами пользуются все, эффект от роста тарифов сопоставим с повышением налогов. Возросшие расходы сделают отечественную продукцию еще менее конкурентоспособной по сравнению с импортом. При этом в отличие от России иностранные конкуренты в 2009 году получают серьезную фору – для них газ, электроэнергия и перевозки подешевеют из-за кризиса, снижение спроса и общего снижения сырьевых цен.

Впрочем, помощник Президента по экономическим вопросам Аркадий Дворкович обещал, что власти подумают над тем, чтобы компенсировать рост тарифов естественных монополий отдельным отраслям. Думать, конечно, надо. Но лучше

до того, как... А лучше бы этого не делать – не повышать тарифы, а предложить другие, более эффективные социально-экономические и финансовые механизмы, использование своих богатейших внутренних стратегических ресурсов. Но это же надо серьезно работать. А зачем? Проще повисить и мгновенно получить эффект – прибыль или доход. А вот что касается компенсации роста тарифов, то, на наш взгляд, правительство ищет себе дополнительную и не совсем понятной работы. Одним словом, вначале себе создали трудности, а затем думаем, как их преодолеть. Да к тому же, во-первых, отрасли, достойные компенсации, будут отбираться административными методами, не факт, что среди них окажутся наиболее перспективные с точки зрения устойчивости и производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью, скорее, наоборот. Неолиберальное крыло в правительстве, а это финансово-экономический блок, свое дело «шворот-навыворот» наверняка сделает. Предыдущая практика об этом красноречиво говорит. Во-вторых, если бы тарифы не повышали столь резко, а в идеале – вообще заморозили бы на какое-то время, не было бы нужды спасать отрасли от краха ввиду их неспособности тянуть выросшие тарифы.

В связи с мировым финансовым кризисом правительство спасает прежде всего крупные монополии, которые беспардонно набрали крупные внешние кредиты. Однако по итогам девяти месяцев 2008 года большинство компаний, относимых к естественным монополиям, отчитались о многомиллиардных прибылях. Например, у «Газпрома» в январе – сентябре выросла по сравнению с тем же периодом прошлого года в 2,2 раза. При этом на балансе у этих компаний находятся многочисленные непрофильные активы от фешенебельных гостиниц, замков, дворцов, яхт, самолетов, подводных лодок до требующих десятков миллионов долларов ежегодных вливаний спортивных клубов. Избавляться от них они не спешат, ежегодный рост тарифов им позволяет не делать этого, все равно расходы опосредованно оплатят другие предприятия и население. При этом повышение расценок всегда можно оправдать необходимостью инвестиций в развитие, чтобы страна по-прежнему могла производить востребованное в мире сырье и дальше жить за счет его продажи. При такой экономике прочими секторами, которым нужно с кем-то конкурировать за рынок, можно и пожертвовать. По крайней мере пока невосполняемые ресурсы у нас не закончатся или, не дай бог, им не будет найдена альтернатива.

В этом отношении совершенно по-другому ведет себя правительство США. Америка, думая о будущем и последующих поколениях, законсервировала почти все свои скважины нефти и газа до лучших времен и покупает сырье за рубежом. Одним словом, какой вопрос ни возьми, мы делаем все наоборот.

США, европейские власти делают все возможное, чтобы защититься от мирового финансового кризиса. Одной из мер стала полная или частичная национализация компаний банковского сектора. К началу XXI века социал-демократические партии Европы не только отказались от национализации, но и взяли курс на приватизацию основных отраслей промышленности и банков, ограничив госсектор главным образом малорентабельными или убыточными общественными службами. Однако мировой финансовый кризис вынудил их поменять свою политику, и сейчас многие европейские банки находятся в руках государства.

Причем активнее других вмешиваются в экономику власти Великобритании и Германии. Так, в конце прошлой недели британские власти объявили о покупке 58% Royal Bank of Scotland. В целом государство вложило уже порядка 57,09 млрд долл. в спасение своих банков, и этот показатель продолжает расти. Власти Канады готовы вложить в подразделения General Motors, Ford, Chrysler 3,3 млрд долларов США.

Не отстает от них и немецкое правительство, которое приобрело акции трех банков и планирует потратить миллиарды долларов на частичную национализацию других крупных компаний. Вполне возможно, что вскоре европейские власти объявят о плане по спасению немецкого автопроизводителя Opel. В случае такого развития событий Opel станет первым европейским автопроизводителем, который воспользуется помощью государства. В итоге все происходящее наводит на мысль о том, что в ближайшие несколько лет большинство европейских компаний останутся в руках государства. Либеральная теория развития экономики рухнет на глазах непосредственно в стане ее прародителей.

Как отмечалось выше, что только жесткий финансовый контроль со стороны государства может смягчить течение финансового кризиса и даже его заранее предвидеть и предотвратить или хотя бы смягчить. Это доказывается действием правительств ряда государств. У нас в стране далеко не все нормально с финансовым контролем, как со стороны структурной его организации на всех уровнях управления (федеральном, региональном и муниципальном), так и со стороны низкого профессионального уровня лиц, осуществляющих финансовый контроль. Так, например, Счетная палата Российской Федерации в последнее время усилиями своего руководства стремится уйти из-под контроля Федерального собрания РФ. Видите ли, им необходимо больше самостоятельности. Спрашивается – самостоятельности от кого? Ведь хорошо известно, что парламентский контроль – это контроль народа, который избрал этот парламент. Сегодня, к сожалению, есть вопросы и к парламенту страны. Но это, скорее всего, проблемы его роста, становления, и в результате развития этих процессов, реформирования его принципов формирования парламент должен занять свое достойное место, в том числе и по контролю за деятельностью правительства и Счетной палаты.

Труднообъяснимые метаморфозы происходят с государственными корпорациями. Их почему-то наше правительство «вывело» из-под контроля Счетной палаты РФ, хотя она должна в обязательном порядке следить за расходом именно федерального бюджета. Так, оказывается, недавно созданная «Роснано» не обременена финансовыми трудностями. «В этом смысле мы – организация с деньгами, кэшем, мы – организация без кредитов, мы – организация без залогов, вообще без каких бы то ни было обременений, и мы, конечно, ну просто в шоколаде», – заявил гендиректор госкорпорации Анатолий Чубайс. Полная самостоятельность предоставлена господину Чубайсу, а доверие к нему со стороны народа известно и комментариив, думаю, не требует. Вместо того, чтобы заниматься развитием нанотехнологий, Чубайс пытается создать финансовую компанию на деньгах государства, используя всевозможные схемы зарабатывания денег из денег, так называемый спекулятивный, ссудный, ростовщический и, как правило, расточительский капитал. Как передает Интерфакс, Чубайс отметил, что специалисты «Роснано» до наступления кризиса успели эффективно разместить предоставленные корпорации 130 млрд рублей из российского бюджета: «Мы даже нарастили

объем до 134, даже чуть больше – почти 135 млрд рублей». А в интервью русской службе Би-би-си заместитель генерального директора и член правления «Роснано» Александр Лосяков слегка развернул тезисы своего шефа: «По сути дела, корпорация является крупным инвестиционным фондом с капиталом около 5 млрд долларов... Прелесть нашей ситуации в том, что в условиях кризиса эти деньги уже не могут изыматься из корпорации».

Вот так, оказывается, у нас под носом, образно говоря, возникла сверхуспешная финансово-кредитная организация, а точнее – очередная финансовая пирамида, использующая бюджетные деньги в своих корыстных интересах. Жаль, что пока не догадались (думаю, ждать недолго) разрешить вкладываться в нее свои сбережения рядовым гражданам. Вместо Сбербанка или ВТБ.

Однако за этой финансовой эффективностью забывается конечная цель – создание современной промышленности. Финансовые сверхусилия, даже вполне успешные, в сочетании с забытой целью – это фанатизм. К концу 2008 года на рассмотрение в «Роснано» поступило 736 заявок; утверждены – 6. Это и понятно: какая же финансово успешная организация захочет вкладываться в высокорискованные проекты. Но в связи с этим очевидно, что «Роснано» сама по себе – очень рискованная структура. Тренд очевиден – возможно более полный контроль над экономикой со стороны государства.

Госкорпорации – замечательный инструмент по осуществлению такой политики. Отсюда и режим финансового благоприятствования: деньги, поступающие в госкорпорации, выпадают из госбюджета, они не подлежат контролю со стороны, в том числе Счетной палаты. Антимонопольное законодательство с корпорациями неприемлемо.

В идеале все это должно было бы кончиться превращением госкорпораций в акционерные общества, выпуском акций и прочее. Возможно, назначение Анатолия Чубайса гендиректором «Роснано» и сделано с таким дальним прицелом.

В заключение следует отметить, что мы постоянно повторяем одни и те же ошибки, плохо на них учимся. Не можем выйти из замкнутого круга одних и тех же мер, принципов и способов управления экономикой, в общем-то неплохих по своей сути, но делаем зачастую все наоборот, идем не «в ногу» с цивилизованным, нормально развивающимся миром. Россия, конечно же, имеет свой особый путь развития, но не до такой степени надо пренебрегать мировым опытом. Особенно это важно в период кризисов. Необходимо повышать профессиональный уровень управленцев, да и всех работников, занятых в реальном производстве. Вести не спасительные беседы на всех уровнях (правительстве, регионах, муниципалитетах, на кухне и т.д.), а делать конкретные реальные дела. Хватит объяснять ситуацию, а следует исправлять ее.

В этой связи я хотел бы закончить свое выступление такой байкой:

Встречаются два экономиста. Заговорили, естественно, про кризис.

Один:

– Ты что-нибудь понимаешь?

Второй:

– Я тебе сейчас объясню...

– Стоп! Объяснять я могу и сам. Ты что-нибудь понимаешь?

Спасибо за внимание!

ГОРДИЕВ УЗЕЛ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Н.Н. ТЮТЮРЮКОВ,

*доцент кафедры финансов и отраслевой экономики РАГС
при Президенте РФ, к.э.н., доцент,*

Г.Б. ТЕРНОПОЛЬСКАЯ,

*профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита ВГНА
Минфина России, к.э.н., доцент*

Доходный потенциал субъектов России состоит из нескольких источников, при этом налоговые поступления составляют более 2/3 общей суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов России (КБС России). Удельный вес суммы налоговых поступлений за последние три года имеет устойчивую тенденцию к снижению.

Наполнение налоговой емкости КБС России происходит за счет региональных и местных налогов, а также регулирующих федеральных налогов.

Право определения порядка исчисления федеральных налогов полностью принадлежит федеральному уровню. На региональный уровень передан ряд отдельных, особо оговоренных в НК РФ и БК РФ полномочий, например:

по уменьшению регионального компонента ставки налога на прибыль;

по уменьшению размера социальных и имущественных вычетов по НДФЛ.

Что касается региональных налогов, здесь все гораздо сложнее... Сама реализация законодательными органами власти субъектов России своих полномочий при введении в действие региональных налогов уже является сложным процессом:

некоторые виды имущества исключены из объектов налогообложения уже на федеральном уровне (это промысловые морские и речные суда, имущество, принадлежащее федеральным органам власти, которые обеспечивают безопасность в России, и некоторые другие);

некоторые виды имущества льготируются на федеральном уровне (ядерные установки, хранилища радиоактивных отходов, имущество государственных научных центров, имущество религиозных организаций, используемое для осуществления религиозной деятельности, и ряд других);

определение ставок и установление перечня льгот должно укладываться в строго отведенные НК РФ рамки;

предоставление дополнительных освобождений от уплаты региональных налогов не должно противоречить НК РФ;

«приказная» формулировка ст. 361 НК РФ [1] может завести в тупик даже профессиональных налоговых юристов, а не только разработчиков регионального законодательства (эта статья начинается со слов «Освобождаются от налогообложения...»), что не оставляет региональным законодателям права выбора льгот).

И вот здесь начинается самое интересное.

Хотя недавно отмечали 10-летие Налогового кодекса России, мало кто обращает внимание на тот факт, что исходя из построения в России «вертикали вла-

сти», или «централизованного федерализма», налоговые льготы в НК РФ с 1999 года по региональным и местным налогам предназначены не для налогоплательщиков, а для тех уровней власти, которые устанавливают соответствующие налоги. За прошедшие десять лет практически не были проведены расчеты сумм выпадающих региональных налоговых доходов КБС России по федеральным освобождениям, и эти суммы не компенсируются.

За прошедшие десять лет региональные законодатели не осознали, что перечень льгот согласно последнему абзацу п. 3 ст. 12 НК РФ является закрытым [1], и выбирать льготы должны из приведенного перечня льгот в соответствующих главах НК РФ. В налоговых законах большинства субъектов России можно найти расширительное толкование льгот. В таких условиях построить эффективную систему организации внешнего финансового контроля вряд ли представляется возможным.

Приведем пример. В доходную часть консолидированного бюджета Республики Мордовия за 2007 год, по данным Федерального казначейства, поступило 716,6 млн руб. сумм налога на имущество организаций (НИО). По оценкам собственно Республики Мордовия, железные и автомобильные дороги, трубопроводы и электросети составляют 57% всего имущества, с которого по расчетам должны, но на практике нельзя взять НИО [6, с. 11]. Получается, что более половины имущества, находящегося на территории Мордовии, имеет по НИО федеральные освобождения. Кроме этого, из-за федеральных вычетов по НДС из доходной части бюджета выпадает 400 млн рублей налогов [6, с. 11]. Одновременно Мордовия получает дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности в 2007 году на сумму 3,3 млрд рублей [2].

Несложные арифметические подсчеты показывают, что сумма недополученных налогов составила 1,1 млрд руб., из них примерно 700 млн руб. – сумма федеральных льгот по НИО. Тогда какую сумму дотации получила республика? Очевидно, что 2,6 млрд руб. (выпадение 400 млн руб. по НДС не может быть учтено в данных расчетах, т.к. право предоставления вычетов принадлежит федеральному уровню). Аналогичные рассуждения можно провести и по другим субъектам России.

Для построения эффективной системы внешнего финансового контроля необходимо разделить суммы дотаций на два потока:

покрытие выпадающих сумм региональных и местных налогов по федеральным основаниям, которые по экономическому смыслу эквивалентны собственным доходам КБС России;

собственно предоставление дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности.

Как отмечалось ранее, субъекты сами предоставляют дополнительные льготы. Очевидно, что отказ от части собственных налоговых доходов продиктован либо желанием развить будущую экономическую базу и обеспечить будущее поступление налогов в большем объеме, либо желанием предоставить дополнительные социальные льготы. Такой отказ также должен входить в компетенцию системы внешнего финансового контроля, если на его покрытие расходуются средства вышестоящего бюджета (часть дотаций на выравнивание, которую необходимо выделить).

В Республике Мордовия в перечне льгот по НИО насчитывается 18 позиций, из них три позиции введены дополнительно в 2006–2007 годах. Заметим, что в НК РФ приведено 14 льготных позиций, а поскольку они не совпадают с приведенными в региональном законе, получается, что всего в Мордовии действует 32 льготных позиций?!

В республике действует еще один интересный закон, предоставляющий налоговые льготы, в том числе вперед на 10 лет, – это Закон от 9 марта 1999 года № 9-З «Об условиях эффективного использования социально-экономического потенциала Республики Мордовия» [3]. Налоги с учетом льгот рассчитываются после свершившихся событий (осуществлена реализация, приобретено имущество, получена прибыль), однако в региональном законодательстве льготы по налогам направлены в будущее на 5 лет, на 10 лет без постоянного подтверждения права на эти льготы?! Выходит, что для их получения в будущем достаточно сегодня соответствовать каким-либо начальным формальным признакам...

Интересно было бы рассчитать, от какой суммы налогов «отказалась» Республика Мордовия в виде региональных льгот. Но, поскольку даже на федеральном уровне не делалось расчетов для федеральных освобождений, то требовать расчетов для региональных освобождений от субъектов России не представляется правомерным. Просто следует иметь в виду, что из приведенной ранее суммы в 2,6 млрд рублей часть дотаций будет направлена на покрытие «выпавших» дополнительных региональных налоговых льгот.

Эти же выводы действительны и в отношении других субъектов России. Таким образом, федеральный бюджет частью суммы дотации участвует в текущем покрытии неопустивших сумм налогов из-за федеральных налоговых освобождений и региональных налоговых освобождений. Иными словами, вместо эффективной системы контроля налогообложения построена система перекрестных дотаций.

В Калужской области освобождение от НИО действует в отношении имущества организаций, используемого для реализации на ее территории инвестиционных проектов, связанных со строительством, с объемом инвестиций от 100 млн рублей до 300 млн рублей – на два налоговых периода, от 301 млн рублей до 500 млн рублей – на три налоговых периода, свыше 500 млн рублей – на четыре налоговых периода [4]. Максимальная ежегодная сумма освобождения – 11 млн руб. Таким образом, только по одному проекту бюджет области может недосчитаться за четыре года 40 млн руб.

Таких полномочий нет даже на федеральном уровне. Налоговые органы ФНС России могут рассматривать суммы инвестиционного налогового кредита (на возвратной основе!) до 20 млн руб. на срок до пяти лет. А в рассмотренном выше случае законодателями региона сразу предоставляется освобождение до 11 млн руб. на один год (которые никогда в бюджет не попадут!)...

В Кировской области [5] НИО является регрессивным, его суммы уменьшаются с ростом сумм инвестиций. С 2007 года налогообложение НИО частных инвесторов, реализующих инвестиционные проекты с объемом инвестиций в форме капитальных вложений свыше 100 миллионов рублей со сроком окупаемости до 5 лет, производится по налоговой ставке 0 процентов. Установление такой ставки – право законодательных органов власти области, переданное ей в соответствии с НК РФ. Вместе с тем, по сути это эквивалентно полному освобождению от налога на пять лет (ранее такая льгота носила название «налоговые каникулы», но в современном федеральном налоговом законодательстве она осталась только для НДС). Ежегодная сумма освобождения – не менее 2 млн руб. Только по одному проекту бюджет области за пять лет может недосчитаться более 10 млн руб.

Уже прошло два года, а региональные законодатели не обратили внимания на основные начала законодательства о налогах и сборах (п. 2 ст. 3 НК РФ) [1], где

сказано, что не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и налоговые льготы в зависимости от формы собственности. В законе Кировской области льгота установлена только для частных инвесторов. А если инвестором будет выступать бюджет любого уровня или некоммерческая организация, то налог должен уплачиваться. Еще более сложная ситуация возникает, когда инвестирование осуществляется на условиях государственно-частного партнерства. Кроме этого, по закону Кировской области капитальные вложения не подлежат обложению НИО до тех пор, пока они не будут приняты на учет в качестве основных средств. Но ведь некоторые объекты могут приняты на учет как нематериальные активы, которые в любом случае не облагаются НИО!

Подобные льготы порождают на практике больше сложностей, нежели действительно способствуют привлечению инвестиций. Если пересматривать региональные налоговые законы, то в этот процесс будут втянуты все участники налоговых отношений, а эффективного решения в рамках действующего законодательства найдено не будет. Рассмотренные региональные налоговые законы представляют собой гордиев узел, который легче разрубить, нежели распутать.

Наиболее безболезненное решение проблемы гордиева узла – построение системы внешнего финансового контроля с применением положений Модельного налогового кодекса стран СНГ, где предлагается вывести из объектов налогообложения НИО оборудование, оставив только недвижимость [7]. Кроме этого, предлагаемая формулировка в большей степени соответствует построению налоговой системы с акцентом на стимулирование экономического развития не только конкретных регионов, но и всего сектора реальной экономики.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 1 и 2-я, информационная система «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон от 19 декабря 2006 года № 238-ФЗ «О федеральном бюджете на 2007 год».
3. Закон Республики Мордовия от 9 марта 1999 года № 9-3 «Об условиях эффективного использования социально-экономического потенциала Республики Мордовия».
4. Закон Калужской области 10 ноября 2008 г. № 263-ОЗ «О налоге на имущество организаций», ст. 2 п. 9, информационная система «Консультант Плюс».
5. Закон Кировской области от 27 ноября 2003 года № 209-ОЗ «О налоге на имущество организаций в Кировской области», ст. 2, п. 7, информационная система «Консультант Плюс».
6. Меркушин Н.И. Совершенствование межбюджетных отношений в Республике Мордовия // Ж. «Финансы», № 11, 2008.
7. Модельный налоговый кодекс для государств – участников СНГ, Постановление Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ от 31 мая 2007 года № 28-9.

А.В. МУРЫЧЕВ,

*первый исполнительный вице-президент РСПП,
председатель Совета Ассоциации региональных банков России, д.э.н.*

Уважаемые коллеги, я бы хотел рассмотреть проблему совершенствования контроллинга в Российской Федерации исходя из точки зрения Российского союза на состояние нашей экономики и каких конкретных результатов мы добиваемся за счет тех действий, которые Правительство Российской Федерации и бизнес-сообщество предпринимают по минимизации влияния последствий международного финансового кризиса на нашу экономику.

Конечно же, уже не обсуждается тема, связанная с тем, перекинулся ли финансовый кризис на экономику или нет. Перекинулся, и достаточно заметно, потому что у нас есть как свои особенности, так и общие тенденции, которые наблюдаются на международном экономическом пространстве.

Но все-таки важно подчеркнуть, что сейчас российская экономика испытывает огромные проблемы, которые, к сожалению, нарастают в негативном направлении: и недостаток ликвидности, который совпал с падением цен и спроса на стратегическое сырье, стратегический экспорт. И это уже привело и будет приводить к дальнейшему сокращению или переносу на более поздние сроки инвестиционных программ в российских корпорациях (я уже не говорю о средних компаниях и малом бизнесе).

Уже ощутимо сокращение объемов производства, отказ от выхода на новые рынки. И само по себе сокращение спроса вынуждает российские корпорации и компании сокращать объемы выпуска, сворачивать инвестиционные программы и уменьшать количество занятых людей в производстве.

В первую очередь, по нашим данным, кризис затронул компании с высокой долговой нагрузкой. Это строительство, розничная торговля, производство промышленной продукции, прежде всего автомобилестроения (значительная часть которой продается в кредит). И распространился на базовые отрасли экономики, в частности, цветную и черную металлургию, агропромышленный комплекс.

Ситуация здесь усугубляется еще и крайне неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктурой: снижением цен на продукцию российского экспорта, оттоком капитала и дальнейшим ухудшением ситуации в целом на международных финансовых рынках.

Мы практически сейчас еженедельно мониторим ситуацию, как она развивается, делаем опрос 200 ведущих корпораций и компаний, поэтому картина на сегодняшний день складывается следующая.

В декабре 2008 года мы проводили опрос, 60% опрошенных компаний заявили о том, что за последние полгода ситуация в их бизнесе ухудшилась. Причем у 32% ситуация существенно ухудшилась. Практически никто не разделяет оптимизма относительно своего будущего, оно будет неблагоприятным.

Практически никто из респондентов не считает, что кризис продлится полгода или год, в значительной части (около 80%) отметили, что кризис продлится не менее одного года и может распространиться на 2010 год.

Проблема заключается в том, что экономика гораздо инерционнее, чем сам финансовый рынок, поэтому такие усугубляющие, кризисные проявления (по большому счету) придут в экономику по итогам только I квартала. И тогда вторая волна проблем возникнет у банков. Естественно, банки не могут не отреагировать на ситуацию, которая будет усугубляться в реальном секторе экономики, так как это основные клиенты наших банков. Поэтому, судя по всем прогнозам, ожидание первых сильных кризисных проявлений – итог I квартала 2009 года.

Отметили, что уже свыше 50% предприятий отложили свои инвестиционные программы, то есть заморозили собственное развитие. Треть уже сокращает производство и, судя по всему, ожидает продолжение этого падения в среднесрочной перспективе.

Когда в ноябре мы проводили опрос, ведущими популярными проблемами были: рост процентных ставок (46%), сложности с получением «длинных» денег, изменение правил игры даже крупнейшими банками. По результатам последнего опроса бизнеса статистика мрачная: нехватка оборотных средств у 62%, неплатежи контрагентов почти у 60% и снижение спроса на продукцию почти у 60%.

Это говорит о развивающейся проблеме в экономике, и вывод тут только один: положение крайне неблагоприятное и высока вероятность его дальнейшего ухудшения. И де-факто – нарушены основные экономические цепочки и механизмы взаимодействия между различными бизнесами, и прежде всего финансовым и реальным секторами экономики.

Эта нехватка так называемых оборотных средств – это то, что первично сейчас разрушает систему изнутри и приводит повсеместно к бартерным и другим «серым» схемам взаимодействия.

Но при этом, конечно, кризис – это время, наверное, более эффективного взаимодействия бизнеса и власти, время открытого партнерского диалога. РСПП стремится с властью работать активно в этом направлении. Вы знаете, что мы предложили два пакета антикризисных мер, многие рациональные предложения Правительство Российской Федерации учло. И это вдохновляет, потому что действительно в этих условиях реально и проявляется так называемое частно-государственное партнерство, и к бизнесу уже невозможно не прислушиваться.

Правда, при этом бизнес пока еще не допустили к реальному влиянию на распределение ресурсов, что нам кажется неправильно.

Сейчас нарушено практически функционирование многих механизмов в экономике. И финансово-банковская система, по мнению промышленников, еще больше отделилась от реального сектора. И кредиты под нормальную ставку (понятно) получить практически невозможно. Руководители финансовых властей должны глубже вникать в проблемы промышленности и учитывать мнения бизнеса. Вообще нет понимания, почему идет повышение процентной ставки.

Нам нужно спасать собственную экономику, а кредит как был недоступен, стал еще более недоступен, более того, он затягивает в такой узел всю проблему,

которая действительно в 2009 году никак не в состоянии разрешиться. Потому что это проблемы, которые накатываются, и в один год их никак не решишь. Если мы говорим о том, что замораживаются все инвестиционные проекты, то это значит, что мы замораживаем собственный рост нашей экономики. И проявление первых признаков его оживления возможно лишь в 2010 году.

Поэтому та попытка Минфина России влить ликвидность в финансовый сектор, через госбанки и часть своих уполномоченных крупных банков, влить средства в реальный сектор экономики потерпела неудачу уже на первой ступени. Поэтому трансмиссионный механизм сломался, и это нельзя сейчас не учитывать при распределении ресурсов для реальной экономики.

Вы знаете, кто вообще обеспечивал пополнение оборотных средств в российской экономике? Прежде всего средние московские и региональные банки. Потому что они «длинными» ресурсами никогда не занимались, у них денег никогда таких не было, они просто не имели таких пассивов.

Так что же произошло? Сотни тысяч предприятий остались один на один со своими проблемами, потому что они не имеют возможности кредитоваться для целей пополнения оборотных средств. Когда мы говорим, что образовались тромбы, как же они могли не образоваться, когда мы сотни кредитных учреждений фактически отстранили от государственной помощи и поддержки, а эти банки как раз и занимали эту нишу.

И сейчас реальный сектор экономики прямо заявляет: «Ребята, мы же обслуживались в конкретных региональных, московских банках, и условия партнерства нас вполне устраивали. Сейчас, как правило, нам отказывают в кредитах».

При этом на практике основные задачи банков с учетом нашей особенности, с учетом структуры ресурсов банков – решать именно задачу пополнения оборотных средств предприятий, а мы перекрыли кислород, и банки заморозили собственные кредитные действия, тем самым усугубляя положение в реальном секторе экономики.

Поэтому мы впали в кризис доверия, и выход из него может заключаться только в том, что государство должно более точно и целевым образом работать с расшивкой этих тромбов.

Антикризисная политика должна прежде всего быть направлена на обеспечение средствами жизнеспособных предприятий, у которых проблемы возникли именно из-за глобального ухудшения конъюнктуры, а не из-за излишне рискованных операций. Поэтому позиция РСПП заключается в том, что спасать нужно не потенциальных банкротов, а предприятия, которые выпускают конкурентную продукцию.

В качестве методов могут быть рассмотрены (и они уже рассматриваются): и прямое вхождение государства в капитал, кредитование непосредственно через уполномоченные банки, субординирование процентной ставки и другие направления.

Сейчас определен перечень предприятий для целей поддержки. Здесь важно с учетом первого опыта трансмиссионной деятельности, конечно же, определить порядок предоставления этих средств, процентные параметры, комиссии, посред-

ников, контроль. Знаете, когда обращаешься к банкирам и спрашиваешь: «Комиссары Центрального банка сыграют какую-то роль?». Не буду называть имен опытных людей в банковском деле, они говорят: «Мы не в состоянии это проследить».

Так если мы не сможем это обеспечить силами профессиональных работников Центрального банка и других финансовых структур, так что нужно делать? А делать нужно одно: вводить специальные счета, обратившись к опыту незабвенного Промстройбанка СССР, через эту формулу возможно отладить некий контроль, потому что при сегодняшней картине, когда мы все стали сверхрыночниками и сверхлибералами, раздавать сотни миллиардов рублей, непонятно, дойдут или не дойдут эти средства до экономики, мне кажется, вне понимания, вне разумения.

Поэтому если мы говорим о контроле, о жестком государственном контроле (а я подчеркиваю, это целевые, бюджетные средства, которые должны дойти до предприятий), наверное, есть необходимость вводить специальные счета. Тогда будет проще управлять и контролировать. Конечно же, это несет за собой некую ответственность тех лиц, кто будет заниматься обеспечением этого контроля, движением этих ресурсов.

В данной ситуации роль Счетной палаты должна быть повышена. Ей надо активно вмешиваться в процессы и процедуры предоставления ресурсов для целей стабилизации экономики. И общественность, и экспертное сообщество, я думаю, всячески это поддержат.

Надо принять и общие решения для всей экономики (принимать их нужно последовательно), связанные с облегчением, прежде всего налоговой нагрузки на бизнес. Надо говорить о том, что налог на прибыль – это хорошо, но он равным счетом ничего не даст, потому что через лупу мы с вами будем рассматривать этот налог на прибыль даже по итогам I квартала, его не будет. Банковская система уже в отрицательном показателе находится. Экономика придет к этому.

Поэтому снижение НДС, налоговые каникулы, широкое распространение инструментов гарантий и поручительств, реструктуризация налогов и другие меры, которые бы позволили прежде всего стимулировать развитие производства, – необходимые временные решения в этих условиях. Должны быть созданы общие условия.

Уважаемые коллеги, на этом я бы хотел закончить. Я, может быть, некие песимистические цифры назвал, но при всем при этом я бы хотел отметить, что в России достаточный запас прочности, чтобы справиться с кризисом и даже выгодно воспользоваться, ведь любая структурная перестройка мировой финансовой системы – это не только время потерь, но и время новых возможностей.

Спасибо.

К.Б. НОРКИН,

*советник мэра Москвы, член президиума ВЭО России,
академик РАЕН, д.т.н., профессор*

Спасибо большое. Конечно, контроллинг контроллингу рознь. На мой взгляд Сергей Николаевич рассматривает проблему под совершенно правильным углом зрения. В нашей стране необходимость и специфика контроллинга возникают из-за того, что мы, несмотря на все реформы страны в целом и государственного управления, в частности, продолжаем воспроизводить модель патерналистского государства. В рамках этой модели, по крайней мере – концептуально, государство отечески заботится о своих подданных, а подданные «беззаветно» любят государство, полностью ему доверяют и при необходимости выпрашивают у него всякие милости. По большому счету, никакой **реальной** ответственности за то, что граждане получают благодаря тому, что платят государству налоги и оплачивают услуги, вообще ни у кого нет. В чем состоит конечный результат, кто отвечает за его получение? Нет механизмов, позволяющих гражданам решить, что им выгоднее: платить налоги и возложить на государство соответствующие функции или оставить эти деньги в своих семьях и самим нанять частных исполнителей?

Мы говорили о договоре граждан и власти, то есть о социальном контракте. Этот механизм существует виртуально и не подкреплен конструктивными механизмами. Прежде всего не прописаны права заказчика услуг власти по контролю за деятельностью исполнителя, как, впрочем, и его, заказчика, обязанности по отношению к исполнителю заказа и к общему имуществу. Если заказчик, то есть в том числе и я лично, не имеет возможности, во-первых, заключить в ясной форме социальный контракт с государством и, во-вторых, если нет возможности контролировать, куда делись собранные деньги, то никакого социального контракта нет. Ясные, договорные отношения граждан и власти отнюдь не фантазия и не мое изобретение. Подобные отношения были определены, например, еще в рамках Магдебургского права, которое существовало в Европе чуть ли не с середины XIII века. Вот это и есть основа контроллинга!

Такой контроль у нас практически невозможен. Приведу поучительный пример, показывающий, что эффективный контроль у нас невозможен, по крайней мере со стороны вашего коронного слуги. А ведь он – один из 140 миллионов заказчиков услуг власти и, как таковой, должен иметь эту возможность. Мне Юрий Михайлович как-то сказал: «Кемер, вот я поспорил с министром финансов, какой у нас процент дотационных регионов. Разберись». Я с большим трудом раздобыл подробный бюджет Российской Федерации и попытался разобраться. Открылась удивительная вещь: бюджет составлен таким образом, что по нему в принципе невозможно установить искомый процент. Ради эксперимента я стал выяснять: а сколько у нас денег тратится на программу восстановления Чечни? Подчеркну, в какой-то части – моих денег. Это тоже оказалось невозможно. Потому что там

многие суммы указаны два раза, многие суммы не указаны напрямую, а разбиты по получателям. Абсолютно невозможно было установить, тем более контролировать. Я тогда шутя сказал мэру, что при такой форме представления бюджета отсутствие злоупотреблений будет чудом на уровне нарушения второго закона термодинамики.

В качестве альтернативы я захотел посмотреть бюджет Соединенных Штатов. Во-первых, время, за которое мне удалось вызвать из Интернета Федеральный бюджет США, по сравнению с тем, что я потратил на бюджет РФ, было ничтожным. Во-вторых, там все оказалось ясно прописанным. Ради эксперимента я попытался узнать: сколько в органах государственного управления США тратится денег на компьютеризацию, на информационные технологии для органов власти? За полчаса, первый раз влезши в бюджет Соединенных Штатов, – я не знал, какая там классификация, – я узнал и сколько тратится в сумме, и сколько по ведомствам, и сколько тратилось в прошлый год, и сколько тратилось в позапрошлый год, три года в прошлом. При этом если в каком-то ведомстве был предусмотрен рост расходов, там написано, что за этот рост произойдет. Даже при такой прозрачной методике составления бюджета в США выявляются нарушения. Но там контроллинг может реально работать. Трудности контроллинга при нашем способе многократно, если не непреодолимо возрастают.

Еще пример. Я до сих пор не знаю, куда делись мои деньги, которые были изъяты за эти годы из профицита бюджета, и в принципе даже лишен права это узнать. Но ведь это мои деньги, – в одной стосорокамиллионной части, хотя бы, – это мои деньги, а я не знаю, куда они делись. А меня с самого начала очень интересовала эта туманная арифметика с профицитом. Действительно, когда эти деньги были где-то размещены, наша экономика осталась без денег. Потом эти же деньги фактически были выданы в качестве кредита нашим компаниям, которые задолжали по странному совпадению почти столько же, немножко меньше, денег, чем было размещено в зарубежных банках. Куда делись мои деньги, где они находятся, я не знаю. Вот если бы я и каждый, кто хочет, могли бы получить перечисленные сведения, это и был бы подлинный контроллинг. Я не понимаю, на каком основании полтриллиона долларов можно вывести из-под контроля. Я же заказчик, почему я этого не имею права знать?

Есть еще другой вопрос, требующий особого контроллинга. Когда в бюджете образовался колоссальный профицит, было принято решение о размещении избытка доходов в зарубежных финансовых учреждениях. Это объяснялось необходимостью иметь резервы на случай падения нефтяных доходов и необходимостью избежать инфляции как следствие «голландской болезни». А когда цены упали, то вместо того чтобы использовать резервные средства по прямому назначению, главной проблемой было объявлено сохранение в неприкосновенности резервов и стимулирование падения внутреннего курса рубля. То, что для терпящей бедствие финансовой системы США это полезно, на первый взгляд не вызывает сомнений. Но то обстоятельство, что такое решение требует самого тщательного контроллинга, – совершенно очевидно. Если такое решение принято ради моего блага, я хотел бы знать: как оно этому будет способствовать?

Теперь следующий вопрос, касающийся контроля по конечному результату. Тезис о необходимости этого инструментария – это для меня просто как сладкая музыка. Но я думаю, что вам не удастся это обеспечить в рамках существующих правил составления бюджета и при традиции, когда «конечный результат» оценивается теми, кто обязан его получить, и нет механизмов независимой оценки конечного результата. И еще очень разумно определить: как измерять конечный результат. Потому что если вы будете контролировать, как выполняются инструкции, – это совершенно бесполезно. А если применить конкретные показатели – то из-за того, что их выполнение требует серьезной работы, есть опасность, что данный вид контроля «заматают». Тем не менее без содержательной и независимой оценки конечного результата ничего хорошего не получится.

Еще один аспект. Если не привлечь непосредственного заказчика к контролю, то все высшие органы государственного контроля, которые «имеют право контролировать», – это все, на мой взгляд, может быть, я ошибаюсь, – пережитки патерналистского государства. Но патерналистское государство может существовать только в особых условиях.

Во-первых, в ситуации, когда страной правит ее хозяин, самодержец или Генсек. Ему не нужно воровать, и без этого – все его.

Во-вторых, когда во главе страны стоит пассионарная личность или даже параноик, которые больше думают о государстве, чем о себе, а когда умирают, их личное имущество – рванный китель и стоптанные сапоги.

Даже в этих условиях патерналистское государство работает плохо, но хоть как-то работает. Причина сбоев – помощниками такой личности оказываются обычные люди, и это заражает патерналистское государство коррупцией. Особенно это проявляется, если патерналистское государство пытаются воссоздать в условиях мощного развития товарно-денежных отношений. В этой ситуации человек, находясь на государственном посту, может стать просто баснословно богатым человеком. Патерналистское государство в этих условиях никогда не может эффективно функционировать. Это так же бесспорно, как невозможность построить *regretium mobile*.

Современное эффективное государство обязательно должно функционировать на основе социального контракта граждан и власти, в котором заказчик государственной услуги, то есть граждане, осуществляют прямой контроль. Опора на то, чтобы население могло контролировать, – это очень важная вещь.

Я наблюдал в начале 90-годов в Вене, насколько такой прямой контроль эффективен. Еще не было широкого распространения Интернета, на каждый год все квартиросемейщики Вены получали распечатку. Все платежи тамошнего ЖЭКа, – я забыл, как там он назывался, – там были распечатаны. Вот такая толстенная распечатка за весь год. Тарифы на следующий год назначались как сумма всех платежей, деленная на число квадратных метров, обслуживаемых ЖЭКом.

Так вот, 80% людей вообще почти игнорировали эти распечатки. Они, если мне будет позволено пошутить, «селедку» туда заворачивали или как черновики использовали. Но 15% людей каждую строчечку проверяли. Я тогда ясно понял, что без того, чтобы сделать государственные расходы открытыми, ничего не по-

лучится. Почему я не могу знать, куда делись мои деньги, которые размещены моим государством в зарубежных банках? Почему я не могу сесть за компьютер и в Интернете это посмотреть? Я не говорю, что я кого-то поймаю и все прочее. Но хотя бы как аналитик хотел бы проанализировать. Может быть, эти средства как-то выгоднее можно было разместить. Почему я на это не имею права? Хотя я заказчик. А если не сделать меня заказчиком, если по-прежнему продолжать мною править, то наше государство просто погибнет. Потому что, как я уже сказал, не может быть патерналистского государства в условиях такого мощного развития товарно-денежных отношений, такого мощного бюджетного финансирования.

И, наконец, последнее. Здесь говорилось: «Слишком много людей работает в государственной системе». Самое главное не их численность, а полезность того, что они делают. Может, их надо еще больше, чтобы работали, если они что-то очень уж полезное делают. Оценка по конечному результату, сумма приносимых гражданам благ на один рубль государственных затрат – вот это самое важное. И это – главная задача контроллинга.

Спасибо за внимание.

В.А. РАЕВСКИЙ,

член Президиума ВЭО России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, д.э.н., профессор

В бюджетной сфере, на коммерческих предприятиях государственной формы собственности, министерствах и ведомствах, а также и в тех сферах, где государственные интересы реализуются через систему различных преференций, действительно есть что контролировать в постоянном режиме. Контроль этот имеет различные организационные формы и ведомственную подчиненность, но, к сожалению, общая его черта – действие по старой схеме: проверка исполнения, ответственность, возможное возмещение ущерба.

Между тем параллельно за годы развития в рыночной экономике, правда, пока в основном в крупном бизнесе, постепенно формируется модель контроля, адекватная современным вызовам. Прямой выход на наш рынок иностранных компаний и их взаимодействие с нашими компаниями принес с собой готовые формы, обеспеченные прогрессивными техническими возможностями. Иначе говоря, опыту постановки контроля вполне можно учиться у реального бизнеса.

Интересно то, что особенно продвинутые формы повседневного контроля, мониторинга всей системы принятия и исполнения решений сложились в частных финансовых институтах (банках, страховых и инвестиционных компаниях), где за государственными ведомствами более или менее успешно законодательно закреплён надзор за текущей деятельностью.

Это означает: есть режим прохождения документов, санкционирования, в особых случаях двойного, установления лимитов и т.п. Для банков есть обязательное требование иметь заместителя руководителя по организации внутреннего контроля, который не может быть назначен и освобожден без согласия ЦБ России. Это, конечно, не означает, что проблем и нарушений нет. Но есть система, которая позволяет в нормативных и плановых рамках осуществлять деятельность без лишней бюрократии и выталкивает на поверхность ситуации, требующие нестандартных решений, а значит, и контрольных мер.

К сожалению, с подобными системами не приходится сталкиваться в бюджетной сфере, в так называемых ГУПах, ведомствах, которым предприятия и учреждения подчинены. Подчас не организован не только контроль за полным и целевым использованием средств, но даже и просто за прохождением и должным согласованием документов. Приходилось не раз сталкиваться с фактами, очень мягко выражаясь, нецелевых расходов за счет целевых бюджетных назначений или, например, содержания центрального аппарата за счет конечных получателей бюджетных средств (содержание автотранспорта, мобильной связи и т.п.). И это все на виду.

Однажды ко мне, правда, несколько лет назад это было, обратился заместитель руководителя одного ведомства. Понятно, почему говорю «одного», а не конкретного. «Слушай, узнай в чем дело. Мне мои финансисты говорят, что казначейство устано-

вило какие-то новые формы для открытия финансирования и наши первичные организации до сих пор (март) не получили денег». Я пошутил, вспомнил полуанекдот-быль из советского прошлого. «А может, у тебя это, как раньше на бензоколонке. В июле месяце висит объявление для работников. С начала года сложилась дебиторская задолженность по зарплате. Просят убедительно заехать на базу и получить деньги. Потому что не открывается бюджетное финансирование, что в деньгах нужды нет. Твои подопечные, наверное, совсем «заелись» коммерциализацией уставной деятельности». Но тем не менее в казначейство пошел. Мне говорят, что ничего не меняли. В чем дело? Вызываем куратора. А тот простенько так отвечает: «Да они вообще еще ничего и не представляли» (В марте!) Я даже и сейчас не могу поверить в правдоподобность услышанного. До марта месяца организации как-то жили и, видимо, не в первый раз привычно переругивались с министерством, те ссылались на злобное казначейство, и неизвестно сколько это могло бы еще продолжаться. Или вспомним известное еще с «дефицитных» времен явление образования значительных неиспользованных остатков средств на счетах бюджетополучателей на конец года, которые невозможно освоить, так как они «сваливаются» в ноябре-декабре. И это продолжается и при профицитном бюджете. Если будет налажен соответствующий современным стандартам контроль внутренний в каждом государственном предприятии, учреждении и ведомстве, возможно, нам внешний контроль в таком объеме не понадобится. Более того, на сегодня внешний контроль – что минфиновский, что Счетной палаты тоже, – он мельчит. Иногда проверка проведена хорошо, выявила какие-то недостатки. Но что-то не слышно о постановке и обсуждении общественно значимых проблем, которые в этих конкретных недостатках проявляются. А такие проблемы есть и в Бюджетном кодексе, и в Налоговом, и в другом законодательстве.

Опять из своего опыта. Как-то меня попросили помочь в создании ведомственного нормативного документа. Пришлось внимательно прочитать Бюджетный кодекс. И мне стало ясно, что возможность всех этих несуразиц с использованием бюджетных средств, собственно, там законодательно прописана. По очень простой причине. Потому что он писался, когда бюджет был дефицитный и Минфину было удобно иметь побольше «мутной воды». Решений выходило больше, чем можно было профинансировать. А следствием являются все эти перекосы с исполнением бюджета и нецелевым использованием средств. И уж коль скоро я зацепился в азарте за общественно значимые проблемы, хотелось бы видеть и соответствующее их звучание. Ну вот вспомним блаженной памяти доклад Счетной палаты о приватизации. Он неплохой был, зацепил за основные проблемы, хотя и без жестких акцентов, которые материалы заслуживали. Повисел в Интернете. Нигде всерьез не обсуждался. Даже печать воздержалась – сказала самоцензура, а может, и прямая цензура.

Резюме сказанного. Первое – необходима организация по современным стандартам внутреннего контроля в государственном секторе. Второе – целью контроля являются не столько санкции и возмещение ущерба, но, может быть, самое главное – совершенствование нормативной базы и организационной структуры управления.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА

А.В. КРАСИЛЬНИКОВ,

*руководитель аппарата МСЭ, член Правления ВЭО Москвы,
член Международной Академии менеджмента, магистр права,
член Правления ВЭО России*

Контроллинг – это интеграционная система, и ее рассмотрение невозможно без использования системного подхода. Системный подход предполагает, что любая система независимо от ее предназначения состоит из разного рода составных частей. При этом каждая такая часть, входящая в систему, называется подсистемой, которые могут включать субподсистемы и элементы. Подсистема, в свою очередь, может быть системой и также состоять из подсистем.

Исследование системного подхода и свойств системы позволило выработать и сформировать возможности использования системного подхода к исследованию контроллинга как системы, т.к. она включает в себя достаточное количество компонент и характеристик. Это:

А. подсистема учета и анализа. Данная подсистема может включать в себя 2 (две) субподсистемы:

– управленческий учет и операционный анализ с элементами собственно операционного рычага, маржинального анализа и анализа прибыли;

– финансовый леверидж (рычаг). Данная субподсистема по горизонтали связана с элементом анализа прибыли.

Б. подсистема маркетинга, включающая в себя элементы маркетингового анализа, маркетинговые исследования, сегментирование рынка и конкурентоспособность.

В. подсистема планирования с субподсистемой бюджетирования и элементами, входящими в подсистему (бюджеты и расчет отклонений).

На рис. 1 приведена композиция системы управления контроллингом. Из рис. 1 видно, что в систему входит несколько уровней, включающих подсистемы и элементы. Следует отметить, что связи между элементами осуществляются не только по вертикали, но и по горизонтали, т.е. в системе все составляющие взаимосвязаны и использование системного подхода к проблеме контроллинга позволит более упорядоченно рассмотреть составляющие данной системы.

Рассмотрим более подробно представленные подсистемы и элементы. Ядро контроллинга составляет управленческий учет, который позволяет эффективно управлять издержками (затратами) и финансовыми ресурсами, т.е. финансовым рычагом и прибылью. Через управленческий учет осуществляется связь контроллинга с анализом – и прежде всего с операционным, или, как его еще называют, вnutрипроизводственным.

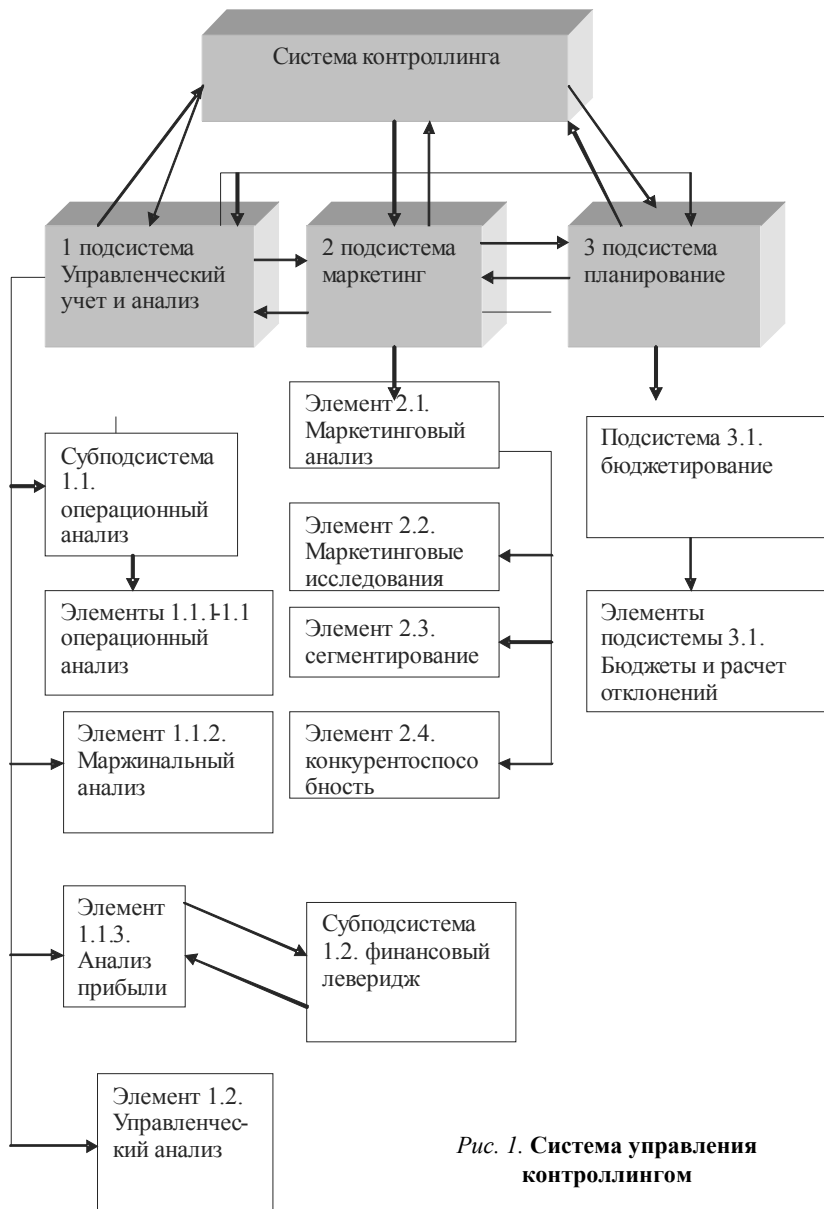


Рис. 1. Система управления контроллингом

По нашему мнению, только управленческий учет в системе контроллинга позволяет связать влияние финансового и операционного рычага, т.к. первый действует на чистую прибыль, чистую рентабельность, а второй – на прибыль до уплаты налогов и процентов за кредит. Ключевыми элементами операционного анализа любого предприятия служат:

- операционный рычаг;
- порог рентабельности;
- запас финансовой прочности предприятия.

Учитывая эти компоненты и, исходя из системы контроллинга (см. рис. 1), автор статьи предлагает понимание операционного анализа в широком смысле с включением следующих составляющих:

1. Собственно операционный анализ с расчетом эффекта операционного рычага.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли. В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение так называемой валовой маржи (результата от реализации после возмещения переменных затрат) к прибыли, и желательно, чтобы маржи хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли.

Когда выручка от реализации снижается, сила воздействия операционного рычага возрастает как при повышении, так и при понижении удельного веса постоянных затрат в общей их сумме. Каждый процент снижения выручки дает тогда все больший и больший процент снижения прибыли, причем сила операционного рычага возрастает быстрее, чем увеличиваются постоянные затраты.

При возрастании выручки от реализации, если порог рентабельности (точка самоокупаемости затрат) уже пройден, сила воздействия операционного рычага убывает: каждый процент прироста выручки дает все меньший и меньший процент прироста прибыли (при этом доля постоянных затрат в общей их сумме снижается). Но при скачке постоянных затрат, диктуемом интересами дальнейшего наращивания выручки или другими обстоятельствами, предприятию приходится проходить новый порог рентабельности. На небольшом удалении от порога рентабельности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, а затем вновь начнет убывать... и так вплоть до нового скачка постоянных затрат с преодолением нового порога рентабельности.

2. Маржинальный анализ, или подход с расчетом показателей:

- маржинального дохода;
- порога рентабельности;
- запаса финансовой прочности.

Преимущество маржинального подхода заключается в том, что он предполагает проведение анализа переменных и постоянных затрат (в системе калькуляции себестоимости с полным распределением затрат это затруднительно), который является необходимым для вычисления некоторых важных показателей. Маржинальный подход устраняет влияние на прибыль изменений стоимости за-

пасов. Когда величина запасов существенно колеблется (например, при производстве и реализации какого-либо сезонного товара), а прибыль исчисляется на основе полного распределения затрат, то ее величина может быть искажена, так как изменения запасов существенно влияют на величину постоянных накладных расходов, отнесенных на период.

Экономическое содержание маржинального дохода (МД) – это вклад организации (предприятия) в постоянные расходы, которые оно несет в любом случае, даже тогда, когда объем продаж равен 0. Это вклад в достижение прибыльности. Организация (предприятие) начнет получать прибыль только после того, как возместит постоянные затраты за счет дохода от реализации определенного количества продукции. Чем больше постоянные затраты, тем больше нужно продать продукции, либо сократить постоянные расходы. Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами, или сумму постоянных расходов и прибыли от реализации. Это обстоятельство позволяет строить многоступенчатые отчеты, что важно для детализации анализа.

3. Анализ прибыли и чистой прибыли.

На этой стадии операционный анализ, как следует из системы контроллинга (см. рис. 1), в части анализа прибыли контактирует с финансовым левериджем. Эффект финансового рычага (финансового левериджа) характеризует результативность использования организацией заемных средств. Финансовый леверидж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого организацией капитала, что позволяет ей получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Эффект финансового левериджа (EFL) – это способность заемного капитала генерировать дополнительную прибыль от вложений собственного капитала, или увеличивать рентабельность собственного капитала благодаря использованию заемных средств. Он рассчитывается следующим образом:

$$EFL = (1-t) \cdot (ROA-r) \cdot D/E, \text{ где (1)}$$

t – ставка налога на прибыль;

ROA – экономическая рентабельность активов;

r – средняя процентная ставка по заемным ресурсам (кредитам);

D/E – соотношение заемных и собственных средств.

Рычаг, или коэффициент «долг/собственность» (D/E), характеризует величину заемного капитала в расчете на единицу собственного капитала. Этот показатель является рычагом, который мультиплицирует (изменяет пропорционально) положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет соответствующего значения дифференциала. При положительном значении дифференциала любой прирост коэффициента «долг/собственность» будет вызывать еще больший прирост рентабельности собственного капитала. И наоборот, при отрицательном значении дифференциала любое приращение данного коэффициента будет приводить к еще большему темпу снижения рентабельности собственного капитала.

Таким образом, при неизменном дифференциале финансовый леверидж является главным источником как возрастания суммы и уровня прибыли на собствен-

Круглый стол «Место и роль контроллинга»

ный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли. Аналогичным образом при неизменном уровне финансового левериджа положительная или отрицательная динамика его дифференциала генерирует или возрастание, или уменьшение суммы и уровня прибыли на собственный капитал, а также финансового риска ее потери.

Исходным и определяющим является в системе контроллинга операционный анализ, а обобщающим понятием является производственно-финансовый рычаг, для которого характерна взаимосвязь выручки, расходов производственно-финансового характера и чистой прибыли. Операционный анализ в лице собственно операционного рычага позволяет увязать его с финансовым рычагом.

Учитывая данную трактовку и подход, считаем, что взаимосвязь рычагов корректно отразить в следующем виде:

<i>Эффект операционного рычага (производственный леверидж)</i>	Выручка от реализации	<i>Полный эффект рычага (производственно-финансовый леверидж)</i>
	– Переменные затраты (вкл. налоги)	
	= Маржинальный доход – Постоянные расходы (вкл. налоги) = Прибыль от реализации + Сальдо доходов и расходов от прочей реализации и внереализационных операций = Валовой доход (доход до выплаты процентов и налогов)	
<i>Эффект финансового рычага (финансовый леверидж)</i>	– Проценты по ссудам и займам	
	= Налогооблагаемая прибыль	
	– Налог на прибыль и прочие обязательные платежи из прибыли	
	= Чистая прибыль – рентабельность собственного капитала	

Рис. 2. Схема взаимосвязи эффекта операционного и финансового рычага (левериджа)

Исходным в данной схеме является операционный рычаг, представляющий собой взаимосвязь между совокупной выручкой предприятия, его валовым доходом и расходами производственного характера. К последним относятся совокупные расходы предприятия, уменьшенные на величину расходов по обслуживанию внешних долгов. Финансовый рычаг характеризует взаимосвязь между чистой прибылью и величиной доходов до выплаты процентов и налогов (для краткости последний показатель в изла-

гаемой схеме носит название валового дохода). Обобщающим понятием является *производственно-финансовый рычаг*, для которого характерна взаимосвязь трех показателей: выручки, расходов производственного и финансового характера и чистой прибыли. С учетом предлагаемого операционного анализа в рамках управленческого учета и расчета финансового левериджа предлагается блок-модель системы показателей эффективности совершенствования управления контроллингом.

Модель состоит из четырех блоков, где:

– Первый блок включает в себя определение эффекта операционного рычага. На этом этапе определяется структура производства, постоянные и переменные издержки, валовой доход.

– Второй блок включает в себя показатели маржинального анализа и сравнительный анализ маржинального и тотального подходов.

– Третий блок – это направления и возможности анализа прибыли и чистой прибыли.

– В четвертом блоке сконцентрированы показатели финансового анализа и финансовый леверидж. В этом же блоке происходит объединение операционного анализа и финансового рычага через анализ прибыли.

Что касается связи контроллинга с маркетингом, то внедрение системы контроллинга основывается на конкретных условиях рынка, учитывает его неопределенность, стихийный характер, быстрые изменения в ценообразовании и т.д., и в этой связи контроллинг особенно плотно связан с маркетингом. При резко возрастающей значимости правильных управленческих решений, усилении ответственности за их последствия, возможности банкротства предприятия становится особой роль менеджеров, отвечающих за поведение предприятия на рынке. Контроллинг наряду с другими новейшими управленческими инструментами выступает для них основной возможностью не только устоять в рыночных коллизиях, но и добиться ускоренного прогресса компании.

Именно такая взаимосвязь в системе управления контроллингом позволит обеспечить его функционирование на предприятии и в конечном итоге повысить эффективность как управления в целом, так и эффективность производства.

Библиографический список

1. Владимирова М.П., Манукян А.С., Стажкова М.М. Управление финансовыми ресурсами и оптимизация налогообложения на предприятии. М.: Кнорус, 2005.
2. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии. М., Проспект. 2004.
3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М.: Юнити-Дана, 2003.

А.С. ПЛОТНИКОВ,

заместитель главы Администрации Волгоградской области

Спасибо большое за возможность выступить. Мне бы хотелось остановиться на некоторых моментах исходя из регионального видения этих проблем.

Прежде всего об эффективности использования бюджетных денег на управление. Тема эта звучит навязчиво, с неминуемыми повторами. Хотя опыт решения этой проблемы в недалеком советском прошлом есть.

Самое рациональное, на мой взгляд, установить определенный норматив на содержание региональной и муниципальной власти от собственных доходов бюджета. Как нас учили классики? Людьями правят интересы. Тогда у чиновника и депутата появляется прямой интерес к увеличению бюджетных доходов. В результате получается система, которую сложно изменить, а значит, уменьшится и лоббирование интересов отдельных групп и лиц, коррупция.

А кроме этого, автоматически регулируется оптимальное количество и чиновников, и депутатов, осуществляющих свои полномочия.

Иначе когда сами себе говорим, что сократимся, от этого веет простонародным лукавством.

Вот Леонид Иванович как бы подтвердил, что мы выросли вдвое и причем все это время как бы сокращались, что и вошло в элемент неоспоримости.

Понятно, что эффективная работа зависит от качества межбюджетных отношений. Сегодня чем ниже уровень бюджета, тем меньше собственных доходов на осуществление установленных федеральным законом полномочий.

Не понимаю, почему не отдать в регион налог на добавленную стоимость. Это верно и политически, и экономически. Что такое увеличение валового регионального продукта – это, по сути, рост добавленной стоимости. Если этот налог будет в регионе, появляется реальная заинтересованность в более глубокой переработке всего, что производится на территории. А значит, уход от сырьевой направленности экономики. И по сути – добавленная стоимость это стоимость, произведенная на территории, и значит, налог должен быть территориальным.

Кроме этого, необходимо на соответствующие уровни власти передать и часть федеральных ныне функций. Сегодня сбор налогов чисто поселенческих – налог на землю и имущество граждан – надо передать на уровень поселения.

Зачем формировать кадастр недвижимости сверху вниз, возложить эту функцию на Федерацию? Это тоже должно и формироваться, и актуализироваться на уровне поселения, как и регистрация купли-продажи недвижимости.

Второе, что касается контроллинга.

Контрольно-счетная палата РФ сегодня – это очень уважаемый и, считаю, самый квалифицированный орган аудита и контроля. Если понимать контроллинг, как контроль контролирующих органов, надо бы добавить и методические рекомендации контролирующим органам. Убежден, должны быть плановые проверки, которые показывают правильность методик, квалификацию и честность проверяющих. Но в большей части надо работать по отклонениям от нормы, от методики, от закона. Должна быть градация, за какие упущения в контроле какие наказания применяются. И, если серьезные нарушения, должна быть дисквалификация.

Я против того, чтобы оценивать контрольный орган по тому, как много денег вернулось в результате проверок. Лучше бы они не возвращались, а этих нарушителей попросту не было.

Говоря об ответственности всех участников бюджетного процесса, необходимо не забывать о бизнесе. И контроллинг осуществлять и там со стороны Контрольно-счетной палаты. К сожалению, не всегда достаточный контроль над правильностью начисления и уплаты налогов со стороны Федеральной службы налоговой инспекции. Поэтому и существуют разные схемы так называемой оптимизации налоговых платежей. При проверках, считаю, тоже должен быть нормативный подход по отклонениям от установленного среднего значения по отрасли, по региону и т.д.

И буквально два слова о 131-м законе. У нас в области мы его в полной мере внедрили чуть раньше, столкнувшись со всеми бедами, о которых здесь говорилось. Вчера выбирали уважаемых людей в поселениях – у нас их 492 вместе с городскими. Кроме трех все дотационные. У большинства нет средств, чтобы обеспечить заработную плату тем, кого мы назначили, вернее, выбрали. Поэтому здесь опять же должен быть какой-то нормативный подход и, конечно, пересмотр межбюджетных отношений. Потому что если бюджет будет формироваться так, как говорил Кемер Борисович, значит, мы и дальше окажемся с протянутой рукой – куда легче положить камень или плонуть, чем что-то дать. Вот почему я считаю, что позиция должна быть другой.

Поэтому полностью поддерживаю то, что бюджеты должны соответствующим образом не только формироваться, но и прогнозироваться. Конечно, надо, чтобы была открытость и люди знали, за что они деньги перечисляют, платят налоги, и как эти средства в итоге работают.

И еще об эффективности. Приняты соответствующие Указы Президента по оценке эффективности деятельности исполнительной власти.

Сделана попытка оценивать работу региональной и муниципальной власти по многочисленным показателям (их более 70). На практике эта цифра должна быть сокращена до 10. Это реальный показатель.

Как пример, можно привести выявление 20 лучших администраций областей Министерством регионального развития по итогам 2007 года. Напомню, показателей было 73, а оценивали по 9. Если бы оценивали по другим показателям, и лучшие области были бы другие. То есть заведомо закладывается конъюнктурный подход.

Полагаю, что для оценки деятельности власти на территории должны быть ключевые интегрированные показатели, и они должны определяться главной целью развития территории.

А это значит, что в каждом регионе должна быть программа социально-экономического развития. Эта программа должна быть суммой программ муниципалитетов и поселений и включать в себя федеральные целевые программы и программы естественных монополий в территориальном разрезе.

Главные цели программы могут отличаться. Для Волгоградской области это прекращение депопуляции населения. В показателях это увеличение продолжительности жизни и повышение рождаемости. Понятно, что эти показатели формируются качеством жизни, доходами населения и т.д.

В других регионах наряду с этой могут возникнуть другие первоочередные задачи. К примеру, в Дагестане это создание рабочих мест.

И оценку надо строить на динамике показателей. Тогда видно – кто как работает.

В.П. МИХЕЕВ,

*Вице-президент Московского областного
отделения экономического общества*

Уважаемый Леонид Иванович! Я использую редкую возможность, чтобы поблагодарить вас за постоянное ведение круглых столов. Представители нашего Московского областного экономического общества – постоянные участники, и мы каждый раз получаем новый импульс и большую информационную поддержку для совершенствования нашей работы. И сегодня мы не ошиблись. Содержательный доклад Сергея Николаевича открыл нам новые возможности и дал нам новую информационную базу для того, чтобы нашу работу с общественными организациями, нашу работу в муниципальных объединениях – мы сейчас это активизируем – провести уже с новыми подходами. И в этой связи мы благодарны вам за анализ наукоградов – это для Московской области этапный момент, и мы его, конечно, используем для того, чтобы экономическую общественность познакомить и больше использовать все возможности. Леонид Иванович, мы представляем здесь работу по контроллингу в области экономической безопасности. У нас авторский коллектив. Я бы отметил в этой работе одну характерную деталь – это объединение экономических, правовых и технологических подходов к этой очень важной проблеме. И последнее замечание о том, что наш сегодняшний круглый стол имеет какую-то отличительную особенность от остальных, на мой взгляд, в том, что подходы государственной организации и общественной организации – они здесь объединены, и во многом они оказались идентичными. Это очень интересный аспект, который мы также донесем до своих членов общества. Спасибо.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

С.Н. РЯБУХИН,

аудитор Счетной палаты Российской Федерации, д.э.н.

Прежде всего я хочу еще раз сказать слова благодарности за то, что Президиум неожиданно для меня и для Счетной палаты определил такую тему для круглого стола, и характер обсуждений на круглом столе убедил, что мы попали в десятку. Что я имею в виду? План работы Счетной палаты как органа, образуемого Федеральным собранием: шесть человек от Государственной Думы, шесть человек – от Совета Федерации, а с последней поправкой в Закон «О Счетной палате» – по предложению Президента, формируется палатами Федерального собрания. И нам очень сложно выйти за пределы этого коридора, потому что план на год формируется. Вот сейчас в декабре мы утвердим план на 2009 год, и только по предложению верхней и нижней палат можно вносить изменения в него. И все это хорошо знают.

При голосовании по 122-му и 131-му законам я умолял: «Посмотрите их, ведь потом придется неоднократно их переписывать, потому что они губельны для страны». 122-й закон срезонировал: люди начали перекрывать перекрестки, дороги, трамвайные пути.

По вопросу контроллинга. Мы угадали. Казалось бы, «спящая» функция, но мы нашли в Законе «О Счетной палате», честно вам говорю, нашли зацепку, которая позволила нам эту «спящую» функцию Закона «О Счетной палате» разбудить. Мы начали этим заниматься с прошлого года и убедились, что попали в точку. Если закон принят, если он экономически обоснован и правительство доказало в нижней палате и в верхней палате, что его следует принимать, то на местное управление надо направлять 8% ВВП. А мы говорили, что налоговая база, налоговое законодательство и Бюджетный кодекс просто не позволят вам этого сделать, что вас обманывают, не голосуйте вы за это!

Мы пишем заключение, направляем его в Государственную Думу, в Совет Федерации, но и там и там голосуют. У меня в направлении 92 инспектора, четыре начальника инспекции, я им говорю: «Давайте думать, каким образом выйти из ситуации будем, как поправлять положение, чтобы общество об этом знало, что еще можно исправить».

На основании нашего заключения 131-й закон исправлялся 37 раз, внесено 247 поправок. Мы сформировали 19 групп риска, на которые обращали внимание разработчиков, просили их не вводить в заблуждение общество, верхнюю и нижнюю палаты, которые будут голосовать, к сожалению, поверив их расчетам. Мы говорили: пройдет год – и общество может взорваться. Для примера возьмем хотя бы одну группу риска. Я поясню. Передали на местный уровень 100% средств от двух налогов – налог на землю и налог на имущество физических лиц. Предполагалось, что эти два налога сбалансируют доходы и расходы. Ну это же авантюра!

Все понимают. Даже кадастровой цены на землю нет в регионах, не говоря уже – учета земли. Кадастровой цены нет! Что вы думаете, разработчики не знали этого?

Мы проанализировали, и точно – в первый год налог на землю дал всего лишь 3,3% в структуре доходов муниципальных образований, а налог на имущество – 0,3%. А ведь мы предупреждали, что в таком варианте закон не будет работать. Он должен быть синхронизирован с изменениями в налоговом законодательстве и Бюджетном кодексе. Только в этом случае за него можно голосовать, тогда бы не было факторов риска.

Не думаю, что разработчики закона были глупые, или авантюристы, или враги народа. Просто для себя пытаюсь понять, почему они так поступили. Скорее всего, расчет был на то, что, закрепив за местным бюджетом эти два налога, местные власти никуда не денутся – будут быстро трансформировать землю как товар в рыночные отношения. И земля станет предметом рыночных отношений, и, стало быть, тогда будут большим потоком в доходную часть муниципальных бюджетов идти деньги. Но при нашей покупательной способности населения, особенно в сельской местности, – это авантюра. И все это, если вы помните, мы в нашем заключении отмечали. Поэтому я очень благодарен такому заинтересованному обсуждению.

Есть много вопросов, на которые я мог бы предметно ответить. Не могу не высказаться по поводу корпораций. Видимо, разработчики закона «О корпорациях» посчитали, что если они не укажут в перечне контролирующих организаций Счетную палату, то мы их не будем проверять. Но мы доказали, через Минюст доказали: если деньги из федерального бюджета пришли в уставный капитал корпорации, то мы обязаны их на входе проверить. Допустим, корпорация по жилищной реформе. Коллегия Счетной палаты закрепила проверку в этой корпорации за возглавляемым мной направлением. И все должны знать, что будем проверять средства федерального бюджета и на входе, и на выходе. Субъекты Федерации получают деньги, мы и их обязаны проверять – консолидированный бюджет. Их 75, кстати, дотационных бюджетов. И их будем проверять. Поэтому глупость, которую придумали в Законе «О госкорпорации», что Счетная палата не имеет права проверять, – это ошибка. Мы обращались к разработчикам, чтобы они отказались от этого. С нами согласились, но заявили: «Хорошо, тогда давайте регламент, что ли, будем утверждать, в каком порядке передавать вам отчетную документацию, когда вы будете нас проверять». Также нам сказали, что эти соглашения несут просто регламентирующий характер и что нас привлекают не в качестве внешних аудиторов.

Пришлось всем объяснить: госкорпорации, если они привлекают бюджетные средства, подотчетны Счетной палате. В том числе и банки. Сейчас на увеличение активов банков передают большие деньги, об этом сегодня говорилось, а из них потом должен в конце концов кредитоваться реальный сектор экономики. Поэтому мы их тоже проверяем. Увеличился объем средств. Кстати говоря, мы настояли, чтобы в комиссию по выделению этих ресурсов кроме Центрального банка вошел председатель Счетной палаты. Горегляда мы делегировали. Кстати, единственный человек, который голосовал против того, чтобы **Росалу** отдали 4,5 млрд долларов. Но все проголосовали – без оснований, без обоснований. Как можно отдавать корпорации деньги, не имея обоснования? Проголосовали. На

следующий же день Степашин внес предложение: включить в план работы соответствующую проверку. И проголосовали.

Включить мероприятие в план – это инициативный порядок. Мы уже приступили к проверке целевого и эффективного расходования этих денег. Мы не имеем права по закону проверять деятельность госкорпораций, но будем проверять те суммы, которые поступают к ним из федерального бюджета. Это федеральные деньги, и мы их будем проверять. И никакой Закон «О госкорпорациях» нам не помеха, мы будем этим заниматься. Другое дело, еще раз повторюсь, планирование нашей работы. У нас всего 600 инспекторов. В Китае, например, 45 тыс. инспекторов, Америке – 5 тыс., а в Англии – 3,5 тыс. инспекторов. И план работы, как я уже говорил, формируется по предложениям Совета Федерации, Государственной Думы и правоохранительных органов.

НОРКИН:

– Если увеличить количество этих людей? Разве это плохо будет?

С.Н. РЯБУХИН:

– Не знаю. Что касается нерационального... Мы говорили, что при внедрении 131-го закона потребуется дополнительно 450 тыс. специалистов. Специалистов в сфере экономики, бухгалтерского учета, технического персонала и т.д. Эта реформа очень затратная. Мы посчитали, сколько она потребует. Я задавал вопрос авторам: «Сколько стоит реформа 131-го закона?» – «Ну, приблизительно 25». – «Почему приблизительно? Что, Госдума и Совет Федерации у вас не потребовали цену реформы?» – «25 миллиардов». Я говорю: «А по нашим расчетам, 360. Мы рассчитали – 360». – «Нет, это 28. Откуда вы взяли 360?» Потом Гросс, как вы помните, назвал цифры 220, потом еще 180, в конце концов 500. А если бы сразу прислушались к нам, согласились с нашими экономическими расчетами...

Мы и настаиваем-то на этом: прежде чем вносить какой-то закон, необязательно какой-то эпохальный, связанный с реформой, но связанный с затратами, дайте на экспертизу Счетной палате. Мы просим Госдуму, мы просим Совет Федерации. К сожалению, эти законы проходят без экономического расчета и экспертизы Счетной палаты. Минфин рассчитал, Минэкономики подтвердило, отраслевое министерство тоже поддержало – все, закон пошел. А какие последствия, каковы результаты – это мы только потом узнаем путем контроллинга.

Мы второй год реализуем эту функцию, которая, к сожалению, очень завуалированно написана. Сам-то Закон о Счетной палате когда писался? Вы помните хорошо, кто был депутатами или в Правительстве в то время... Счетная палата была в оппозиции, когда и создавали-то ее как орган, как рупор оппозиции. Закон написали на четырех страничках... Закон-то надо вычитывать, и контроллинг мы выписали между строк. Сегодня первая правоприменительная практика так бурно обсуждалась, за это благодарность, Леонид Иванович, спасибо. Я ошибался, когда говорил: «Такой утилитарный вопрос вы хотите обсуждать в рамках...» А он оказался весьма интересным. Я рад, что вы тоже понимаете, как и мы, значение контроллинга. Спасибо.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

вице-президент ВЭО России, председатель Научно-практического Совета ВЭО России, вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Хочу сказать несколько заключительных слов, связанных с характером нынешней дискуссии. Буду говорить все-таки от имени Вольного экономического общества России. Потому что проблемы, которые обсуждаются здесь, они заложены достаточно глубоко. В России большая часть регионов дотационная. Если ты ведешь себя послушно – мы тебе дадим, если непослушно – не получишь ничего. В этом заложены глубочайшие мины. Поэтому если реформировать, то надо реформировать всю структуру Российской Федерации. Понимаю, что все регионы не сделаешь прибыльными, но пусть останется десять дотационных, остальные будут либо самообеспеченные, либо дающие прибыль. И дайте возможность каждому губернатору: все, что он получил сверх того, что заложено в бюджете, оставалось на его саморазвитие.

Теперь налог на землю и на имущество. Прежде всего надо сказать, что его писали в Москве и исходили, видимо, из дорогой земли в Подмосковье, считая, что из этого можно что-то выручить. А что касается имущества, то его нет у населения, потому что до сих пор имущество недостроенного здания – если у него там дверные ручки не поставлены или шпингалета на окнах нет, – оно не считается имуществом и налогом на имущество не облагается. Такова наша реальная практика.

Теперь что делают чиновники. Большинство законодательных актов Российской Федерации не имеет прямого действия. А решение о его реализации принимает чиновник. Он может разрешить или не разрешить, утвердить одну квоту или не утвердить квоту. Потому что закон не имеет прямого действия. Отсюда возникает та коррупция, которая поразила страну и которая за последние восемь лет существенно возросла. Вы знаете данные о коррупции – есть различные расчеты, экспертные оценки. Она существенно возросла за последние восемь лет, и принимаемые меры вряд ли смогут остановить этот процесс.

Теперь нет ли в функциях контроллинга надежд на возрождение патерналистских иллюзий? Думаю, что нет. Думаю, что наоборот. Вот где используются ваши деньги, заплаченные в бюджет и потом вывезенные за границу – это функция государственного контроллинга. Он должен обеспечить и он должен добиться, чтобы было ясно, где они лежат, в каком банке, куда они используются. Деньги – формально у нас все говорят: «Вот мы разделили бюджет: у нас нефтегазовый, общий бюджет...» Деньги не пахнут. Все, что поступило в бюджет, имеют одну и

ту же значимость. И были ли это нефтяные либо ваши налоги, это никто установить не может, и в принципе невозможно, и не нужно. Но деньги, которые попадают в профицит бюджета, они попадают в Стабилизационный фонд и вывозятся за границу. Где, неизвестно – никакой информации, в том числе Министерство финансов не даст, – в каких банках размещены золотовалютные резервы, этот Стабилизационный фонд. Нет информации, запрещено. Я говорил со своими специалистами, у нас есть специалисты по финансам, – они не имеют ответа на этот вопрос.

Что касается того, что деньги не дошли до реального сектора, это, в общем, очень сложный вопрос, трагический вопрос, потому что именно для этого и нужны были деньги. Но, понимаете, очень сложно повлиять на все эти решения. Мы ежегодно – Институт экономики уже примерно восемь лет подряд пишет заключение по проекту Государственного бюджета, который рассматривается Думой и Советом Федерации ежегодно. Собирается профессиональная команда специалистов – обычно это бывает в августе, когда люди в отпусках, но все знают, что в этот день они являются, приступают к работе, и за десять ней мы должны дать заключение. Это очень объемное содержательное заключение. Руководит этим центром Сенчагов Вячеслав Константинович. Но мы получаем этот бюджет на следующий день, как он поступает в Государственную Думу и в Совет Федерации. Мы посылаем заключение в Правительство и в Думу, и в Совет Федерации, посылаем в Счетную палату, получаем благодарности за эту работу. Но ни разу на предшествующие разработки самого бюджета нас никто никогда не привлекал. Мы получаем готовый документ. Это огромная такая кипа – страшная величина, у нас умеют работать с бумагами, есть специалисты, как это делать. Они дают эти заключения. Значит, вопрос в том, что одна из этих общих проблем – это сохраняющееся, продолжающееся, возможно, усиливающееся отторжение научных организаций, в том числе экономических организаций, от принятия и разработки крупнейших государственно-стратегических объектов. И пока эта часть системы существует, вы не наведете порядка в этой сфере.

А что касается нашей позиции, она достаточно четко сформулирована и обозначена. Позиция Института экономики РАН заключается в том, что России нужна другая стратегия по сравнению с той, что сейчас осуществляется Правительством, – и сейчас, и пять лет назад, и восемь лет назад. Нужна другая альтернативная стратегия. Мы об этом, повторяю, писали и заявляли. И пока эта политика сохраняется, рассчитывать на рывок к инновационной экономике, к достойному уровню жизни населения рассчитывать не приходится. Об этом надо говорить смелее, но, повторяю, мы выступаем и пишем, но доступ к уху власти достаточно сложен, и нас не слышат. Хотел это высказать, потому что не могу иначе. Очень сложные возникают проблемы сейчас. Перед тем как ехать на круглый стол, мне позвонили из японской газеты и попросили дать интервью о положении дел в российской экономике, о ее перспективах, о проблеме выхода из кризиса. Какая-то старая газета, издается чуть ли не с прошлого века, очень популярная японская газета. Я дал согласие, но ведь все это им не изложишь, о чем говорилось здесь, на круглом столе. И не сказать нельзя. Но это уже искусство работы с прессой. Как-нибудь выкрутимся.

Круглый стол «Место и роль контроллинга»

Искренне благодарю еще раз и докладчика, и выступающих – очень интересные были выступления, острые выступления. Повторяю, мы издадим сборник трудов с материалами этого круглого стола. Мы через это как негосударственная структура, как Вольное экономическое общество России информируем и структуры власти. Наш сборник поступает во все региональные отделения, которые находятся по стране. Они будят мысль, толкают к каким-то поискам, они могут вызывать споры. Никаких рекомендаций, как институт гражданского общества мы никаких решений не принимаем. Но возбуждаем общественное мнение. И стараемся проводить круглые столы так, чтобы они действительно отвечали завтрашнему дню России.

Спасибо всем. Круглый стол объявляется закрытым.

**XVIII НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ПОЛЬСКОЕ И РОССИЙСКОЕ СЕЛО
ПЕРЕД ВЫЗОВАМИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»
КОМИССИИ УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
И ПОЛЬСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

24–25.06.2008 г., Каминный зал ВЭО России

Продолжение

(Начало – том девяносто девятый Трудов ВЭО России)

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЮЗНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В ПОЛЬШЕ

Катажина ЗАВАЛИНЬСКА,

заведующая отделом Института развития села

и сельского хозяйства Польской Академии наук, доктор

1.1. Введение

Польша благодаря вступлению в ЕС начала пользоваться многочисленными фондами развития, в том числе фондом развития сельских территорий (РСТ). Европейский союз обосновывает необходимость участия каждой страны в общей политике развития сельских территорий тремя аргументами. Во-первых, разные страны настолько различаются как по достатку, так и по сельскости, что различия в поддержке сельских территорий между странами были бы слишком большие, если бы отдельные страны финансировали их сами. Более бедные страны, которые, как правило, и более сельские, не могут позволить себе такую большую поддержку, какую могут получить из бюджета ЕС, так что различия в развитии и достатке сельских территорий между странами только бы углублялись. А это не соответствовало бы союзной политике сплочения. Во-вторых, существуют некоторые аспекты развития сельских территорий, которые невозможно эффективно разрешать на уровне страны, поскольку по определению они международные. К таким относится, например, охрана среды. Как известно, загрязнение воздуха требует осуществления политики поверх границ стран. Третий аргумент в пользу общей политики развития сельских территорий – то, что она тесно взаимосвязана с другими политиками, тоже общими на уровне ЕС, например, с политикой регионального развития, политикой местного развития, политикой сплочения.

В Польше первый период программ, финансируемых общей политикой развития сельских территорий, пришелся на 2004–2006 годы. Польша, как каждая членская страна ЕС, могла выбрать любое количество инструментов из около 40 доступных, предложенных Европейской комиссией (RR № 1257/1999; RR 1260/1999 и RK 817/2004, RK 1750/1999), и могла весьма свободно решать о распределении фондов между ними, разумеется, консультируя это с ЕК. Но она не могла переступить определенную общую сумму, предназначенную на развитие сельских территорий. Польша решила почти на все инструменты (называемые действиями) и реализовала их в рамках двух программ: Программы развития сельских территорий (ПРСТ) и т.н. секторной операционной программы «Реструктуризация и модернизация продовольственного сектора и развитие сельских территорий» (СОП «Сельское хозяйство»). Так что по платежам, реализованным

в рамках этих двух программ, автор оценивает экономическую эффективность инструментов политики РСТ в Польше в первый период после вступления в ЕС.

1.2. Классификация инструментов политики РСТ по экономическим критериям

Каждое действие, выбранное Польшей для реализации политики РСТ в 2004–2006 годах, было внимательно проанализировано под углом его экономического характера и фактического использования. Для анализа послужили материалы Агентства реструктуризации и модернизации сельского хозяйства и Министерства сельского хозяйства, которые внедряли большинство этих действий (2007). Кроме того, были проведены качественные исследования на целевой пробе 80 анкет и интервью с работниками консультационных центров и региональных отделений Агентства реструктуризации и модернизации сельского хозяйства. Результат классификации отдельных действий по экономической классификации приведен в *таблице 1*.

Таблица 1

Распределение действий в период 2004–2006 гг. по экономическим критериям

Наименование действия	Экономический инструмент	Символ
1. СТРУКТУРНЫЕ РЕНТЫ	Прямой трансферт	ТВ
2. НИЗКОТОВАРНЫЕ ХОЗЯЙСТВА	Прямой трансферт	ТВ
3. ТЕРРИТОРИИ С НЕВЫГОДНЫМИ УСЛОВИЯМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	Территориальная субсидия	SO
4. СРЕДОВО-АГРАРНЫЕ	Территориальная субсидия	SO
5. ЛЕСОНАСАЖДЕНИЯ	Прямой трансферт	ТВ
6. АДАПТАЦИЯ К ЕС	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b
7. ПРОДУЦЕНТСКИЕ ГРУППЫ	Прямой трансферт	ТВ
1.1. Инвестиции в сельские хозяйства	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b
1.2. Молодой крестьянин	Прямой трансферт	ТВ
1.3. Обучение	Инвестиционная субсидия (образование)	SI_e
1.4. С/х консультирование	Инвестиционная субсидия (образование)	SI_e
1.5 Улучшение переработки и маркетинга	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b
2.1. Восстановление потенциала лесопроизводства	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b
2.2. Объединение земель	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b
2.3. Обновление села и наследие	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b
2.4. Дифференциация с/х деятельности	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b

Наименование действия	Экономический инструмент	Символ
2.5. Хозяйствование водными ресурсами	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b
2.6. Развитие технической инфраструктуры	Инвестиционная субсидия (строительство)	SI_b
2.7. Лидер+	Инвестиционная субсидия (образование)	SI_e

Источник: разработка автора

* Примечание. Большими буквами обозначены действия ПРСТ (с 1 по 7), а малыми – действия СОП «Сельское хозяйство» (с 1.1. по 2.7)

Согласно этой классификации действия/программы подразделены на следующие четыре группы экономических инструментов поддержки:

1. Прямые трансферты (ТВ), 2. Территориальные субсидии (SO), 3. Субсидии на инвестиции в инфраструктуру/строительство (SI_b) и 4. Субсидии на инвестиции в человеческий капитал /образование (SI_e).

Из распределения реализованных выплат следует, что наибольшая поддержку на развитие сельских территорий (42% средств) признана в форме инвестиционных субсидий (41% на инвестиции в инфраструктуру и 1% на инвестиции в человеческий капитал). На втором месте были территориальные субсидии (29%), а на третьем – прямые трансферты (29%). Это иллюстрирует рисунок 1.

**Экономическая классификация.
Реализованные выплаты (%)**

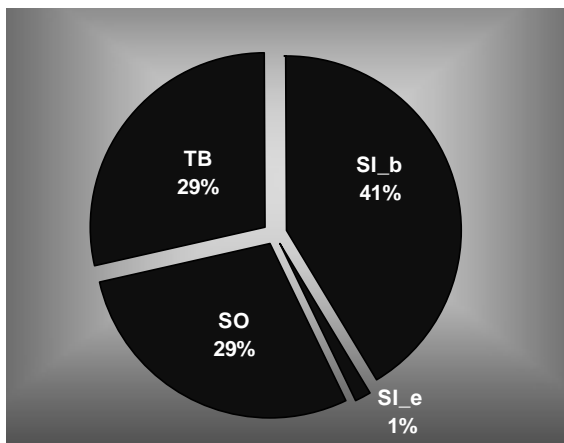


Рис. 1. Классификация фондов РСТ в 2004–2006 гг. по экономическим критериям

Источник: расчеты автора на основании реализованных выплат, состояние на 31.12.2007 (Агентство реструктуризации) и (2007)

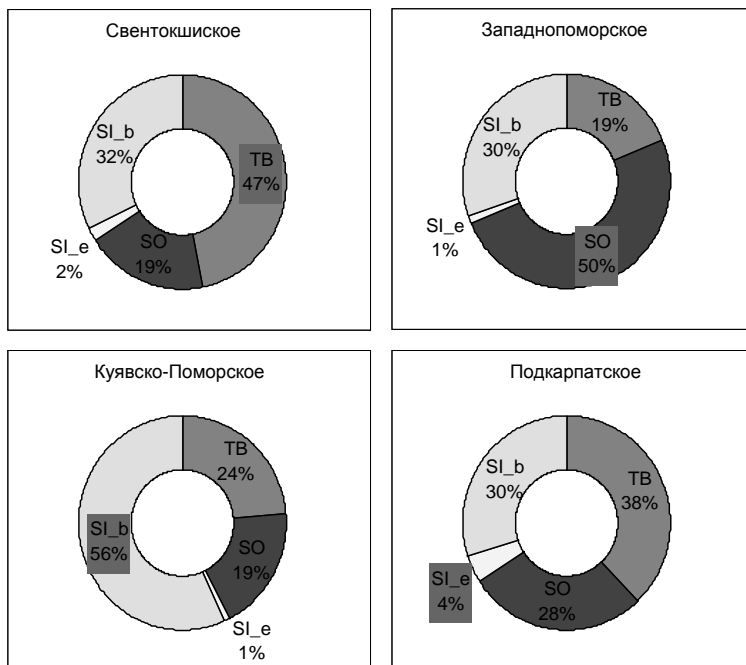


Рисунок 2. Разницы в структуре абсорбции средств в избранных воеводствах
Источник: расчеты автора

Все инвестиционные субсидии (SI_b и SI_e) были зачислены в категорию фондов содействия эффективности («эффективных»), так как служили инвестициям, улучшающим технологию, машинный парк и другого рода инфраструктуру. Все же прямые трансферты отнесены к равенственным фондам (TB), так как они исполняли функции социальных трансфертов. Что же касается территориальных субсидий, они могли бы теоретически исполнять и эффективностную и равенственную роль. Так что только углубленный качественный анализ (интервью и анкеты) позволил установить, что большая часть территориальных субсидий составляла квази-социальные трансферты (напр., наибольший представитель этой группы, т.е. поддержка для территорий НУХ). Итак, мы получили картину, которая свидетельствовала бы о том, что **на национальном уровне формируется довольно хорошее равновесие между поддержкой эффективности и равенства**. Это следует из того, что сумма TB и SO составила 58% средств и была близка сумме SI_b и SI_e, составившей 42% средств. В действительности равновесие может быть даже лучше, если часть средств из SO имела инвестиционный характер, что не исключено.

Обоснован вопрос: удерживается ли равновесие этих средств также на региональном уровне? Интуиция подсказывает, что необязательно так должно быть,

особенно если учесть, что регионы в Польше очень дифференцированы в экономическом отношении и в отношении общественного капитала. Действительно, анализ на уровне регионов показал выраженные различия в структуре абсорбции действий по повышению эффективности в сравнении с поддержкой равенства. *Рисунок 2* иллюстрирует эти различия на примере наиболее отличающихся областей.

Наибольший процент прямых трансфертов (ТВ) в структуре использованных средств имело Свентокшиское воеводство (47%), а наибольший процент территориальных субсидий (СО) отмечен в Западнопоморском (50%). Среди воеводств позитивно отличалось Куявско-Поморское, которое в структуре использованных средств имело больше всего субсидий на инвестиции в инфраструктуру (SI_b), которые составили 56% всех абсорбированных средств. Инвестиции в образование составляли обычно очень малый процент действий, а наибольший имели Подкарпатское и Малопольское воеводства, по 4% в каждом.

Различия в структуре абсорбированных средств между воеводствами являются, конечно, результирующей многих факторов. К ним могут относиться, например, региональная характеристика сельскохозяйственного и несельскохозяйственного сектора, экономическая и общественная активность сельского населения, демографическая структура хозяйств, географическое положение и еще многие другие факторы, присущие отдельным воеводствам. Так что добросовестное установление причин различия в абсорбции средств потребовало бы отдельного и глубокого исследования, охватывающего не только экономические аспекты, но и по меньшей мере социологические, географические и исторические. Такой анализ выходит далеко за рамки настоящей работы. Мы можем лишь ассоциировать некоторые факты, которые могут указывать на направление поисков. Например, в Свентокшиском воеводстве, в котором преобладали прямые трансферты (ТВ), причиной может быть в известной степени факт, что там преобладают малые, семейные хозяйства, обычно нетоварные (это объясняло бы высокую в этом воеводстве долю действия «помощь для низкотоварных хозяйств» ТВ) и невыгодная демографическая ситуация с большим преобладанием людей пожилого возраста в крестьянских хозяйствах (это объясняло бы высокий в этом воеводстве процент действия «структурные ренты», тоже из группы ТВ). В свою очередь, Западнопоморское воеводство, где преобладали территориальные субсидии (СО) в виде «поддержки для территорий с НУХ» и «средово-сельскохозяйственных программ», может быть связано этим своей территориальной структуре, крупным и динамичным хозяйствам, образовавшимся после ликвидации бывших госхозов. Что же касается Куявско-Поморского воеводства, которое характеризуется сильным сельским хозяйством ввиду благоприятных почвенно-климатических условий с преобладанием крупных и товарных хозяйств, не удивляет факт, что в структуре абсорбированных средств преобладали «инвестиции в сельские хозяйства» и «приспособление к стандартам ЕС». Сходная ситуация наблюдается в Великопольском воеводстве. Подкарпатское и Малопольское воеводства, входящие в бывшую Галицию, характеризуются наивысшим в стране уровнем социального развития (Rosner, ed. (2007) и молодой демографической структурой, отсюда может вытекать наибольшее участие этих воеводств в образовательных действиях (консультирование и обучение).

Модель RegPol в сокращенной форме

<p><u>Общие черты</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - региональная модель общего равновесия (CGE) - статический и динамический варианты, возможны анализы краткого и длительного периода 	
<ul style="list-style-type: none"> - система уравнений Вальраса, цены приспосабливаются, чтобы уравновесить предложение и спрос в регионах - жесткие («липучие») цены/платы влекут за собой классическую безработицу на рынке труда - оцененная функция миграции 	
<p><u>Источники и типы данных</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Данные заимствованы из ГСУ (публикации или заказы) 	
<ul style="list-style-type: none"> - 16 сконструированных самими региональных таблиц межотраслевых потоков (IOs) для воеводств и 16 матриц социальных счетов (SAMs) - Главным образом на основании таблицы межотраслевых потоков в стране 2000 и национальных счетов, а также - На основании 16 воеводских ежегодников и региональных счетов (Статистическое управление, Вроцлав) - Базовый год 2000, с приспособлением цен в 2004-м 	
<p><u>Потребление</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Регионы имеют 1 тип домашнего хозяйства, максимизирующего полезность (функция CES) - Публичный сектор подразделяется на центральный и региональные, действующие независимо 	
<p><u>Производство</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Предположение постоянных выгод от масштаба и совершенной конкуренции - Производство в регионах моделируется при предположении минимизации затрат фирм - Модель имеет 3 фактора производства: труд, капитал и землю (сельскохозяйственный сектор) (функция CES) - Модель использует структуру, представляемую комбинацией функции Леонтьева с постоянными технологическими коэффициентами и однородной функции CES - Производственные секторы совпадают с 15 секторами ПКД (Польская классификация деятельности) для всех 16 воеводств 	
<p><u>Внутренняя и внешняя торговля</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Продукция страны подлежит торговле как между воеводствами, так и с заграницей (функция CES) - Предполагается, что национальные блага отличаются от их импортных эквивалентов (подход Армингтона) - Валовая продукция содержит как национальные, так и импортированные продукты 	
<p><u>Налоги, субсидии и трансферты</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Модель учитывает налоги на факторы производства, а также блага и услуги - Домохозяйства обложены подоходным налогом - Учтены региональные доходы и бюджетные расходы 	

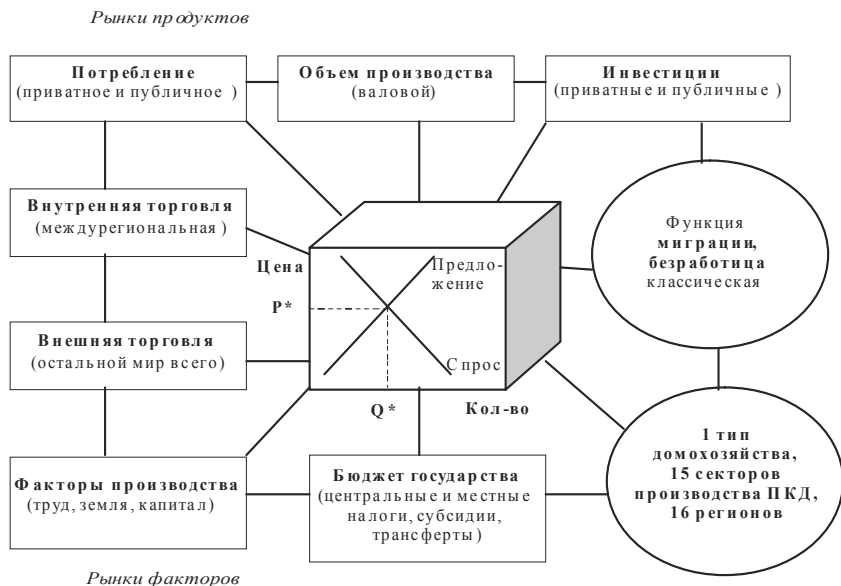


Рисунок 3. Структура модели RegPol

1.3 Региональная модель общего равновесия RegPol

Главным исследовательским инструментом в этой работе является региональная (воеводская) модель общего равновесия под названием RegPol. Эта модель является единственной полной региональной моделью общего равновесия в Польше, отражающей внутри- и межвоеводские отношения. Она была создана в результате сотрудничества автора с профессором Ханну Терме из Хельсинского университета и основывается на функционирующей там много лет модели RegFIN (Törmä and Ruthford, 1993, 2007; Törmä, 2008; Törmä and Lehtonen, 2007). Модель RegPol впервые была описана в Zawalinska (2008). Она охватывает все секторы региональных (воеводских) хозяйств и торговый обмен между ними. Отражает множительные эффекты между секторами. Более подробное техническое описание модели находится на интернет-сайте: <http://ruralia.sjoki.uta.fi/hymakes/yt/regpol.pdf>, здесь же оно представлено лишь в сокращенной форме (таблица 2 и рисунок 3).

1.4. Эффективность инструментов РСТ

- | | |
|---|---|
| 1. (А)Сельское хозяйство, охотничий промысел, лесоводство | 9. (I)Транспорт, складирование и связь |
| 2. (В)Рыболовство | 10. (J)Финансовое посредничество |
| 3. (С)Горнодобывающая промышленность | 11. (К)Недвижимость, аренда, наука |
| 4. (D)Промышленность | 12. (L)Публичная администрация, национальная оборона, страхование |
| 5. (E)Энергия, газ и вода | 13. (M)Образование |

6. (F)Строительство	14. (N)Здравоохранение и социальная помощь
7. (G)Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и т.п.	15. (O)Прочие услуги социальные и домохозяйств
8. (H)Гостиничное дело и гастрономия	

Для исследования эффективности (определенной как отношение затрат к выгодам) мы сделали с помощью модели RegPol симуляцию гипотетического сценария политики, в которой все регионы получают одну и ту же сумму поддержки на выполнение 4 разных типов действий, т.е. субсидии для инвестиций в инфраструктуру сельских хозяйств (SI_b), субсидии для инвестиций в сельскохозяйственное образование (обучение, консультирование и т.п.) (SI_e), территориальные субсидии (SO) и прямые трансферты (TB). В нашем эксперименте на каждое из этих действий в каждом воеводстве пришлось 50 млн злотых, то есть каждое воеводство получило совокупно 200 млн злотых. Сравнивая фонды на действия (составляющие расходы политики PCT), можно намного легче оценить их эффективность, так как теперь полученные разницы в экономических эффектах отдельных действий (представляющие выгоды политики PCT) будут прямо отражать разницы в эффективности. Разницы в эффективности действий в масштабе всей страны иллюстрирует *Рисунок 4*.

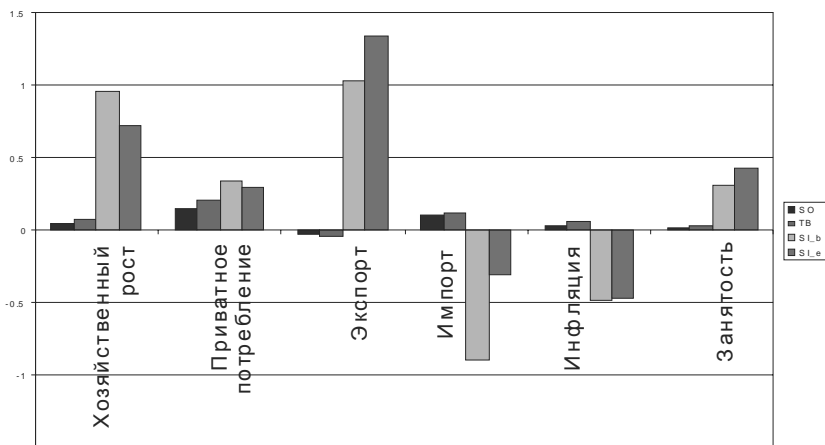


Рисунок 4. Эффективность действий PCT в масштабе всей страны

Источник: расчеты автора

Самыми эффективными с точки зрения всего хозяйства оказались действия типа инвестиционные субсидии, связанные как со строительством/инфраструктурой, так и человеческим капиталом (с малым превосходством первых). Действия такого характера в сравнении с другими в наибольшей степени способствовали росту НВП, росту занятости в хозяйстве и росту экспорта. В то же время они как единственные не создавали при этом инфляционного прессинга.

Конференция «Польское и российское село перед вызовами глобализации»

Сравнивая эффект одной и той же суммы фондов, затраченной в форме инвестиционных субсидий, с остальными формами действий, мы констатировали, что они приносят 10-кратно больший позитивный импульс в рост НВП, чем остальные формы поддержки. Если сравнить прямые трансферты с территориальными выплатами, видно, что только незначительно первые сильнее стимулируют развитие, чем вторые. Вероятно, вследствие меньших «побочных последствий» – являются более простой формой поддержки, менее искажающей отношения в хозяйстве, что находится в соответствии с теорией экономии.

Разницы в эффективности отдельных действий на региональном уровне показаны в *таблице 1* и на *рисунке 5*. В нескольких воеводствах явно самой эффективной формой поддержки развития сельских территорий были бы инвестиции в человеческий капитал. К ним относятся воеводства: Любуское, Опольское, Подляское, Свентокшиское, Варминско-Мазурское и Подкарпатское. Вторыми по эффективности в большинстве воеводств оказались субсидии на инвестиции в инфраструктуру. Такие воеводства, как Нижнесилезское, Малопольское и Великопольское, без малого всем своим экономическим ростом обязаны этому виду инструментов поддержки, а совершенно неэффективны в этих воеводствах прямые трансферты или территориальные субсидии.

Таблица 3

Рейтинг воеводств по эффективности политики РСТ

Рост НВП	SO	TB	IS_b	IS_e	Всего	Место
Шленское	-0,08	0,15	3,17	3,02	6,27	1
Куявско-Поморское	1,44	0,15	2,46	1,46	5,51	2
Нижнесилезское	0,41	0,15	2,52	2,00	5,08	3
Малопольское	-0,16	0,15	2,70	1,95	4,64	4
Подкарпатское	-0,38	0,14	2,45	1,36	4,56	5
Вармин-Мазурское	0,80	0,14	2,33	1,28	4,55	6
Опольское	-0,02	0,14	2,71	1,51	4,35	7
Свентокшиское	-0,32	0,14	2,86	1,41	4,09	8
Поморское	-0,15	0,14	2,53	1,54	4,06	9
Западнопоморское	0,33	0,15	2,50	1,04	4,01	10
Подляское	0,68	0,13	1,99	1,03	3,83	11
Лодзинское	0,49	0,14	1,55	1,44	3,62	12
Великопольское	0,81	0,14	1,61	0,72	3,28	13
Люблинское	-0,03	0,15	1,50	1,65	3,27	14
Любуское	-0,20	0,15	1,85	1,03	2,83	15
Мазовецкое	0,42	0,09	1,06	1,07	2,65	16

Источник: разработка автора

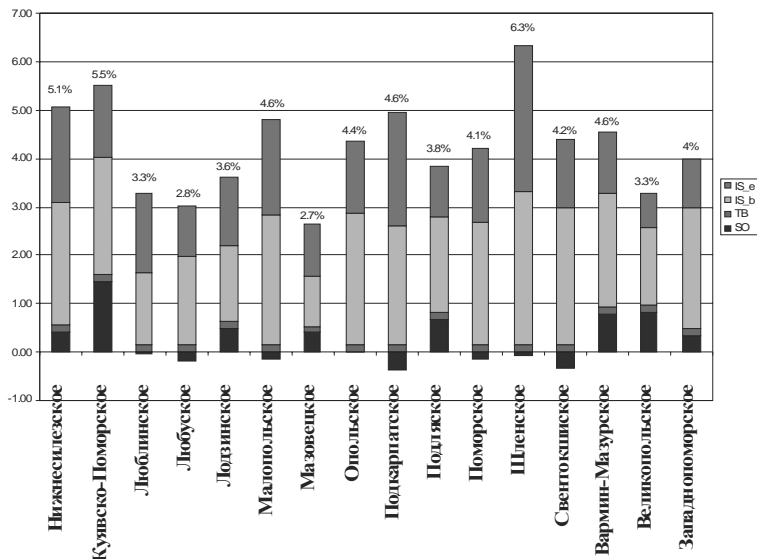


Рис. 5. Эффективность политики РСТ по воеводствам, рост НВП, %
 Источник: расчеты автора

Таблица 4

Действия / Регионы	расходы (в% НВП)	выгоды (рост НВП)	выгоды / расходы	место
Шленское	0,3%	2,2%	8,59	1
Нижнесилезское	0,8%	2,6%	3,33	2
Малопольское	0,9%	2,8%	3,00	3
Подкарпатское	1,7%	3,4%	2,09	4
Опольское	1,3%	2,5%	1,88	5
Куявско-Поморское	2,7%	4,1%	1,49	6
Вармин-Мазурское	3,6%	4,9%	1,36	7
Свентокшиское	2,9%	3,8%	1,34	8
Поморское	1,3%	1,8%	1,33	9
Подляское	6,3%	7,8%	1,23	10
Западнопоморское	1,4%	1,7%	1,22	11
Лодзинское	2,0%	2,4%	1,18	12
Великопольское	2,2%	2,2%	0,99	13
Люблинское	3,7%	3,5%	0,95	14
Любуское	1,5%	1,4%	0,94	15
Мазовецкое	1,3%	0,9%	0,72	16

Источник: расчеты автора

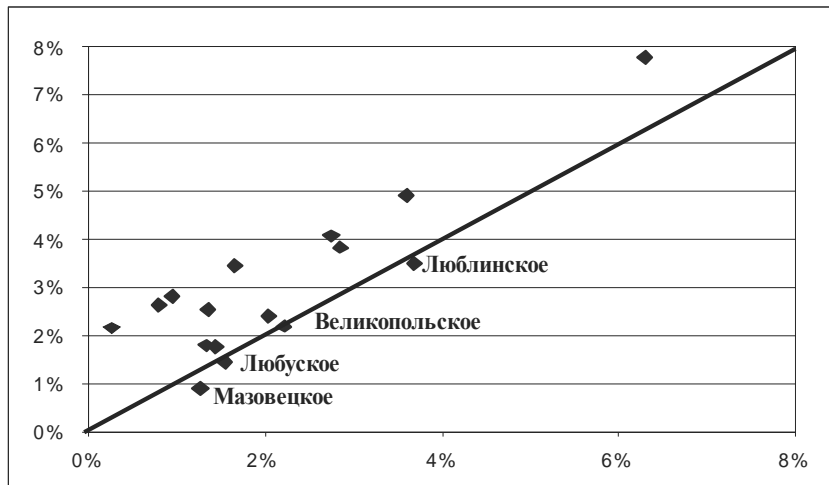


Рис. 6. Региональное подразделение на эффективное и неэффективное использование инструментов РСТ
 Источник: расчеты автора

Для проверки, в какой мере результаты модели подтверждаются другими анализами, мы использовали еще один, более простой метод вычисления эффективности, т.е. для каждого воеводства мы приняли в качестве расходов стоимость фондов РСТ относительно ВВП для данного воеводства (в %), а в качестве выгод – рост НВП, полученный благодаря этим фондам (в %) для каждого воеводства. С помощью этого метода мы получили рейтинг воеводств по эффективности, очень сходный с полученным на основании модели. Это представлено в *таблице 4* и на *рисунке 5*.

Итак, в первую половину воеводств, наиболее эффективных по использованию фондов РСТ, вошли: Шленское, Нижнесилезское, Малопольское, Подкарпатское, Опольское, Куявско-Поморское, Варминско-Мазурское и Свентокшиское. В свою очередь, наименее эффективными по использованию этих фондов были Мазовецкое, Люблинское и Любуское воеводства. Первые 3 самые эффективные воеводства получили множительный эффект между 8,59 и 3,00, т.е. во столько раз выгоды превышали расходы.

Дополнительно мы можем выделить порог эффективности и сказать, какие воеводства были неэффективными в использовании средств РСТ, т.е. в каких отношении выгод к расходам было не только наименее выгодным, но и падало ниже единицы. К таким воеводствам относились Мазовецкое, Люблинское, Любуское и Великопольское. Это иллюстрирует *рисунок 6*.

Если проследить, насколько отдельные инструменты политики отличаются друг от друга по эффективности, становится очевидным, что при выборе менее эффективных инструментов теряется темп развития. Как показано выше, самыми эффективными являются инвестиционные субсидии (в инфраструктуру и образование), а намного менее –

прямые трансферты и территориальные субсидии. Почему бы в таком случае не отказаться от помощи в форме прямых трансфертов и территориальных субсидий в политике развития сельских территорий? Разумеется, коронным аргументом за сохранение этих форм помощи является то, что это самая простая с точки зрения бенефициаров форма поддержки, и в связи с этим она обеспечивает высокую абсорбцию союзных средств, что, в свою очередь, радует политиков, поскольку им не приходится огорчаться возвращением неиспользованных средств Еврокомиссии. Однако такой способ мышления при создании политики РСТ (т.е. увеличение абсорбции за счет развития) неправилен, можно даже сказать, вреден. Ведь можно совместить удержание высокого уровня абсорбции фондов с одновременным применением эффективных форм поддержки. Как? **Вместо того чтобы прибегать к самым простым, но малоэффективным формам поддержки, следовало бы сделать все, чтобы самые эффективные формы поддержки были простыми для бенефициаров.**

Из анкетных исследований, проведенных на целевой пробе 80 работников региональных центров Агентства развития и модернизации сельского хозяйства, явно следует, что существует очень сильная корреляция между простыми и неэффективными действиями и трудными, эффективными. Работники, опрошенные, какие действия были самыми простыми, а какие самыми эффективными в СОП и ПРСТ 2004–2006, к самым простым отнесли:

1. поддержку хозяйств, действующих на территориях с невыгодными условиями,
2. поддержку низкотоварных хозяйств,
3. поддержку агросредовых мероприятий и улучшения состояния животных, а также
4. действие «молодой крестьянин».

Это явно действия, которые мы ранее определили как равноценные (менее эффективные). К самым же эффективным они отнесли:

1. приспособление хозяйств к стандартам ЕС,
2. инвестиции в сельские хозяйства,
3. улучшение переработки и маркетинга сельскохозяйственных продуктов,
4. создание и развитие инфраструктуры на сельских территориях, а также
5. дифференцирование деятельности, а не эффективности.

Это выражено действия, которые мы определили как эффективные и которые оказались в практике самыми эффективными. Ситуация может измениться, если процедуры получения инвестиционных субсидий будут упрощены (как, например, в SPARD), например, бизнес-планы станут менее подробными или будут необходимы меньшие формальности. Можно также подумать о дифференцировании сложности заявлений в зависимости от размера средств. Например, очень высокие инвестиционные субсидии могут быть более сложными и рестриктивными, а малые – иметь упрощенные процедуры. Например, если бы действие «молодой крестьянин» не было чистым доходным трансфертом, а очень прямой инвестиционной субсидией, где нужно было бы только заявить способ расходования (на какую инвестицию/услугу) и представить фактуру за благо или услугу, то уже начали бы действовать другие механизмы (мыслительный и финансовый), чем, как имело место, – преимущественно чисто потребительское. Как вытекало из интервью, проведенных автором с работниками Центров сельскохозяйственного кон-

сультирования (ЦСК), эти фонды нередко уходили на покупку, например, роскошных машин и других потребительских благ. Не такой была цель этого действия, по крайней мере в записи программы, но, как видно, неадекватный выбор экономического инструмента свел его к преимущественно потребительской роли.

Лучшим доказательством тому, что это система инвестиционных микрораймов (а не доходных трансфертов) может быть и простым, и эффективным инструментом поддержки доходов, является Грамеен Банк из Бангладеша. Он способствовал «вытягиванию из бедности» сотен тысяч людей благодаря тому, что предлагал займы в несколько долларов самому бедному деревенскому населению в этой и в соседних странах. Система оправдалась настолько, что способствовала неоспоримому развитию самых бедных сельских территорий в этих странах, а в 2006 году сам Грамеен Банк и его создатель проф. Мухаммад Юнус получили Нобелевскую премию. Так что неправда, что мы должны применять доходные трансферты, чтобы добраться до самых бедных и нуждающихся жителей села.

Если мы установили, что равенственные инструменты имеют свои издержки в виде утраченных возможностей развития, то обоснованным является вопрос оценки этих издержек. Следовательно, можно задать вопрос, какими были бы в настоящее время издержки политики «максимизации абсорбции средств» в нынешнем укладе действий – то есть в ситуации, когда простые средства – это средства равенственные. Наиболее ярко такие издержки можно представить, сравнивая экономические эффекты двух крайних случаев, т.е. политики, в которой все инструменты были бы эффективными (максимизация трудных средств), с политикой, в которой все инструменты были бы равенственными (максимизация простых средств). Результаты такого сравнения представлены в *таблице 1*.

Таким образом, издержками «утраченного развития» вследствие политики максимизации абсорбции равенственных средств являются: более медленный экономический рост (восьмикратно), более медленный рост в реальном приватном потреблении (в полтора раза), падающий экспорт, компенсируемый ростом импорта (шестикратно вышшим), растущая инфляция и отсутствие роста занятости.

*Таблица 5***Экономические издержки максимизации простых средств**

	простые средства* (А)	трудные средства* (В)	отношение В/А	разница в % п. В-А
Экономический рост	0,1	0,8	8,0	0,7
Приватное потребление	0,1	0,3	1,5	0,2
Иностр. экспорт	-0,04	1,2	30,0	1,24
Иностр. импорт	0,1	-0,6	-6,0	-0,7
Инфляция	0,2	-0,5	-2,5	-0,7
Занятость	0,01	0,4	40,0	0,39

Где к категории «простые средства» отнесены прямые трансферты и территориальные выплаты, а к категории «трудные средства» – все инвестиционные субсидии.

Источник: разработка автора

Разумеется, структура распределения равных средств по сравнению с эффективностью в национальной и региональной политике является результирующей не только экономических, но и политических критериев. Однако оценка издержек «утраченного развития» наиболее болезненно выглядит в экономическом расчете.

1.5. Заключение

С экономической точки зрения поддержка развития посредством инвестиций намного более эффективна, чем посредством других неинвестиционных субсидий. В общем среди инструментов политики развития сельских территорий самыми эффективными оказались инвестиции в инфраструктуру (инвестиции в хозяйство, приспособление к стандартам, улучшение переработки и маркетинга, и т.п.) и в образование (консультирование и обучение), а наименее эффективными – территориальные выплаты (такие, как для территорий НУХ) и прямые трансферты (такие, как структурные ренты, низкотоварные хозяйства, лесонасаждения, продуцентские группы и т.п.). Регионы различаются по эффективности использования средств на развитие сельских территорий, что вытекает из их дифференциации по структуре производства, человеческому и общественному капиталу, финансовому капиталу и многим другим факторам. Они же, в свою очередь, обусловлены как географически, так и исторически. Отсюда такие различия – в некоторых регионах первое место по эффективности занимают инвестиционные субсидии в образование, а в других – например, субсидии в инфраструктуру. Во всяком случае, эти два инструмента решительно самые эффективные как в регионах, так и во всем хозяйстве, и уж определено – не поддержка доходов трансфертами социального характера.

Библиографический список

1. ARiMR 2007. Три года после присоединения. Ред. Л. Дроздель, Агентство реструктуризации и модернизации сельского хозяйства, 2007.
2. РК (ЕС) 817/2004. Распоряжение Комиссии (ЕС) № 817/2004 от 29 апреля 2004 г., устанавливающее детальные правила применения Распоряжения Совета (ЕС) № 1257/1999 по вопросу поддержки развития сельских территорий из Европейского фонда ориентации и гарантии сельского хозяйства (ЕФОГА)
3. РК (ЕС) № 1750/1999. Распоряжение Комиссии (ЕС) 1750/1999 от 23.07.1999 г., устанавливающее детальные правила применения RR (ЕС) № 1257/1999 по вопросу поддержки развития села из средств Европейского фонда ориентации и гарантии сельского хозяйства – ЕФОГА (OJ L 214/99)
4. RR № 1257/1999. Распоряжение Совета (ЕС) № 1257/1999 от 17 мая 1999 г. по вопросу поддержки развития села Европейским фондом ориентации и гарантии сельского хозяйства (ЕФОГА), новеллизирующее и отменяющее некоторые распоряжения
5. RR 1260/1999. Распоряжение Совета (ЕС) № 1260/1999 от 21 июня 1999 г., вводящее общие постановления относительно структурных фондов

6. Rutherford T.F. and H. Törmä (2007), Efficiency of Fiscal Measures in Preventing Out Migration from North Finland, *Regional Studies* [в печати].

7. Törmä H. (2008). Do Development Projects of Small Towns Matter, and Can CGE Help, *Spatial Economic Analysis Journal. Spatial Economic Analysis* [в печати]

8. Törmä H. and K. Zawalińska (2007). Technical Description of the CGE Reg-Fin/RegPol models (with references to all previous applications). Доступно на: <http://www.helsinki.fi/ruralia/seinajoki/yt/>

9. Törmä H. and T.F. Rutherford (1993), Integrating Finnish Agriculture Into Ec's Common Agricultural Policy, Government Institute For Economic Research (Vatt), Research Reports 13.

10. Törmä H. and H. Lehtonen (2007). Macroeconomic and Welfare Effects of the CAP reform in Finland – A CGE GemRur Modelling Approach, *The Acta Agriculturae Scandinavia Journal, Food Economics Section* [в печати].

11. Завалиньска, К. (2008). *Союзная политика развития сельских территорий в Польше*, [габилитационная диссертация в стадии подготовки].

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Л.А. ОВЧИНЦЕВА,

зам. зав. отдела стратегических проблем развития сельского хозяйства и сельской местности ВИАПИ им. А.А. Никонова, к.э.н.

Мы не можем решить проблему, подходя к ней с тем мышлением, которым мы ее создали.

А. Эйнштейн

Немного об истории отношения российской власти к развитию села и сельских территорий

В советский период развитие сельских территорий в России рассматривалось исключительно в связи с развитием сельского хозяйства. До начала 1960-х годов село расценивалось как источник ресурсов для индустриализации, а затем обеспечения фронтального тыла и послевоенного восстановления страны. В послевоенный период развитие села фактически стало социальной функцией предприятий АПК и по многим параметрам отставало от развития города.

В правление Н.С. Хрущева, когда возобладало представление о том, что различия между городом и селом будут нивелированы, а крестьянство как класс отомрет, сельские жители получили относительную свободу передвижения. Это стимулировало миграционные настроения сельских жителей и, учитывая более низкое качество жизни на селе, снизило их заинтересованность в работе на предприятиях, расположенных в сельской местности, особенно на предприятиях АПК. В этот же период проходило углубление диспропорции в развитии отраслей народного хозяйства страны.

Для преодоления негативных тенденций были приняты правительственные программы, в которых провозглашалась приоритетность развития села, определялись основные положения по укреплению материально-технической базы агропромышленного комплекса и социальной сферы. Так, в 1975 г. была принята программа развития Нечерноземья, в которой среди прочих мер ставилась задача «преобразования сел и деревень в благоустроенные поселки совхозов, осуществления строительства сельскохозяйственных производственных объектов в комплексе с современными жилыми домами и объектами культурно-бытового назначения»¹.

Спустя три года состоялся партийный пленум, на котором обсуждались проблемы развития АПК. Партийные документы декларативны и не особенно ин-

¹ О мерах по дальнейшему развитию сельского хозяйства нечерноземной зоны РСФСР. Постановление Центрального Комитета КПСС и Совета Министров СССР. М., 1975, с. 5.

формативны, но все же и из них кое-что видно. Например, несмотря на значительные капиталовложения в социальное развитие села 40 млрд руб. в течение 1965–1970 гг., сохранились проблемы в жилищно-бытовом и культурном строительстве на селе, строительство было недостаточным. Не выполнялись планы по вводу в действие жилья, детских учреждений, объектов бытового, медицинского и культурного обслуживания. «Необходим более крутой поворот внимания партийных, советских, профсоюзных организаций и хозяйственных органов к делу переустройства села, улучшению жилищных, культурно-бытовых условий сельских тружеников»².

Новая пятилетка – новый документ: Продовольственная программа. Диспропорция в развитии сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса (АПК) в сравнении с промышленностью продолжали проявляться. В Продовольственной программе есть целый раздел, посвященный улучшению социально-бытовых условий жизни на селе. Продовольственная программа была составлена на период 1982–1990 гг. Подробно расписывались задачи строительства жилья и объектов социально-бытового назначения, развития сферы бытового обслуживания, образования, здравоохранения, транспорта, дорог³. В село потекли деньги. Именно в этот период были обустроены многие центральные усадьбы совхозов и колхозов. Одновременно продолжалось начавшееся в предыдущем десятилетии селение жителей «неперспективных» деревень и забрасывались отдаленные сельские территории.

В итоге спустя почти 10 лет проблемы сельских территорий не только не были решены, но и возникла необходимость принятия новых законов и программ. В 1990 г. был принят закон РФ «О социальном развитии села». Закон предполагал, что 15% национального дохода страны будет направляться на развитие АПК, в том числе и социальной сферы, финансирование которой должно было осуществляться за счет инвестиций на местном, республиканском и федеральном уровне. Предусматривались меры по развитию жилищного строительства, поддержания паритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности, созданию привлекательных условий для работников социальной сферы на селе за счет надбавок к тарифным ставкам, льгот. Еще через год, в 1991 г., была принята программа «Возрождение российской деревни», согласно которой предполагалось ежегодно увеличивать объемы жилищного строительства на 15,7%, строительство школ – на 41, детских дошкольных учреждений – на 15,4, газовых сетей – на 26, внутрихозяйственных автомобильных дорог – на 11,7%⁴. Для контроля за ходом выполнения принятой программы была создана правительственная комиссия по социальному развитию села.

Программе «Возрождение российской деревни» не было суждено осуществиться. В 1992 г. были начаты экономические реформы. Ответственность за решение проблем социальной сферы села была передана с федерального на местный уровень, что привело к прекращению финансирования программы «Возрождение российской деревни» из фе-

² О дальнейшем развитии сельского хозяйства СССР. Постановление Пленума ЦК КПСС 4 июля 1978 г. М., 1978, с. 49, 52, 62.

³ Продовольственная программа СССР на период до 1990 г. и меры по ее реализации. Материалы майского пленума ЦК КПСС 1982 г. М., 1982

⁴ Социальное развитие села, проблемы и тенденции (информационно-аналитический обзор) // Экономист. М. 2000, № 2, С. 91

дерального бюджета. Также были сокращены лимиты государственных централизованных капитальных вложений Минсельхозпрода РФ по инженерному и социальному обустройству сельских территорий.

По итогам 1991–1995 гг. планы программы «Возрождение российской деревни» были выполнены по сооружению жилья в сельской местности – на 37%, общеобразовательных школ – на 39%, дошкольных учреждений – на 18%, тепловых сетей – на 13%, канализационных сетей – на 5%, клубов и домов культуры – на 17%, внутрихозяйственных дорог с твердым покрытием – на 32%, телефонной связи на 15%⁵. Приходится констатировать, что программа выполнена не была. Ни закон «О социальном развитии села», ни программа «Возрождение российской деревни» не предусматривали механизмов финансирования поддержки и развития социальной сферы в условиях экономической трансформации.

В 2002 г. принята федеральная целевая программа «Социальное развитие села», включающая в себя комплекс мер по развитию социальной и инженерной инфраструктуры и информационно-консультационной службы на селе. Программа была важным шагом на пути осознания необходимости разработки федеральной политики комплексного развития сельских территорий. Однако фактически мероприятия программы выполняются не в полной мере, поскольку финансирование предусмотренных ею мероприятий более чем наполовину предполагалось за счет внебюджетных источников, которые, как показывает изучение ситуации в регионах, зачастую конкретно не были определены.

Направления ФЦП «Социальное развитие села»:

- Жилищное строительство в сельской местности и создание условий для повышения доступности жилья
- Развитие сети общеобразовательных учреждений
- Развитие сети учреждений первичной медико-санитарной помощи и спортивных учреждений
- Развитие сети учреждений сельской культуры
- Торговое и бытовое обслуживание населения
- Сельская информационно-консультационная служба
- Развитие местных электросетей
- Развитие местного газоснабжения
- Развитие местного водоснабжения
- Развитие телекоммуникационных сетей
- Развитие сети автомобильных дорог

Факторы, способствующие формированию национальной политики развития сельских территорий в РФ

Среди факторов, оказавших прямое влияние на необходимость формирования политики устойчивого развития села, следует назвать сохраняющуюся бедность сельского населения, в сравнении с городским. Притом, что на селе проживает 27% сельского населения, из общего числа малоимущего населения 35,7% проживает на селе, а из числа крайне бедного – 53,1%.

⁵ Там же.

Таблица 1

**Распределение малоимущего и крайне бедного населения
между городом и селом**

Население, проживающее	Распределение общей численности малоимущего населения				Доля населения, проживаю- щая в 2003, 2006 гг.
	малоимущее		крайне бедное		
	2003	2006	2003	2006	
в городской местности	64,3	60,8	52,9	46,9	73
в сельской местности	35,7	39,2	47,1	53,1	27

Источник: *Социальное положение и уровень жизни населения России 2007: Статистический сборник. М., 2007, с. 147.*

Заработная плата работников сельского хозяйства, являющегося одной из основных сфер занятости сельского населения, из всех отраслей остается самой низкой и составляла в 2006 г. 43% от средней по народному хозяйству.

Сохраняющийся в последнее десятилетие существенно более низкий по сравнению с городом уровень жизни сельского населения не мог не остаться незамеченным, и в обществе постепенно формируется понимание того, что без развития сельской местности невозможно полноценное развитие России.

В структуре расселения растет доля сельских населенных пунктов без постоянных жителей. Особенно много таких поселений в Центральном и Северо-Западном экономических районах. В таблице 2 приведены данные по 22 регионам РФ (четверть от общего числа регионов), в которых число сельских населенных пунктов, по данным Всероссийской переписи населения, без постоянного населения составляет 10% и выше. Справочно в таблице приведены также дополнительные демографические характеристики данных регионов. И если в отношении регионов Дальнего Востока и Сибири, где наблюдается отток населения «на материк», ситуация понятна, то нахождение в этой группе регионов Центра и Северо-Запада России не может ни внушать опасения.

На фоне общей тенденции сокращения численности населения России, и особенно сельского населения возникает осознание геополитического значения сохранения сельского населения и освоенности сельских территорий.

Добавим также, что в контексте усиливающейся глобализации и по мере выхода России из кризиса растет национальное самосознание. Сохраняющиеся на селе традиции и образ жизни воспринимаются как сохранение национальных традиций.

Идея устойчивого развития территорий привнесена в Россию из-за рубежа. В 1996 г. как эхо Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992) в России был принят указ президента Ельцина о концепции перехода РФ к устойчивому развитию. К сожалению, этот указ не воплотился

Таблица 2

22 региона РФ с наибольшей долей сельских населенных пунктов без населения

Регион РФ	Доля сельских населенных пунктов (СНП) без населения в общем числе СНП, % (2002)	Численность сельского населения, тыс. (2007)	Плотность сельского населения, чел./км. кв. (2006)	Миграционный прирост 2005–06, промилле	Естественный прирост средний за 2005–2006 г., промилле
Пермская область	9,90	684	4,3	-1,75	-7,25
Смоленская область	9,97	285	5,7	-2,9	-20,55
Владимирская область	10,18	326	11,2	0,45	-15,1
Эвенкийский автономный округ	11,54	11	0,0	-14,25	1,4
Республика Тыва	11,83	150	0,9	-6	7,4
Новгородская область	12,13	193	3,5	-0,5	-19,5
Республика Карелия	12,13	168	0,9	-3,5	-13,45
Республика Северная Осетия – Алания	12,44	248	31,0	0,15	-1,4
Ивановская область	12,54	210	9,8	-2,2	-14,75
Псковская область	12,78	233	4,2	1,4	-23,7
Сахалинская область	13,82	115	1,3	-13,2	-5,55
Архангельская область	13,98	328	0,8	-6,9	-9,5
Тверская область	14,84	364	4,3	-3,05	-20,1
Камчатская область	16,36	54	0,3	-12,95	-3,4
Кировская область	16,96	404	3,4	-6,9	-12,25
Ярославская область	17,08	243	6,7	-0,4	-14,7
Ямало-Ненецкий автономный округ	18,63	81	0,1	-1	8,85

Конференция «Польское и российское село перед вызовами глобализации»

Регион РФ	Доля сельских населенных пунктов (СНП) без населения в общем числе СНП, % (2002)	Численность сельского населения, тыс. (2007)	Плотность сельского населения, чел/км. кв. (2006)	Миграционный прирост 2005–06, промилле	Естественный прирост средний за 2005–2006 г., промилле
Вологодская область	20,21	388	2,7	-0,65	-11,75
Мурманская область	21,48	74	0,5	-0,25	0,7
Костромская область	21,93	223	3,7	-4,85	-14,1
Чукотский автономный округ	28,07	17	0,0	-13,2	4,75
Магаданская область	41,57	9	0,0	-89,35	-7,15

Источник: Данные Росстата за соответствующие годы

Таблица 3

Численность населения РФ, млн чел.

Годы	Всего	Городское	Сельское
1970	129,9	80,6	49,3
1979	137,4	94,9	42,5
1989	127,0	108	39,1
2002	145,2	106,4	38,7
2003	145,0	106,3	38,6
2004	144,2	105,8	38,3
2005	143,5	104,7	38,7
2006	142,8	104,1	38,6
2007	142,2	103,8	38,4

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2007, с. 49.

в конкретную программу мер. Однако при Ельцине активно осуществлялись многочисленные проекты по социально-экономическому развитию, через которые идея устойчивого развития сельской местности начала внедряться в сознание обществности. Результатом одного из таких проектов стала научно-практическая конференция «Устойчивое развитие – путь решения проблем сельской местности Российской Федерации на пороге XXI века» (1999 г.)

На конференции состоялось обсуждение рекомендаций по планированию устойчивого развития сельской местности в РФ и шагов по дальнейшему сотрудничеству на межведомственном и межтерриториальном уровнях в интересах устойчивого развития в сложных общеэкономических и правовых условиях, а в 2000 г. Минсельхоз уже самостоятельно организовал круглый стол по вопросам устойчивого развития села.

К 2002 году, когда была принята федеральная программа «Социальное развитие села до 2010 года», предусматривающая финансирование за счет федерального бюджета строительства объектов сельской социальной и инженерной инфраструктуры, в РФ начала формироваться федеральная политика сельского развития, ответственным за которую (в соответствии с административной реформой) является Минсельхоз России.

Большое значение для осознания того, что такое наше село, сыграла Всероссийская сельскохозяйственная перепись (2006). Важным результатом переписи явилось то, что в число объектов наблюдения были включены садоводческие, огороднические, животноводческие и данные некоммерческих объединений граждан, которые в значительной степени характеризуют связь с селом горожан. Данные переписи находятся в стадии обработки и постепенно вводятся в научный оборот.

Таблица 4

Некоммерческие объединения граждан

	Всего	в том числе			
		Садоводческие объединения	Огороднические объединения	Животноводческие объединения	Дачные объединения
Число объединений граждан – всего	80337	73338	5537	421	1041
из них осуществляющие сельскохозяйственную деятельность в 2006 году	74497	68579	4723	214	981
в процентах от общего числа объединений соответствующего вида	92,7	93,5	85,3	50,8	94,2
Количество земельных участков в объединениях граждан – всего, тыс. единиц	13829,5	12923,8	744,5	27,9	133,3
из них освоено	10890,5	10234,9	527,1	13,5	115,0
в процентах от общего количества земельных участков в объединениях соответствующего вида	78,7	79,2	70,8	48,5	86,2

Источник: *caim* Росстата <http://www.gks.ru/news/perepis2006/>

В 2006 г. село стало объектом приоритетного национального проекта «Развитие АПК», сосредоточившего свое внимание на развитии животноводства, расширении доступа к кредитным ресурсам, поддержке малых форм хозяйствования и обеспечении жильем сельских молодых специалистов.

В конце этого же 2006 г. был принят Федеральный закон о развитии сельского хозяйства, в котором прямо написано, что развитие сельских территорий является частью государственной аграрной политики, в цели которой среди прочего входит обеспечение устойчивого развития сельских территорий. Закон создал правовой фундамент для политики сельского развития на федеральном уровне.

В развитие этого закона в 2007 г. принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования агропродовольственных рынков на 2008–2012 годы.

Государственная программа еще дальше продвинула процесс формирования национальной концепции устойчивого развития сельских территорий. В Государственной программе продекларированы следующие цели:

- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;

- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства;

- сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

Как видим, задача устойчивого развития сельских территорий стоит на первом месте. На цели сельского развития в Госпрограмме в первый год реализации программы отводится 10% средств. С учетом мер по поддержке малого бизнеса на селе, сельской кредитной кооперации, сельской консультационной службы на сельское развитие приходится около четверти средств. К 2012 году доля средств, выделяемых на цели устойчивого сельского развития, возрастет более чем в два раза.

Не умаляя достоинства Госпрограммы как серьезного шага на пути формирования национальной политики сельского развития, заметим, что Госпрограмма все еще носит ведомственный характер. Мероприятия по сельскому развитию фактически повторяют мероприятия ФЦП «Социальное развитие села» и Национального проекта по развитию АПК.

Факторы, тормозящие формирование национальной политики развития сельских территорий в РФ

Правительство РФ медленно раскачивается в направлении принятия мер, способных переломить негативные тенденции в развитии села, хотя в начале двухтысячных годов сельское развитие, как уже было отмечено, стало направлением федеральной политики. И дело не только в относительно небольших суммах средств, выделяемых на социальное обустройство деревни, но и в несовершенстве самих механизмов сельской политики. Кратко назовем значимые факторы, тормозящие процесс сельского развития.

До настоящего времени не выработано единого федерального подхода к развитию сельских территорий. У Минсельхоза недостаточно полномочий по координации действий других ведомств, занимающихся сельским развитием. Развитие села спотыкается о ведомственную разобщенность.

Бюджет социально-инфраструктурных отраслей (образования, здравоохранения, культуры) как федеральный, так и региональный не разделен на город и село, и, как следствие, эти ведомства сокращают сельские расходы.

Не умаляя значения сельскохозяйственной переписи, отметим, что статистическое наблюдение за сельской местностью недостаточно. Росстат сокращает число показателей, характеризующих в региональном разрезе сельскую местность. Особенно это касается показателей уровня жизни сельского населения и состояния здравоохранения.

В России отсутствуют как федеральные, так и региональные стандарты доступности и качества общественных услуг для жителей села, отчего страдает в первую очередь сельская глубинка.

Не выделена как объект управления категория депрессивных сельских территорий, по отношению к которым необходимо проводить специальную политику поддержки и очагового развития.

Закон о сельском хозяйстве заложил основы, но вовсе не закончил строительство правового фундамента сельского развития. До сих пор нет законодательно установленного определения «сельской местности» и «сельского населенного пункта». Целесообразна разработка и принятие специального закона об устойчивом сельском развитии.

В процессе социально-экономической трансформации функции по развитию села были переданы от сельскохозяйственных предприятий развития села субъектам Российской Федерации и муниципалитетам. Но сельские муниципалитеты не были готовы взять на себя функцию развития сельских территорий. Финансовая база местного сельского самоуправления весьма слаба, большинство бюджетов сельских муниципалитетов являются дотационными. У органов местного самоуправления нет подготовленных для работы в области сельского развития кадров. Все вместе ухудшает социально-экономическую ситуацию в сельской местности.

Вследствие ограничений, накладываемых Бюджетным кодексом, в России очень слабо развита система грантов. Правда, в отдельных регионах при поддержке региональной администрации существует практика выдачи грантов на поддержку инициатив сельских сообществ (Архангельская, Читинская область, Пермский, Красноярский край и др.), но нельзя сказать, что этот механизм повсеместно распространен и отработан.

Но наиболее серьезным тормозящим фактором, на наш взгляд, является сохраняющийся подход к развитию села как к производной от развития агропромышленного комплекса. В условиях, когда сельское население стремительно сокращается, когда вследствие структурной перестройки АПК сокращаются рабочие места на сельскохозяйственном производстве, необходима новая парадигма сельского развития, отвечающая реалиям российского села.

Политика сельского развития должна учитывать разнообразие и специфику регионов РФ и типов сельской местности (пригородных, аграрных, лесных, северных, периферийных и др.) Необходимо создать преференциальные условия для жизни людей на территориях, находящихся экономически в наиболее неблагоприятных условиях (отдаленных, со сложными природно-климатическими условиями). Необходимы меры, направленные на развитие не сельской местности вообще, а сельских сообществ, учитывающие национальное и культурное многообразие российских жителей села. Необходима грамотная миграционная политика, способствующая переселению в сельскую местность, в том числе меры для облегчения репатриации русскоязычного населения из стран бывшего Советского Союза. У человека должно быть право выбора, где ему жить, в городе или на селе, но выбор в пользу села наше государство, желающее сохранить свои территории, очевидно, должно поддержать.

СОВРЕМЕННОЕ РОССИЙСКОЕ СЕЛО: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Т.Г. НЕФЕДОВА,

*ведущий научный сотрудник
Института географии РАН, д.г.н.*

Большинство докладов моих коллег были посвящены экономическим проблемам сельского хозяйства. Но проблемы эти пространственно дифференцированы и тесно связаны с социальными факторами развития сельской местности. Я попробую показать сельскую реальность в ее социально-экономической и пространственной конкретности и раскрыть некоторые причины, по которым не воплощаются те или иные благие пожелания властей.

Сельской местности в определенной мере не повезло. В последние годы наложился несколько неблагоприятных факторов:

1. Последствия длительной урбанизации XX века, при которой из многих районов, особенно староосвоенных нечерноземных, уехало 2/3, а в периферийных районах и до 90% сельского населения.

2. Монофункциональность сельской местности. Вся жизнь поселений зависела и часто продолжает зависеть от одного предприятия (сельскохозяйственного или лесопромышленного). И хотя многие из них потеряли монопольные функции, с состоянием единственного крупного или среднего предприятия часто связаны и зарплаты, и безработица, и многие социальные и психологические проблемы населения.

3. Кризис собственно сельского хозяйства, проявившийся уже с 1970-х гг., и наложившийся на него общеэкономический кризис 1990-х гг., вызвавший сильную пространственную поляризацию предприятий.

4. Глобализация, дошедшая благодаря телевизорам, сотовым телефонам, компьютерам до самых отдаленных уголков.

То, что сельское хозяйство зависит от природных условий, доказывать не надо. Однако степень этой зависимости часто переоценивают. Данные по 1800 административным районам позволяют выявить довольно подробную картину типов территорий по сочетанию тепла и увлажнения, которые, естественно, подчиняются зональным закономерностям. Но районы с оптимальным соотношением тепла и влаги занимают всего 14% территории России, хотя проживает там 58% сельского населения. Правда, до 40% мировых запасов черноземов находятся в России. Это огромное богатство. Но находятся они тоже в южных районах. Особенность России в том, что новые территории Россия осваивала, в отличие от многих других северных стран, заселяя их, воздвигая в сложных природных условиях города, вокруг которых непременно возникало и «свое» сельское хозяйство.

Оценки биоклиматического потенциала земель по специальным коэффициентам можно перевести в показатели потенциальной урожайности зерновых культур, полученной на специальных участках при естественном сочетании тепла, влаги. Фактическая урожайность и в конце 1980-х гг., и в 2000-х гг. с этим потенциалом совпала лишь отчасти. Во многих нечерноземных регионах страны, особенно на их периферии, она ниже той, что обусловлена природными предпосылками. Это говорит о том, что на пространственное распределение продуктивности и состояние сельского хозяйства влияют какие-то иные факторы, кроме природных.

Многие проблемы агропроизводства в России и до 1990 г., и сейчас связаны с недоучетом региональных аспектов депопуляции и социальной деградации сельской местности. За 1959–2005 гг. Россия потеряла 19 млн сельских жителей. Наметившийся было прирост сельского населения в начале 1990-х гг. за счет внешних миграций в 2000-х гг. сменился прежним оттоком. Сельское население стремилось и стремится в южные районы, а в Нечерноземье и на востоке – в города и поближе к ним в пригороды.

Обычно внегородское пространство России представляют как некий фон, имеющий разное землепользование (леса, луга, поля и т.п.) и специализацию сельского хозяйства. Тем не менее дифференциация внегородского пространства огромна, его социально-экономический рельеф ярко выражен. Он имеет довольно устойчивые вершины и понижения. Это разнообразие связано не только с различием природных условий и культурных традиций населения. Огромную роль в организации сельского пространства играют города.

В староосвоенных районах Нечерноземья, а также в Сибири *главным фактором состояния сельской местности, развития ее инфраструктуры, экономики, количества и качества ее населения давно стало расстояние до больших городов, особенно до столиц регионов* (рис. 1).

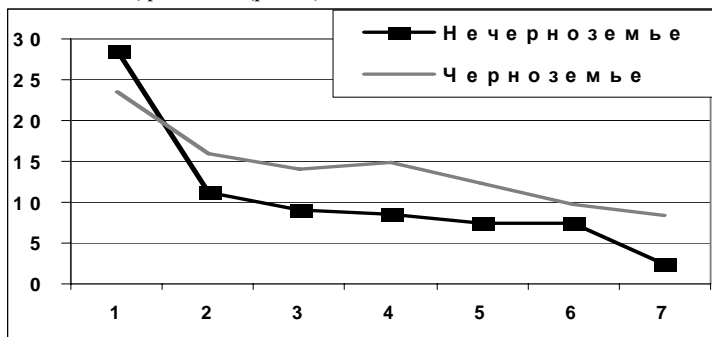


Рис. 1. Изменение плотности сельского населения в пределах регионов Европейской России по мере удаления от центров, чел./кв. км.

- 1 – районы, непосредственно примыкающие к региональному центру (пригороды),
- 2 – районы-соседи второго порядка (полупригороды),
- 3–4 – районы-соседи третьего и четвертого порядка (полупериферия),
- 5,6 и 7 – удаленные районы (периферия)

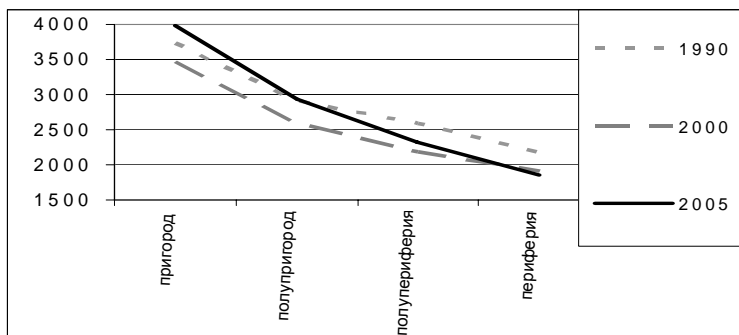


Рис. 2. Надой молока на одну корову (кг в год) в пригородах и на периферии регионов Нечерноземья в 1990, 2000 и 2005 гг.

Если взять некоторые индикаторы состояния агропредприятий: рентабельность, продуктивность и т.п., то, например, показатель надоев молока от одной коровы и в 1970–80-х гг., и сейчас резко уменьшается в нечерноземных областях от пригорода к периферии. Кризис «понизил» все характеристики, но не изменил общий экономический рельеф. Сейчас сельское хозяйство выходит из кризиса, но выход из него в 2000-х гг. «поднял» опять же пригороды и еще больше «опустил» глубинку (рис. 2). Последние 17 лет показали, что *эндогенные факторы организации внегородского пространства России очень устойчивы и играют более важную роль, чем политические (капитализм или социализм), экономические (рынок или плановое хозяйство) и институциональные изменения.*

Влияние города на окружающую территорию во многом зависит от его размера. Чем крупнее город, тем большую зону повышенной социально-экономической плотности окружающего пространства он формирует. Зависит это и от общей освоенности территории. В южных районах пригороды выделяются не так сильно, а на плотно заселенном равнинном Северном Кавказе резких различий нет.

Подобное расслоение населенного пространства России связано с относительно редкой сетью больших городов. Хотя в России около 1100 городов, население более 100 тысяч жителей имели в 2007 г. 168 городов. В Нечерноземье (без Московской области) среднее расстояние между большими городами составляет 185 км, в России в целом – 323 км. В то же время средний радиус пригородного административного района в европейской части России – около 35 км. Очевидно, что огромное пространство в Нечерноземье и на востоке стали социально-демографической пустыней или полупустыней.

Важна не только плотность сельского населения, а ее сочетание с процессами его депопуляции. Ведь депопуляция – это длительный «отрицательный социальный отбор», при котором из села уезжают наиболее молодые и активные люди. При потере более половины населения (в некоторых периферийных районах – более 2/3) и плотности сельского населения менее 5 человек на кв. км происходит, как правило, заметная деградация трудового потенциала и социальной среды сельского сообщества: преоблада-

ют люди старшего возраста, особенно сильно распространен алкоголизм. В таких районах сельское хозяйство оказывается нежизнеспособным.

Сжатие заселенной территории к югу и к городам, идущее весь XX век, расслоило и сельскохозяйственное пространство, превратив его местами в подобие швейцарского сыра. Но не только социально-демографические условия определяют успехи сельского хозяйства пригородов. В России с ее огромными пространствами близость большого города почти всегда означает лучшую обеспеченность самыми элементарными товарами и услугами, более плотную дорожную сеть, газификацию жилья, наличие водопровода. Для периферии характерны не только депопуляция, но и бездорожье, замкнутость связей, социальная апатия и часто экономическая депрессия.

В результате самое мощное сельское хозяйство у нас до сих пор существует на юге и, как это ни парадоксально, в пригородах, в т.ч. в Московской и Ленинградской областях, раньше других вставших на путь постиндустриального развития. И дело не в пригородной специализации сельского хозяйства, ведь современные технологии позволяют расширять сырьевую зону до 500–900 км. Но именно здесь в этой плотной социально-экономической среде сохранились самые надежные и продуктивные хозяйства. Сейчас в рыночных условиях, когда перестали поддерживать дотациями убыточные хозяйства, эти структуры стали даже более выпуклыми и *поляризация агропредприятий усиливается. А вместе с этим усиливается поляризация всего сельского пространства.*

Эпоха глобализации наглядно демонстрирует в России пространственную альтернативу землеемкому площадному сельскохозяйственному освоению индустриальной эпохи. На смену экстенсивному освоению идет ареальное, очаговое и даже точечное освоение, к которому наши власти оказались совершенно не готовы. Ведь районы с наиболее дееспособными предприятиями – своеобразный опорный каркас развития сельского хозяйства и сельской местности – занимают незначительную территорию: в Нечерноземье 5–10% (даже если включить Московскую и Ленинградскую области), вместе с югом – не более трети сельскохозяйственных угодий России. Есть некоторые переходные зоны, а остальное прежде освоенное пространство, особенно в староосвоенных районах, – я называю *«черными дырами» сельского пространства, для которых характерен жесточайший экономический кризис и истощение реальных трудовых ресурсов.* Это в основном российской периферия: внешняя, т.е. удаленные северные и восточные районы, и внутренняя – районы, удаленные от больших городов. Как только административное принуждение исчезло, а поток дотаций ослаб, периферийные сельские территории стали сбрасывать поголовье скота и забрасывать поля.

При этом статистика землепользования не успевает фиксировать масштабы реального опустошения земель. Если в 1990 г. разница между площадью пашни и посевной за счет паров составляла в среднем по России 12%, то к 2007 г. – около половины, а в некоторых периферийных районах до 80–90% земель, которые все еще числятся пашней, заброшены и быстро зарастают сорняками или лесом. Особенно сложная ситуация в районах рискованного земледелия вдали от городов, где наложились все три лимитирующих развитие сельского хозяйства фактора: сложность природных условий, депопуляция и сильный экономический кризис.

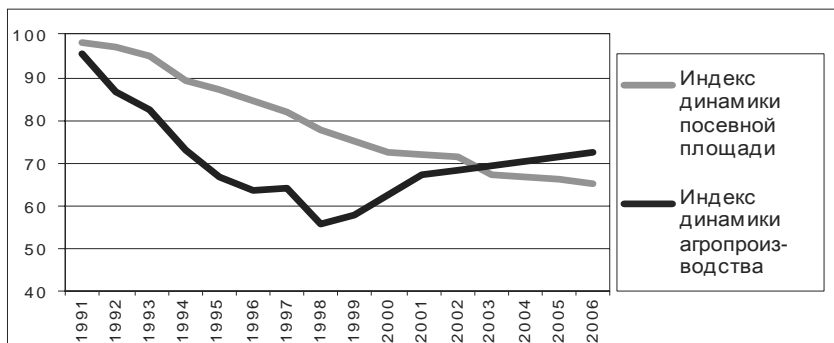


Рис. 3. Динамика сельскохозяйственного производства и посевной площади в % к 1990 г.

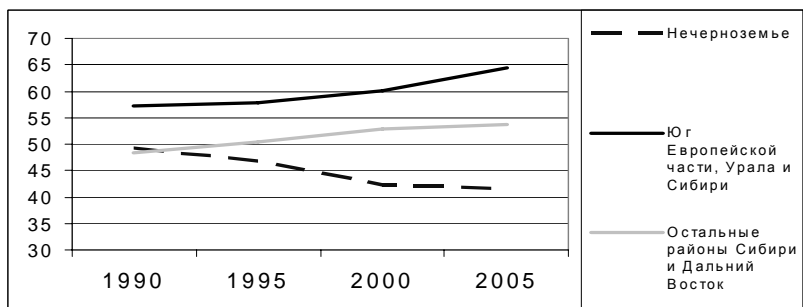


Рис. 4. Изменение доли зерновых культур в посевной площади с 1990 по 2005 гг. в разных районах России, в %

Сейчас производство растет. По сравнению с самыми худшими 1996 и 1998 годами оно увеличилось на треть. Принятая Программа развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг. предполагает рост производства еще на четверть. Однако пока речь идет о происходящем с разной скоростью в разных подотраслях восстановлении потерянного. При этом происходят серьезные подвижки и в отраслевой структуре сельского хозяйства и в его географии.

Несмотря на рост производства, посевная площадь в России продолжает сокращаться (рис. 3). Это говорит об избирательности процессов восстановления сельского хозяйства. Восстанавливаются и модернизируются отдельные предприятия на Юге и в пригородах, которые и дают существенный прирост продукции, в то время как в остальных районах кризис продолжается.

Быстрее вышло из кризиса растениеводство: уровень производства 1990 года был достигнут уже в 2004 году. Доля зерновых культур в посевной заметно увеличилась в южных районах. Сильно расширились и площади под подсолнечни-

ком. Россия после многих лет импорта зерна даже стала его экспортировать. Но одновременно роль зерновых культур уменьшается в Нечерноземье (рис. 4). В 2000-х гг. стал очевиден *переход в растениеводстве от самообеспечения регионов к усилению территориального разделения труда*.

Животноводство пережило особенно глубокий кризис. Его доля уменьшилась с 63% в 1990 г. до 45% в 2006 г. От поголовья крупного рогатого скота (КРС) 1990 года к 2007 году в России осталось менее 40%.

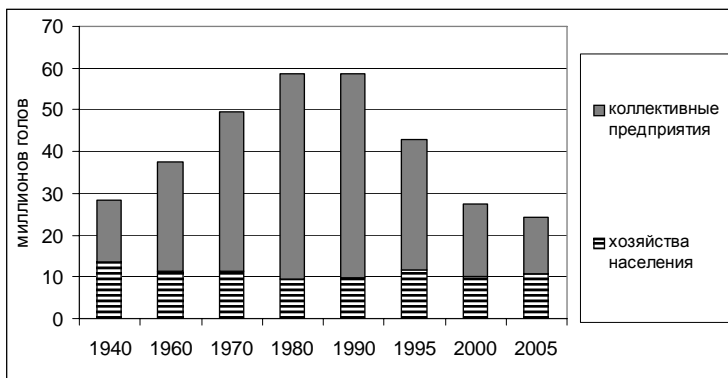


Рис. 5. Поголовье крупного рогатого скота в крупных и средних коллективных предприятиях и в хозяйствах населения, 1940–2005 гг.

Изменилась структура собственности. Основным «держателем» поголовья стали хозяйства населения (рис. 5), да и то лишь в южных районах, где лучше сохранился трудовой потенциал в сельской местности и где зерновые предприятия помогают населению с заготовкой кормов.

Причина живучести многих крупных и средних предприятий не только в том, что они востребованы городами «сверху». Главное, они востребованы местным населением «снизу». Для России с ее 73% городского населения характерна все еще высокая занятость в сельском хозяйстве, которая заметно увеличилась в кризисные годы. Официальный показатель (около 10% общего числа занятых в народном хозяйстве) отражает лишь занятость на сельскохозяйственных предприятиях. Но 16 млн личных подсобных хозяйств тратят в среднем 2–4 часа в день на сельскохозяйственные работы, а еще есть сады и огороды горожан. Оценки суммарных затрат времени на производство сельскохозяйственной продукции показали, что они больше, чем в промышленности.

В результате кризиса крупных и средних предприятий более половины продовольствия современной России, согласно статистике, производят хозяйства населения, включая горожан. В 1990-х годах произошел откат к самообеспечению населения и мелкому товарному производству. Но и здесь пространственные различия велики. Доля хозяйств населения меньше в пригородах и особенно велика на периферии регионов, где она достигает 80–90% общего производства.

С выходом части крупных и средних коллективных предприятий из кризиса доля мелких хозяйств населения должна уменьшиться. Но последние годы показали, что частный сектор имеет и внутренние резервы. *Ту нишу, которая предназначалась для фермерских хозяйств, в России заняли товарные хозяйства населения.*

В Нечерноземье происходит дальнейшее сужение зон крупнотоварного сельского хозяйства и увеличение обширных зон социально-экономической депрессии, связанной с усилением кризиса большинства предприятий. На равнинах Северного Кавказа, в Поволжье, на юге Сибири предприятия, наоборот, выходят из кризиса, но это сопровождается тем, что зерновое хозяйство как наиболее прибыльная отрасль вытесняет традиционные отрасли, особенно трудоемкое животноводство. И деградация колхозов в Нечерноземной глубинке, и изменение специализации многих южных районов в сторону резкого увеличения доли нетрудоемкого растениеводства дают сходные импульсы: растет доля незанятого сельского населения, а следовательно, и экономическая роль частного подворья.

В то же время именно от предприятий хозяйства населения часто получают необходимые ресурсы, прежде всего корма для скота и технику. Множество финансово несостоятельных предприятий продолжает существовать благодаря тому, что они нужны местному населению. Ради этих отношений люди ходят на работу, месяцами не получая зарплаты, не забирают свой земельный и имущественный паи из предприятий. В таких условиях банкротство убыточных предприятий может привести к социальной катастрофе в деревне.

Классический симбиоз предприятий и мелкого частного хозяйства наблюдается в зерновых районах Поволжья. При расширении производства зерна и упадке животноводства в крупных хозяйствах товарное животноводство на колхозных кормах стало развиваться в индивидуальных хозяйствах населения, что позволило сохранить и даже увеличить поголовье скота. Сходные процессы наблюдаются на Юге, только там из-за большой населенности сел и недостатка пастбищ сельские жители чаще выращивают на колхозном зерне свиней и птицу.

Сформировались даже целые районы высокотоварного индивидуального хозяйства: луковые, огуречные, помидорные, скотоводческие и т.п. Они, как правило, хорошо известны в своих регионах, но их общероссийская география остается неизвестной.

Мы работали в самых разных областях: в нечерноземных, северо-кавказских, поволжских. Но чтобы наглядно показать, насколько разные миры формируются в пределах даже одного региона, приведу пример Костромской области. Когда мы на эти разные миры накладываем конструирование единого будущего без учета обратной связи, как это делает правительство, мы получаем абсолютно разные результаты.

Ситуация здесь весьма типична для Нечерноземья. Только в пригородном Костромском районе с 1959 г. почти не изменилась численность сельского населения, в то время как во всех остальных районах его осталось менее трети, а, например, в Угорском поселении – главном объекте нашего исследования – пятая часть. Посевная площадь в пригороде областного центра также почти не изменилась, а на периферии уменьшилась в 5–10 раз. Сельское хозяйство на периферии староосвоенных регионов попросту умирает.

Конференция «Польское и российское село перед вызовами глобализации»

В Костромском пригороде на 3% территории области живет пятая часть ее населения и производится четверть всей агропродукции области. Здесь находятся крупнейшие агропредприятия, сформировавшие свои агропромышленные цепочки и имеющие торговые сети в Костроме.

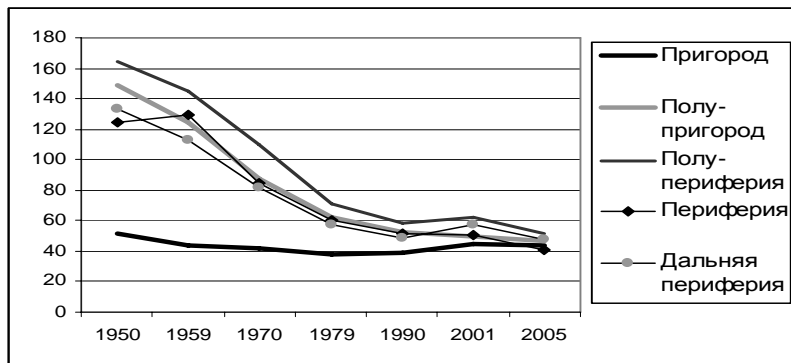


Рис. 6. Изменение численности сельского населения Костромской области по мере удаления от Костромы с 1950 по 2005 гг., тыс. человек



Рис. 7. Население на территории современного Угорского сельского поселения, с 1897 по 2007 гг., человек

За счет чего выживают пригороды? Главное – человеческий потенциал (плотность населения в Костромском районе – 22 человека на кв. км, в то время как в соседних районах – уже 6–10, а на периферии 2–3 человека). Здесь активно используется накопленный в советское время производственный потенциал. Именно в таких районах можно говорить о развитии. Сюда приходит бизнес, обычно не местный, а, например, вологодский и, конечно, московский. Здесь идет укруп-

нение предприятий, проглатывание сильными слабыми, поскольку предприятиям не хватает земли и оборотных средств. Здешние жесткие менеджеры несравнимы с руководителями глубинки, из которой урбанизация выкачала лучшие кадры. Средний надой молока на одну корову здесь более 4500 кг, а в некоторых предприятиях достигает почти западного уровня – 6000 кг. А на периферии области – недотягивает и до 1500 кг – пародия на сельское хозяйство.

В прошлом году мне удалось сделать две карты Угорского сельского поселения и хозяйства, расположенных в Мантуровском районе на периферии области. Одна – по материалам фотосъемки 1979 г. В бывшем тогда колхозе им. Ленина распаханнные поля занимали 2,3 тысячи га, на которых зерновое хозяйство поддерживалось в советское время невероятными усилиями и затратами. Вторая карта – современное землепользование, представленное в основном залежами на месте пашни, на которых выросли либо сорные травы в рост человека, либо восстанавливается лес. Важно подчеркнуть, что официальная статистика землепользования совершенно неадекватно отражает процессы забрасывания земель. Согласно ей, площадь пашни в СПК «Свобода», что на месте колхоза, сократилась до 1,3 тыс. га. Но реально распахивается в последние годы не более 170–180 га, остальная пашня заброшена. То есть произошло сокращение посевных площадей более, чем в 10 раз. Поголовье скота тоже уменьшилось на порядок.

В идеале при уходе индустриального землеемкого сельского хозяйства в местах еще населенных предполагается *переход к частному товарному сельскому хозяйству и к многофункциональности экономики*. Но возможности такого перехода *ограничены в таких районах человеческим капиталом*. Кажется бы, демографическая катастрофа в Угорском сельском поселении налицо: от 3200 человек в 1926 г. осталось 386 (рис. 4). Но ведь это не так уж мало – 196 человек в трудоспособном возрасте. Из них в полуживом сельскохозяйственном кооперативе занято 30 человек (было 120), столько же в бюджетной сфере. Еще есть лесхоз (12 человек), 3 человека – в магазине и 4 – на пилораме. Все. Более четверти населения на отходе в городах, еще четверть – безработные. Все выпускники школ уезжают в города.

Таким образом, о количественном дефиците трудовых ресурсов говорить не приходится. *У нас все еще избыток населения в сельской местности*, даже в таких глубинных депопулированных районах. Но совершенно очевиден дефицит качественный.

Тем не менее и в такой российской глубинке сказывается *глобализация, вернее, ее информационная составляющая*. Почти все в деревнях имеют телевизоры, сотовые телефоны (даже бабушки для связи с детьми в городе). У некоторых есть даже компьютеры. Но, разрушив архаичность и оторванность деревни, глобализация лишь подключила остатки сельской молодежи к мировым процессам. Теперь заканчивающих школы уже не удержать в деревне и тем более не привлечь туда после учебы в городе ни повышенными зарплатами, ни строительством домов, как предполагает правительство. *Глобализация отодвинула чисто экономические критерии на второй план, выдвинув вперед проблему важности соответствующей запросам молодежи и отсутствующей в глубинке социальной среды*.

И все же глобализация сделала свое дело. Она привнесла кусочки городской жизни – дачников – даже в такие удаленные уголки. Дачные зоны Москвы и Санкт-Петербурга сомкнулись на юге Новгородской и Псковской областей, захватив и Костромскую. Готовность передвигаться у горожан увеличилась. Огромные территории уже превратились в окраины мегаполисов. И это – один из самых реальных путей развития подсобных сельских районов. Но только сезонно и только в отдельных очагах с соответствующей доступностью и красотой природы.

Местные власти, несмотря на уже значительный срок дачного заселения глубинки, не готовы к этой инновации. Их стратегическое мышление очень консервативно, они по-прежнему надеются на то, что «государство одумается» или на то, что придет бизнес и будут восстанавливать, хотя бы частично, землеемкое индустриальное сельское хозяйство. И областные и районные власти *не заинтересованы в сохранении дорогой постоянной инфраструктуры ради сезонного летнего населения*, которое они не воспринимают как свое.

Глобализация ведет также к нарушению ценовых пространственных перепадов. Ведь повышенный спрос на что-то в условиях такого социально-экономического коллапса не увеличивает предложение, а ведет лишь к повышению цен, от чего страдает прежде всего местное население, не способное столько платить, как москвичи, что также подстегивает их к отъезду.

Так что дачное заселение извне пока получается, а стабильной сети услуг не создается, т.е. постиндустриальная экономика в российской деревне не получается.

Заключение

Главное в современной территориальной организации сельского хозяйства – это его поляризация, повышение роли лидеров (предприятий и целых районов) и усугубление положения отстающих. Формируется опорный каркас коллективного сельского хозяйства, состоящий из наиболее перспективных комплексных животноводческо-растениеводческих районов и ареалов узкоспециализированного хозяйства. Последние дополняются специализированными районами частного хозяйства.

Природные, демографические и экономические факторы развития сельского хозяйства всегда переплетены, формируя единое социально-экономическое пространство. Их распределение – не феномен последнего десятилетия: оно осталось тем же, что и в советское время, что говорит о существовании устойчивых пространственных закономерностей организации сельской местности и хозяйства, прежде всего по осям «Север-Юг», «Запад-Восток» и «Пригород-Периферия». Изменился характер приспособления сельского хозяйства к природным и социально-экономическим факторам. Можно отметить: 1) усиление территориального разделения труда между Севером и Югом и сдвиг сельского хозяйства в районы с более благоприятными агроклиматическими условиями, 2) изменение специализации сельского хозяйства с усилением в южных районах растениеводства, 3) усиление роли пригородов в развитии сельского хозяйства отдельных регионов, особенно в Нечерноземье и в Сибири. Наблюдается также повышение влия-

ния этнических различий на организацию и результаты сельскохозяйственной деятельности даже в коллективном секторе, не говоря об индивидуальном хозяйстве.

Можно прогнозировать, что указанные выше тенденции сохранятся и определят в конечном итоге пространственную конфигурацию российского сельского хозяйства и сельской местности. Основное производство сосредоточится в районах с более благоприятными природными условиями: в Центральном Черноземье, на равнинном Северном Кавказе, в Поволжье и на юге Сибири. Вслед за растениеводством там начнет постепенно восстанавливаться и животноводство, в т.ч. со значительным участием мелких хозяйств населения, фермеров и крупных агропромышленных корпораций. В Нечерноземье и в Сибири сохранится в основном пригородное сельское хозяйство, несмотря на дороговизну земли и на его вытеснение другими землепользователями, в т.ч. строительными фирмами, дачниками. Оно станет еще более интенсивным и неземлеемким. За пределами пригородов выживут те хозяйства, которые способны обеспечить поставки качественного сырья пищевым предприятиям. Главным станет не расстояние перевозок сырья, а дефицит на периферии качественных трудовых ресурсов.

В то же время основу понимания современного сельского хозяйства уже не могут составлять только его технико-экономические показатели. Сельское хозяйство, особенно в кризисное время, тесно связано с образом жизни местного населения и разными способами ведения индивидуального хозяйства, функционирующего в тесном симбиозе с коллективными предприятиями и сопоставимого с ними по объемам производства.

Экономическая поляризация всегда сопровождается поляризацией социальной. Можно выделить относительно устойчивые сельские районы в пригородах, на Юге и в некоторых республиках, лучше сохранивших демографический потенциал, и районы наиболее тяжелой депрессии, где социально-демографическая деградация сочетается с экономическим коллапсом сельского хозяйства. Это прежде всего северо-восток Европейской России и многие районы Сибири. Их кризис связан с продвинутым ранее в неблагоприятные природные условия сельским хозяйством, прежде всего растениеводством. На северо-западе страны депрессия сельского хозяйства связана больше с депопуляцией населения. Главная проблема депрессивных сельских районов заключается в том, что здесь деградирует социум, который экономическими мерами восстановить трудно. Надежды на то, что в таких районах вместо крупных предприятий появится много фермеров и других товарных частных хозяйств, не оправдались. Им тоже нужна определенная социальная среда и работники. На окраинных сельских территориях происходит отмирание старого уклада жизни и хозяйствования с огромными потерями освоенного пространства.

Проникая в деревню, глобализация привносит в нее иную систему ценностей, которая входит в острое противоречие с условиями жизни и работы в деревне. Молодежь в маргинальных районах уже не удержать в деревне ни рабочими местами, ни отдельными мероприятиями местных и федеральных властей. В Нечерноземье исключение составляют лишь территории двух типов: пригороды, где давно уже сложился симбиоз города и деревни, позволяющий селянам пользо-

ваться плодами городской жизни, и архаичные местности (медвежьи углы), куда глобализация еще не дошла, но дойдет. В остальных местах, наложившись на длительный процесс еще не закончившейся в России урбанизации, глобализация только усилит деградацию деревни. Умирающие деревни спасут разве что городские дачники, да и то избирательно. Но они не спасут ни сельское хозяйство, ни сельское сообщество.

Тем не менее будущее сельского хозяйства и его способность обеспечить население продовольствием вовсе не выглядят катастрофичными. Дело не в количестве сельского населения и числе занятых в сельском хозяйстве, а в производительности их труда. Можно ожидать, что по мере выхода страны из кризиса и адаптации оставшихся предприятий к новым экономическим отношениям, во многом благодаря территориальному разделению труда его производительность, а также продуктивность сельскохозяйственного производства будут и дальше расти при уменьшении числа занятых (как это происходит, например, в Венгрии, Чехии, Польше). Выход из кризиса южных регионов, сохранение и даже улучшение в результате притока мигрантов там трудового потенциала села позволяют надеяться, что основная сельскохозяйственная зона России сохранится и увеличит свое значение. А сложившаяся в результате реформ многоукладность сделает сельское хозяйство более мобильным.

Библиографический список

1. Иоффе Г.В., Нефедова Т.Г. Центр и периферия в сельском хозяйстве российских регионов // Проблемы прогнозирования. 2001. № 6.
4. Нефедова Т.Г. Сельская Россия на перепутье. Географические очерки. М.: Новое издательство, 2003а.
5. Нефедова Т.Г. Пространственная организация сельского хозяйства России // Известия РАН. Сер. геогр. 2003б. № 5.
6. Нефедова Т., Пэллот Дж. Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? М.: Новое издательство, 2006. 316 с.
7. Нефедова Т.Г. Увидеть Россию // Отечественные записки. Т.32: «Анатомия провинции», 2006.
8. Нефедова Т.Г. Костромская провинция в поисках экономической ниши // Отечественные записки. Т.32: «Анатомия провинции», 2006.
9. Нефедова Т.Г. Сельское хозяйство России: пространственная организация и современные тенденции // Общество и экономика, № 2, 2008.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СЕЛА В УСЛОВИЯХ ВЫЗОВОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Л.В. НИКИФОРОВ,

*руководитель Центра современной политической экономики РАН,
профессор, д.э.н.*

Т.Е. КУЗНЕЦОВА,

главный научный сотрудник Института экономики РАН, д.э.н.

1. Развивающаяся мировая глобализация, являющаяся одним из важнейших направлений перемен в мироустройстве, ощутимо и противоречиво влияет на процессы и перспективы развития аграрной сферы и села. Можно выделить несколько аспектов такого влияния:

- Глобализация делает доступными аграрные рынки для внешних производителей и поставщиков аграрной продукции и тем самым резко усиливает конкуренцию между отечественными и внешними субъектами аграрных рынков. При этом в ряде случаев ослабляется продовольственная безопасность отдельных стран.

- Глобализация расширяет возможности техно-технологического переоснащения аграрной сферы, расширяет процессы агропромышленной интеграции и социальные перемены на селе, в то же время, способствуя в ряде случаев подчинению аграрной сферы промышленным монополистам и создавая базу для ухудшения положения аграрных производителей, и т.п..

- Возникающие глобальные наднациональные монопольные структуры начинают использовать природные, земельные, трудовые и другие аграрные и сельские ресурсы, разрушая сложившуюся систему внутренних сельских и региональных взаимосвязей и ослабляя воспроизводство села и сельской поселенческой сети как особой общественной системы.

- В целом глобализационные тенденции вызывают потребности в разработке и реализации мер по защите села и аграрной сферы и формированию механизмов, обеспечивающих такую защиту, включая механизмы аграрной политики. Эти меры тем более необходимы, что влияние глобализационных процессов может подорвать перспективы развития села как специфической сферы организации жизнедеятельности и жизнеустройства людей, что противоречит растущим потребностям и интересам рационального использования сил и средств живой природы и поддержания экологического равновесия.

В целом же процесс глобализации проявляется в начавшемся переходе многих стран к посткапиталистическим и постиндустриальным формам экономического и общественного развития. Специфические черты каждой из стран все в большей мере используются как фактор не только мобилизации внутреннего потенциала отдельных стран, но и международной наднациональной интеграции,

позволяющей создавать макросреду устойчивого развития и перехода на инновационный путь, рациональнее осуществлять оборот ресурсов, проводить структурные сдвиги, переходить к новым типам общественного устройства и т.д. Неизбежные в этом случае противоречия и определенные текущие потери для отдельных стран могут компенсироваться получаемым синергетическим эффектом и улучшением долгосрочных перспектив развития.

Это в первую очередь относится к развивающейся интеграции стран Западной Европы в рамках Европейского союза. Интеграция, обеспечив общность ряда направлений социально-экономической трансформации, ведущей к становлению посткапиталистических систем, определяет основы и порядок движения ресурсов различных секторов хозяйства, в том числе и сельского хозяйства, использования финансовых средств с учетом особенностей разных стран. Вступление в Европейский союз ряда стран Восточной Европы способствовало развертыванию европейских процессов общественной трансформации и получению ими экономической поддержки в целях рационализации структуры аграрного производства, важной как в целом для ЕС, так и для трансформации каждой из стран.

2. В России ответы на основные вызовы глобализации, связанные с развитием ее сельской сферы, села и крестьянства, предполагают необходимость решения комплекса сложнейших социально-экономических, структурных, техно-технологических и других стратегических задач развития страны, реализации ее национальных интересов и обеспечения благоприятной среды жизнедеятельности и высокого уровня жизнеобеспеченности широких слоев народа, необходимость использования всех многообразных особенностей страны, ее пространственного, человеческого, природно-ресурсного, экономического, социального и иного потенциала.

Ответы на вызовы глобализации должны базироваться на учете всех групп особенностей страны, связанных, во-первых, с ее естественно-природными характеристиками; во-вторых, с национально-историческими чертами; в-третьих, с геоэкономическим и геополитическим положением страны; в-четвертых, с ее состоянием в данный исторический период.

Специфика России заключается в том, что ее особенности столь многообразны и масштабны, что они превосходят не только особенности многих отдельных стран, но и целых групп стран.

Особенности России представляют собой сложную совокупность естественно-природных, исторически сложившихся, пространственных, производственных, социально-экономических и других характеристик. Эти особенности, во-первых, предопределили существенную специфику путей и форм общественного развития страны и, во-вторых, превратили ее в один из особых мировых цивилизационных центров.

Россия обладает рядом естественно-природных особенностей и многими особенностями, возникшими в процессе исторического развития. Некоторые специфические черты России могут быть преодолены в ходе развития процесса глобализации и перемен, происходящих в стране и в мире. Однако многие особенности страны, присущие ей генетически, видоизменяясь под воздействием развивающейся внутренней и внешней среды, воспроизводятся по своей сути.

Особенности России (так же как и других стран) противоречивы с точки зрения их воздействия на экономическое и общественное развитие страны. Как правило, одна и та же особенность служит базой развития и в то же время осложняет его. Кроме того, особенности России так или иначе связаны друг с другом, предопределяют и являются продолжением друг друга. Поэтому умение превратить особенности страны, в том числе и аграрные, в источники приращения различных сторон ее реального потенциала предполагает создание соответствующей социально-экономической и в целом общественной среды. Все это полностью относится и к аграрному потенциалу.

С точки зрения учета и реализации сельских и аграрных возможностей страны наибольшее значение имеют *пространственные особенности России*.

Пространственно-географические характеристики страны раскрываются и конкретизируются в целом ряде особенностей, прежде всего *естественно-природных*, среди которых выделяется разнообразие природно-климатических условий и зон, создающих предпосылки для специфики форм сельского расселения и различных направлений развития земледелия. Они предопределяют особую роль в развитии страны аграрного фактора и села. На протяжении всей истории существования Руси и России аграрный и в целом сельский уклад не только обеспечивали получение соответствующей продукции, но и были опорной базой освоения территории, формировали изначальные основы культуры и менталитета, национальных черт российского народа, делали Россию Россией.

3. Во многом под влиянием именно аграрного фактора складывалась специфика общественного устройства страны и характер перемен в нем, образ жизни населения, особенности организации производства и выбор хозяйственной специализации, формы транспортных связей, особенности социально-культурного и духовного развития народа и т.д.

Все это следует учитывать при определении направлений и перспектив развития страны в условиях глобализации. Между тем в последнее время в государственной политике и науке имеют место недооценка пространственных и аграрных особенностей России и их роли в прогнозах ее будущего развития.

Значение пространственно-природного и аграрного факторов для истории России настолько велико, что зачастую именно им объясняется весь ход исторического развития страны. Так, «тяжелыми, суровыми природно-климатическими условиями России» объясняет ее судьбу Л.В. Милов. «В таких условиях для получения минимального результата необходима наибольшая концентрация труда в относительно небольшой отрезок времени... Отсюда необходимость для российского крестьянина высоких темпов работ, крайнего напряжения сил, удлинения рабочего дня, использования детского труда и труда стариков»¹.

В определенном смысле рассуждения Л.В. Милова развивают мысли А.И. Васильчикова о том, что «земли наши оказались не так обильными, ...мы поставлены самой природой, территориальными и климатическими условиями нашей страны в положение очень невыгодное в сравнении с другими производительными

¹ *Милов Л.В.* Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса. М., 1998, с. 555.

ми странами... Хотя большая полоса России, называемая черноземной, и славится плодородием почвы, но она терпит недостаток в двух главных двигателях всякой производительности – топливе и воде, и эти лишения едва ли не подрывают все выгоды сельского хозяйства в этом крае... Всякий хозяин в России, богатый и бедный, должен иметь двойной запас платья и обуви, зимней и летней, двойной комплект повозок – телегу и сани, он должен запастись топливом и кормом на 6–7 месяцев; от губительного действия морозов и оттепелей всякие сооружения, мосты и мостовые, дороги и строения разрушаются у нас скорее... требуют частых поправок и ремонта, налагая, таким образом, на жителей тяжкие работы и повинности по содержанию всего этого в исправности»².

В постсоветский период (в период глобализации) в оценке территории России, ее пространственного и ресурсного потенциала возникла резко противоположенная позиция. Стала возникать дискуссия о том, благо или нет для России ее ресурсные богатства и огромная территория. Стала высказываться позиция, согласно которой «мы отдаем нашим необъятным просторам больше, чем мы получаем от них. Они как бы высасывают соки из организма страны, постоянно подталкивая ее на путь экстенсивного развития. И если бы за Уралом плескался океан, то, скорее всего, Россия уже давно была бы полноправным членом сообщества цивилизованных стран»³. Подобные суждения в начале рыночных реформ встречались довольно часто, а по отношению к аграрной сфере они были особенно резки. Обвинения в том, что это «черная дыра» российской экономики в монетаристской риторике, возникали каждый раз, когда речь заходила о необходимости поддержки сельского хозяйства и сельхозпроизводителя.

Аграрная политика, базирующаяся на подобных рассуждениях, и аграрная реформа 90-х годов XX века, проведенные не на основе использования накопленного к этому времени реального сельского и аграрного техно-технологического и социального потенциала, а обосновывавшиеся мифическими установками на возвращение к крайне неоднозначной для России Столыпинской реформе достижения преобладающей роли фермерского хозяйства при одновременном пренебрежительном отношении к аграрной сфере и селу как к «черной дыре», привели к быстрой деградации аграрного сектора и села.

В очередной раз разрушение сельскохозяйственного производства, теперь уже крупного, и созданной под него сельской инфраструктуры вместо того, чтобы трансформировать аграрную сферу страны на основе исторически присущих ей многообразных хозяйственных форм и механизмов, адекватных ее территориальным и природным условиям, таких, например, как различные типы и виды кооперации, поставили под угрозу существование сельского хозяйства и сельской сферы, а вместе с ними продовольственную независимость страны.

4. За годы реформ существенно ухудшились производственные и социальные показатели сельскохозяйственного производства, условий труда и жизни населения на селе.

² Васильчиков А.И. Сельский быт и сельское хозяйство (СПб.,1881). В кн.: Кооперация. страницы истории. М.: Наука, 2001. С.184.

³ Трейвиш А.И., Шулер В. Теоретическая география, геополитика и будущее // Свободная мысль. 1992. № 12. С. 27.

Производство валовой продукции сельского хозяйства, которое и в советский период не соответствовало ресурсам страны, сократилось в 2 с лишним раза. Посевные площади уменьшились практически во всех регионах страны. В целом по стране посевная площадь сократилась в 1,5 раза, площадь обрабатываемой пашни – в 1,3 раза. Площадь под зерновыми культурами уменьшилась в 1,4 раза. Произошло некоторое перераспределение посевной площади между разными категориями хозяйств, но не такое заметное, как в структуре производства продукции. В производстве зерновых культур удельный вес сельскохозяйственных предприятий сократился почти на 15 процентных пунктов, в то время как в хозяйстве населения, которое практически не занималось производством зерновых, их удельный вес вырос, а фермерские хозяйства стали производить 20% зерновых в стране. Производство молока в сельскохозяйственных предприятиях сократилось настолько, что наиболее крупным производителем молока стало личное подсобное хозяйство населения. В целом, производство молока уменьшилось в 1,7 раза. Производство скота и птицы в убойном весе сократилось почти в 2 раза, причем изменилась структура его производителей. Если в 1990 г. сельскохозяйственные предприятия производили 82,7% производимого в стране мяса, то в 2007 г. их доля уменьшилась до 49,5%. Удельный вес личного подсобного хозяйства вырос с 17,3% до 45,5%. Фермерские хозяйства производят не более 5% мяса в стране. поголовье скота с 1995 года сократилось на 60%. Основным производителем сельскохозяйственной продукции в стране в результате стало личное подсобное хозяйство. Крупное производство, представленное агрохолдингами, часто недостаточно специализированными, имеющими сложную закрытую структуру, составляет не более 15–20% продукции сельского хозяйства. Важным фактором негативных тенденций в сельскохозяйственной сфере явилось отсутствие эквивалентных отношений между сельским хозяйством и другими отраслями экономики страны. Это лишило сельское хозяйство ресурсов не только для расширения, но и простого воспроизводства.

Такая ситуация привела к тому, что Россия вынуждена была резко включиться в глобальный аграрный процесс, но не как производитель, обладающий огромным сельскохозяйственным потенциалом, а как импортер практически всех видов продовольствия. За последние 10 лет стоимость ввезенного в страну продовольствия увеличивалась ежегодно на 30% и достигла к 2007 году 30 млрд долл⁴. Сельскохозяйственное производство России перестает быть одной из важнейших отраслей ее экономики.

5. На примере российского сельского хозяйства можно проследить противоречивое влияние глобализации на аграрную сферу и село при аграрной политике, не учитывающей специфику страны и предполагающей необходимость государственной поддержки аграрной сферы. Сельское хозяйство России стало одной из самых открытых ее отраслей, притом что уровень государственной поддержки до начала реализации национальных проектов был одним из самых низких в мире.

На протяжении всех реформенных лет в России наблюдаются самые низкие ставки импортных пошлин, российский рынок – один из самых доступных, причем эту доступность слабо сдерживают фитосанитарные меры, часто выступающие единственной преградой, поддерживающей отечественного аграрного товаропроизводителя.

⁴ «Эксперт». 2–8 июня 2008. № 22. С. 39.

В 2004 году был принят закон, согласно которому все субсидии сельскому хозяйству были переведены на региональный уровень. (Между тем в гораздо более развитых, чем Российская, федерациях, таких как США и Германия, на федеральный уровень приходится до 90% всей государственной поддержки сельского хозяйства, в России – 20%.) Такая политика привела к усилению торговых «войн» между российскими регионами, нерациональному использованию аграрного потенциала страны, разрыву единства внутреннего рынка, к таким парадоксам, при которых в Тюменской области производство сельскохозяйственной продукции оказывается более выгодным, чем в южных регионах страны с лучшими землями и теплым климатом. Дело в том, что основные богатые регионы, способные финансово поддерживать свое сельское хозяйство, расположены в северных широтах.

Сюда же примыкали и другие действия государства. В частности, на ситуации в аграрной сфере страны сказалась и проведенная в сельском хозяйстве приватизация земли и имущества, а точнее, формальное закрепление за бывшими колхозниками и работниками совхозов земельных и имущественных паев, которые реально в физическом виде или в виде реальных денежных компенсаций им выданы не были. Задача наделения крестьян землей была решена таким образом, что деформировала земельные отношения, выдавив из сельской сферы или сделав безземельными наемными работниками значительную часть крестьян, вынужденных, чтобы выжить в сложных условиях развала сельскохозяйственных предприятий, безработицы, отсутствия средств к существованию, продавать свои паи. Преобладающая часть паев в хозяйствах практически всех регионов быстро оказалась скупленной руководством бывших колхозов и совхозов, ряд которых стал удачливыми фермерами, или оставшимися руководителями хозяйств, однако и в том и в другом случае имеющими доступ к тому, что называется административным ресурсом. Использование же своего пая в форме земельного надела работником сельскохозяйственного предприятия для ведения, например, того же фермерского хозяйства оказалось практически невозможным. Сложности вызывались и правовым оформлением этой акции, и организационными причинами, надел земли, например, выделялся на неудобьях, на окраинных землях, вдали от дорог, при этом земля оказывалась, как правило, не лучшего качества. Другая, также весьма значительная, часть паев была приобретена крупными, в том числе олигархическими структурами и спекулянтами, далекими от сельскохозяйственного производства.

6. Между тем в России есть все основания не только для самообеспечения продовольствием, но и для того, чтобы страна стала крупным экспортером разнообразной сельскохозяйственной продукции. Для этого необходимо изменить отношение к селу, аграрной сфере и к российскому крестьянству.

В современный момент, когда во многом исчерпаны ресурсы производства продовольствия в мире, обостряется продовольственный кризис, идет повсеместный рост цен на него, а проблема продовольствия становится глобальной, у России появляется шанс изменить ситуацию в отечественном сельском хозяйстве, используя данный глобальный вызов в интересах народа страны, ее крестьянства. Тем более это важно, поскольку продовольственная проблема – это глобальная мировая проблема на все времена.

Изменение ситуации в аграрной сфере неотделимо от изменения отношения к российскому селу и созданию условий для его нормального экономического и социального воспроизводства. Это тем более важно сделать, что развивающаяся глобализация весьма противоречиво влияет на сельскую систему, во многом нарушая сложившиеся внутренние сельские и сельско-городские связи под влиянием урбанизации, частичного включения села в сферу интересов отечественных и транснациональных монополий.

Подобного рода процессы вместе со свойственными для России периодами произвольного обращения с селом могут поставить под вопрос сохранение перспектив его развития, что было бы губительно для страны. Преобразования на селе действительно разумны и общественно эффективны лишь тогда, когда их пути и формы обеспечивают развитие села как специфической сферы жизни и хозяйственной деятельности соответствующим образом меняющимся условиям. В противном случае эта среда становится фактором деградации или исчезновения села как общественного явления.

Периоды деградации сельского хозяйства и разрушения сельской поселенческой сети, ликвидация деревень, маргинализация функций малых городов страны и т.п. привели к резкому ухудшению освоения и использования российского пространства и всего потенциала страны.

По данным переписей 1989 г. и 2002 г., почти в 2 раза увеличилось число сельских поселений с численностью населения до 6 человек и на 6% с численностью до 10 человек как свидетельства измеления сельских поселений. Выросло и число крупных сельских поселений с численностью свыше 3000 тыс. человек, а вот число сельских поселений с численностью от 11 до 3000 человек сократилось почти на 15 тыс. Общая численность населения за эти годы во всех сельских поселениях сократилась почти на 40 тыс. человек.

Происходит и измеление малых городов. Число городов с численностью населения до 20 тыс. человек выросло на 69 с 1989 г. по 2007 г., причем численность населения в них увеличилась на 688 тыс. В результате численность населения этого типа малых городов в среднем на один город сократилась до 12,1 тыс. человек. В целом число городов с численностью до 100 тыс. человек сократилось с 523 до 512.

Изменение сельской поселенческой сети усложняет решение проблем ее благоустройства. Ввод в действие водопроводных сетей в селе сократился к настоящему времени по сравнению с 1990 г. в 5 раз, газовых сетей по сравнению с 1995 г., в 1,4 раза. Почти 28% сельских поселений не имеют связи с дорогами с твердым покрытием. Около 4% деревень не обслуживаются почтовой связью.

По основным социальным характеристикам современное российское село также существенно отстает от города. В нем выше уровень безработицы. Ниже уровень доходов. Оплата труда в сельском хозяйстве составляет 43% от средней денежной оплаты труда в целом в экономике страны. Удельный вес крайне бедных в городе равен 48,4%, в селе – 51,6%.

Эти процессы дифференцированы по регионам, причем сокращение, точнее исчезновение, сельских средних поселений характерно особенно для и так слабо заселенных регионов страны.

7. В России постепенно, но без влияния процессов, наблюдающихся в мировой аграрной сфере, приходит осознание пагубности сложившегося отношения к селу и аграрному производству. С реализацией национальных проектов ситуация начинает немного улучшаться, в сельскую сферу пошли инвестиции, открылись кредитные линии, стало меняться положение в социальной сфере. Однако национальных проектов недостаточно для решения коренных аграрных и сельских проблем. Для этого необходима разработка комплексной стратегии освоения и организации пространства России, увязывающей производственные, инфраструктурные, социально-бытовые аспекты, органично включающей сельско-аграрную проблематику и дифференцированной по регионам. Такая стратегия могла бы стать базой эффективного включения России в мировые глобализационные процессы.

Главное стратегическое перспективное направление развития российского села представляется наиболее обособанным (с учетом особенностей страны) в постепенном все большем ослаблении производственной и социально-экономической его обособленности от города, в возникновении и поэтапном углублении многоаспектной их интеграции, в становлении единой социально-экономической системы «город-село».

Интеграционные тенденции и процессы, включая и глобализацию, выражают основную закономерность всего общественного прогресса – возрастание и усложнение общественных связей, усиление цельности общества при одновременном усложнении его внутренней структуры. Интеграция является базой сохранения и нарастания позитивных особенностей сельского и городского потенциала и умножения совокупного потенциала общества.

Концепция интеграции города и села исходит из признания сложных неоднозначных связей между общими основами города и села и существующими социально-экономическими отношениями. Она базируется на усложнении внутренних и внешних производственных связей и всех социальных отношений, на необходимости развития и использования потенциальных возможностей различных социальных типов хозяйства и соответственно многообразных форм собственности и общественных укладов. Интеграция города и села предполагает обязательность системы социально-экономических компенсаций как фактора социального сближения и выравнивания условий жизнедеятельности городского и сельского населения, но без их копирования, возрастание разнообразия региональных форм социального развития города и села, учета местных особенностей и включения местной инициативы, производственную и социальную обусловленность многообразия сельских и городских поселенческих форм начиная от самых мелких поселений, включаемых в многоуровневые расселенческие системы и т.д.

Интеграция города и села может стать одним из важных направлений обновления современной российской общественной системы, базой комплексного решения производственных агропромышленных проблем, обеспечения рационального использования территориального, ресурсного и социального потенциала села и города, улучшения экологических условий и социальной активности населения, движения страны к историческому устройству, синтезирующему ее особенности и мировые процессы.

ПРОБЛЕМЫ ДНЯ

Особенности формирования конкурентной стратегии предпринимательских структур

The peculiarities of the competitive strategy shaping for business structures

А.И. АЗАРИН,

преподаватель филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Липецке, член Липецкого регионального отделения общественной организации «Вольное экономическое общество России»

Т.В. КОРЯКИНА,

преподаватель филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Липецке, член Липецкого регионального отделения общественной организации «Вольное экономическое общество России»

И.Л. ФИЛИНСКИЙ,

преподаватель филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Липецке

A.I. AZARIN,

Lecturer of All-Russian Distance Institute of Finance and Economics (Lipetsk Branch), Member of the public non-governmental organization (Lipetsk Branch) – «The Free Economic Society of Russia»

T.V. KORYAKINA,

Lecturer of All-Russian Distance Institute of Finance and Economics (Lipetsk Branch), Member of the public non-governmental organization (Lipetsk Branch) – «The Free Economic Society of Russia»

I.L. FILINSKIY,

lecturer of All-Russian Distance Institute of Finance and Economics (Lipetsk Branch)

Аннотация

В статье раскрываются современные подходы к формированию конкурентной стратегии предпринимательских структур, рассматриваются основные виды конкурентных стратегий и дается описание процесса построения конкурентной стратегии с применением трехмерной модели программы повышения конкурентоспособности предприятия. Также внимание уделено силам конкурентного соперничества между предприятиями и предлагаются основные направления поддержки российских предпринимателей в стратегии повышения конкурентоспособности экономики страны и ее регионов.

Abstract

The article discloses the contemporary approaches to the competitive strategy shaping for business structures. The authors consider the main competitive strategies. The article presents the competitive strategy based on the three-dimensional model of competitiveness increase applied to business structures. It examines the power of competitive rivalry among businesses. The authors define the basic trends of Russian business support aimed at the country's increase in economic competitiveness as well as its regions.

Ключевые слова

1. Предпринимательские структуры
2. Конкуренция
3. Конкурентные преимущества
4. Стратегия
5. Конкурентные стратегии

Key words

1. Business structures
2. Competition
3. Competitive advantages
4. Strategy
5. Competitive strategies

Сопровождаемый глобальными процессами переход к устойчивому развитию российской экономики предполагает формирование в предпринимательской деятельности нового уровня регулирования экономических отношений.

Предпринимательство по своей природе представляет собой экономическую деятельность, тесно связанную с риском и инновациями, которая дает возможность для реализации интересов общества, предприятия и самого предпринимателя. В связи с этим в условиях становления новой модели социально-экономического развития страны и ее регионов конкурентоспособность предпринимательских структур занимает главенствующее положение в системе национального хозяйствования. Именно в конкурентоспособности отечественных предпринимателей концентрируются основные экономические категории – качество продукции и цена, товарная политика, маркетинг, научно-технический и производственный по-

тенциал и т.п. Таким образом, оценивая уровень развития действующих предпринимательских структур в современной экономике, в первую очередь следует говорить о разработке стратегии повышения их конкурентоспособности.

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший хозяйственный организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных предпринимательских структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса и объединяемых единым понятием – конкуренция.

На протяжении многих лет к конкурентному механизму в нашей стране относились крайне осторожно. Однако в процессе реформирования экономики отношение к конкуренции изменилось, ее стали рассматривать как силу, без которой рыночные отношения теоретически немислимы и практически состояться не могут.

Хотя конкурентные условия на различных рынках никогда не бывают идентичными, процессы соперничества на них аналогичны настолько, что можно использовать общую аналитическую схему для определения природы и интенсивности конкурентных сил. Основываясь на исследованиях М. Портера [5], было установлено, что состояние конкуренции в отрасли является результатом действия пяти конкурентных сил (модель пяти сил):

1) Соперничество между конкурирующими продавцами, уже присутствующими в отрасли.

2) Рыночные попытки компаний из других отраслей завоевать потребителей с помощью товаров-субститутов (заменителей).

3) Потенциальное появление новых конкурентов.

4) Рыночная власть и средства воздействия, используемые поставщиками сырья.

5) Рыночная власть и средства воздействия, используемые потребителями.

Самыми мощными из пяти конкурентных сил обычно выступают борьба за рыночную позицию и приверженность покупателей одной из соперничающих между собой компаний. Конкуренция возникает в результате того, что один или несколько предпринимателей ищут возможности более полного удовлетворения запросов потребителей или находятся под давлением необходимости улучшения показателей своей деятельности. Интенсивность соперничества между конкурирующими сторонами отражается в том, насколько энергично они используют такие конкурентные тактические приемы, как понижение цен, повышение привлекательности свойств продукции, увеличение объема обслуживания потребителей, удлинение периодов гарантийных обязательств, принятие специальных мер для стимуляции сбыта и выпуска новой продукции.

Таким образом, конкуренцию можно рассматривать как процесс взаимодействия производителей и поставщиков, использующих свои конкурентные преимущества при реализации продукции, а также соперничество между отдельными производителями или поставщиками товара или услуг с выбором покупателя.

Исследование содержательной стороны процесса конкуренции с предпринимательской точки зрения можно выразить в следующем схематическом виде (см. рис. 1).

Из структурно-логической схемы следует, что у современной предпринимательской структуры должна быть выработана определенная конкурентная страте-

гия производственно-коммерческой деятельности. Она проявляется в подходах к принятию решений, затрагивающих жизненные интересы данного предприятия, в порядке распределения ресурсов, в системе производственно-коммерческих приоритетов, в принципах, на которых строится разрешение конфликтных ситуаций, и т.п.

Как показывают мировая практика и исторический опыт России, максимальная экономическая эффективность, обеспечивающая устойчивый экономический рост и повышение благосостояния нации, достигается при условии частичного поддержания инициативы там, где рыночная конкуренция реализует частные интересы на благо общества.

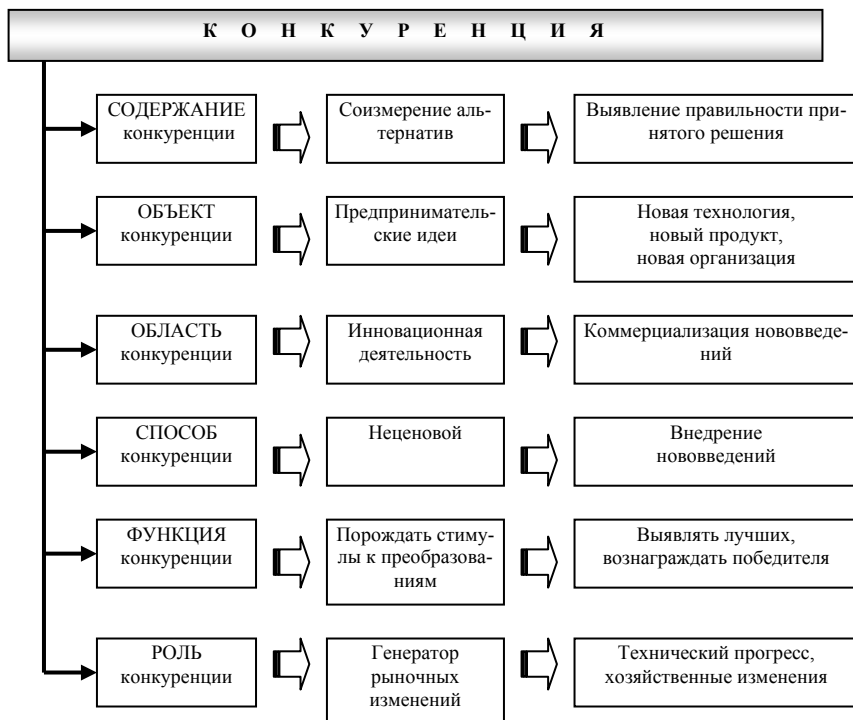


Рис. 1. Предпринимательская трактовка конкуренции

Следовательно, можно утверждать, что один из главных принципов структурной политики заключается в формировании конкурентной среды через создание равных условий для всех хозяйствующих субъектов-предпринимателей.

Основная цель стратегии устойчивого развития страны должна быть сформулирована как сохранение единого экономического пространства и политической целостности территории на основе формирования, развития и управления конкурентными преимуществами.

Свои понятия и определения конкурентного преимущества и конкурентоспособности предприятия предложил Ж.Ж. Ламбен [3], определивший конкурентное преимущество как характеристики и свойства товара (марки), создающие для организации определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для предприятия или товара.

Ламбен сгруппировал конкурентные преимущества организации в две категории в зависимости от различных внутренних и внешних факторов, где внешнее конкурентное преимущество основано на отличительных качествах товара, образующих ценность для покупателя за счет либо сокращения издержек, либо повышения эффективности; внутреннее – на превосходстве предприятия в отношении издержек производства, управления предприятием или товаром, которое создает ценность для изготовителя, позволяющую добиться себестоимости меньшей, чем у конкурента, то есть в конечном итоге за счет максимизации чистой прибыли и поиска резервов (потенциала) ее увеличения [2].

Эти два типа конкурентного преимущества часто являются несовместимыми, так как имеют разное происхождение и различную природу и при этом требуют различающихся навыков и культуры. В зависимости от наличия ресурсов, тех или иных конкурентных преимуществ предприятие может выбрать для себя одну из стратегий. При этом главным является то, чтобы стратегия предприятия находилась ниже границы безубыточности.

В мировой практике известно достаточно большое количество конкурентных стратегий развития предпринимательства:

- стратегия преимущества по издержкам;
- стратегия дифференциации;
- стратегия концентрации;
- стратегия фронтальной атаки;
- стратегия «лягушачьего прыжка»;
- стратегия фланговой атаки;
- стратегия окружения;
- стратегия «партизанской атаки» и др.

На наш взгляд, особое внимание из вышеперечисленных стратегий необходимо уделить анализу и оценке стратегии концентрации на оперативно-производственном уровне предприятия.

В условиях, когда российскую экономику сдавливают по всем направлениям и не выпускают на глобальные рынки, реализация данной стратегии открывает отечественному предпринимателю новые возможности достижения конкурентного преимущества в стране и за рубежом.[1]

Конкурентную стратегию можно описать тремя компонентами: скоростью роста, дифференцированием рынка и дифференциацией продукта.

При определении стратегии решаются две задачи: сначала определяются варианты, способные привести к успеху предприятие в рассматриваемой стратегической области бизнеса, а затем выбираются наиболее подходящие из них.

Если вход в новую область происходит в форме внутреннего развития товаров, услуг и рынков компании, то первостепенное внимание при выборе области деятельности необходимо уделять общей конкурентной стратегии и расходам, связанным с ее реализацией.

Важным является тот факт, что путем моделирования конкурентной стратегии в трех измерениях становится возможным собрать воедино все составляющие ее элементы с тем, чтобы сложные концепции стратегии стали более простыми для понимания отдельного работника, так и всей команды предприятия в целом.

Область формирования конкурентной стратегии представлена в виде сферы в трехмерном пространстве (см. рис. 2). Она характеризуется тремя параметрами программы непрерывного улучшения конкурентоспособности, которые обычно рассматриваются индивидуально с позиций оценки влияния каждого на эффективность конкретной стратегии.

Данные параметры составляют сердцевину модели конкурентной стратегии и представляют характерные внутренние черты организации, необходимые для улучшения качества. Дополнительные три элемента моделируются как три орбиты в плоскостях x , y , z и представляют области, которые требуется развить для успешного внедрения процесса непрерывного улучшения на предприятии. Трехмерное моделирование позволяет объединить эти элементы в единую взаимосвязанную систему. Таким образом, когда данные элементы уравновешены и эффективно действуют, то формируется хорошо сбалансированная программа повышения конкурентоспособности продукции.

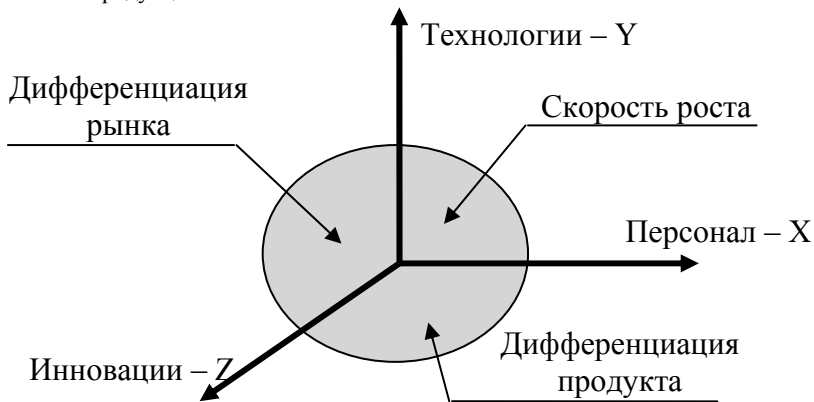


Рис. 2. Трехмерная модель программы повышения конкурентоспособности предприятия

В качестве ключевых компонентов конкурентной стратегии можно назвать скорость роста (показывает, какие мероприятия будут обеспечивать будущий рост компании), дифференциацию рынка (показывает, как предприятие будет отличаться от конкурентов в глазах покупателей, а также относительную долю рын-

ка, которую предприятие стремится занять) и дифференциацию продукта (показывает отличие товаров и услуг одного предприятия от продукции предприятия-конкурента).

Таким образом, равновесие этих трех компонентов технологии обеспечения конкурентной стратегии определяет характер предприятия в области конкурентоспособности и является мерой приверженности предприятия к делу улучшения качества. Сферу качества определяют ресурсы предприятия (персонал, технологии, инновации), которые необходимо гармонично совершенствовать для эффективного внедрения программы повышения конкурентоспособности.

Таким образом, конкурентоспособность объединяет внутренние элементы, которые помогают определить характер предприятия и которые необходимы для совершенствования конкурентной стратегии с использованием тех элементов, которые должны «культивироваться» как ресурсы, с тем, чтобы осуществлять и поддерживать усилия по их улучшению.

Важно отметить, что стратегия конкуренции предприятия представляет собой план действий по достижению рыночного успеха, где только возможно, по достижению конкурентного превосходства над соперничающими предприятиями. В ходе реализации конкурирующими предприятиями своих стратегий в центре конкуренции оказываются сначала одни качества товара, затем, спонтанно, другие. В любой момент в центре конкуренции может оказаться несколько следующих показателей: цена, новизна, техническая сложность, сокращающие издержки новые методы производства продукции, услуги потребителям, стимулирование сбыта, гарантии и т.д. Отсюда следует, что соперничество между предприятиями может принимать различные формы и степень интенсивности.

Текущая конкурентная стратегия предприятия одной отрасли – это непрерывный процесс влияния на нее стратегий соперников. Бесконечная последовательность стратегических мер конкурирующих предприятий регулярно создает новое давление конкуренции. Таким образом, изменения формы и интенсивности конкурентного соперничества являются нормой.

Каковы бы ни были в совокупности силы конкуренции, цель корпоративной стратегии – найти и занять позицию в отрасли, где предприятие будет лучше всего защищено от влияния этих сил или сможет со своей стороны оказывать влияние на них. Давление совокупной силы может быть ощутимым для всех соперничающих сторон, но для того, чтобы сравниться с ним, стратегия должна быть основана на тщательном анализе происхождения каждой составляющей.

Знание этих основных источников конкурентного давления обеспечивает прочный фундамент для стратегического плана действий. Это позволит выявить сильные и слабые стороны предприятия, дать четкое обоснование позиционирования предприятия в своей отрасли, понять, в каких областях стратегические изменения дадут наивысший положительный эффект, и определить потенциальные возможности и факторы угрозы для предприятия в конкретной отрасли. Понимание этих источников позволит также рассмотреть возможные направления диверсификации.

Стратегия – это создание уникальной и выгодной позиции, предусматривающей определенный набор видов деятельности. Жизнеспособная стратегическая

позиция требует принятия компромиссных решений. Однако, выбрать уникальную позицию – еще недостаточно для гарантии устойчивого преимущества. Выгодность позиции будет провоцировать стремление подражания со стороны существующих конкурентов.

Другими словами, стратегия – это решение компромиссов в конкуренции. Суть стратегии заключается в том, чтобы выбрать то, от чего можно отказаться. Без компромиссов не было бы необходимости выбирать и, таким образом, не было бы необходимости в стратегии. Любая хорошая идея могла бы быть перенята конкурентами. И опять-таки экономические результаты целиком и полностью зависели бы от операционной эффективности. [4]

Таким образом, правильное сочетание видов деятельности обеспечивает не только конкурентное преимущество, но и его устойчивость. Решения, связанные с позиционированием, определяют не только выбор видов деятельности и то, как предприятие будет выполнять их, но и то, как эти виды деятельности будут связаны между собой.

Если операционная эффективность – это проблема достижения превосходных показателей в отдельных видах деятельности или функциях, то стратегия – это проблема выбора комбинации видов деятельности. В этих условиях предприятия должны учитывать такие факторы конкурентоспособности, как издержки производства, объемы продаж, доля рынков. Все это заставляет предприятие изменять и стратегию поведения на рынке.

Для повышения конкурентоспособности российской экономики следует сосредоточиться на следующих основных направлениях поддержки предпринимательских структур:

1. Макроэкономическая политика России остро нуждается в расширении использования инструментов косвенной поддержки национальных товаропроизводителей, в частности налоговых и кредитных, широко применяемых зарубежными промышленниками.

2. России необходимо в полной мере использовать потенциал поддержки ресурсных преимуществ производителей, включая тарифное и нетарифное регулирование и прямое субсидирование некоторых отраслей.

3. Использование богатого зарубежного опыта в области повышения инновационной активности в экономике и стимулирования наращивания инновационных конкурентных преимуществ реальным сектором экономики.

Анализ показал, что переход предприятий на конкурентные стратегии требует учитывать такие составляющие, как: качество продукции (дифференциал продукции); рыночную нишу (дифференциал выпуска); стратегию роста как технологию реализации стратегии.

В связи с этим любую проблему обеспечения конкурентоспособности объектов профессионально невозможно решить без детального анализа механизмов действия экономических законов, принципов организации, применения научных подходов к управлению. В этих условиях главным направлением государственной политики должна стать стратегия повышения конкурентоспособности страны в ее комплексном решении: повышение научно-технического потенциала не

должно быть оторвано от его прямого воздействия на технический уровень производства, на внедрение передовых технологий, на создание конкурентных производств и конкурентных фирм, на конечное создание высококачественной конкурентной продукции.

Этот процесс должен осуществляться в тесной взаимосвязи с подготовкой кадров новой формации, кадров, ориентированных на создание только конкурентной продукции.

Управление конкурентоспособностью товара со стороны предпринимателя означает придание товару тех или иных потребительских свойств, использование той или иной ценовой стратегии, а также диктует необходимость учитывать поведение самого рынка – вести учет доходов того сегмента потребительского рынка, на котором предполагается реализовать данный товар.

Поскольку конкурентная стратегия предприятия значительно шире стратегии управления качеством продукции, то требуется помимо решения задачи создания продукции высокого технического уровня и обеспечения ее качества в производстве решение определенного комплекса задач по исследованию рынков и тех рыночных сегментов, на которых предполагается осуществить выведение товара.

Таким образом, при создании конкурентоспособной промышленной базы необходимо перейти к таким приоритетам инновационного и технологического развития отраслей, как ресурсо- и энергосбережение; увеличение доли продукции высокой степени переработки; обеспечение необходимой динамики обновления технологий через сокращение инновационно-производственного цикла за счет применения современных информационных технологий. Только такой подход обеспечит привлечение в развитие отечественной промышленности не только государственных, но и внебюджетных инвестиций.

Библиографический список

1. Кныш М.И. Конкурентные стратегии. – СПб., 2000.
2. Козлов А.В. Стратегическое планирование и управление инновационным предприятием / Управление наукой в странах ЕС. – М.: Наука, 1999.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. – СПб., 1996.
4. Левшина О.Н. Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве / Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. – М.: Юриспруденция, 2008. – 176 с.
5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием Щетинина В.Д. – М.: Международные отношения, 1993.

Bibliographical list

1. Knysh M.I. Competitive strategies. – SPb., 2000.
2. Kozlov A.V. Strategic planning and the managing of an innovation business / Science management in member-countries of the EU. – M.: Science, 1999.
3. Lamben G.G. Strategic marketing. The European perspective. – SPb., 1996.

4. Levshina O.N. The contemporary methods of providing business competitiveness. / Moscow Academy of Business under Moscow Government. – M.: Jurisprudence, 2008. – 176 p.

5. Porter, M. International Competition: Translated from English / Schetinina V.D.'s edition and introduction. / M.: International Relations, 1993.

Контактная информация

398000, г. Липецк, ул. Интернациональная, д.12б. Всероссийский заочный финансово-экономический институт

Т./ф (4742) 27-09-62. E-mail: zavmk.lipetsk@vzfei.ru

Contact links

Russia, 398000, Lipetsk, St. Internatsionalnaya, 12/B. All-Russian Distance Institute of Finance and Economics

Phone/fax (4742) 27-09-62

E-mail zavmk.lipetsk@vzfei.ru

**Пути и методы формирования, развития
и функционирования инновационно-ориентированной
системы управления, базирующейся на рациональном
использовании трудового потенциала**

**The ways and methods of the forming, development
and functioning of the innovation-oriented system
of management, based on the efficient use of the labour potential**

И.В. БЕЛЯНИНА,

*старший преподаватель ГОУ МГИУ, зав. научным отделом МАМ,
член-корреспондент МАМ*

I.V. BELYANINA,

*the head teacher of the State Educational Institution Moscow
State Industrial University, the manager of the scientific department
of the International Academy of Management, the corresponding member
of the International Academy of Management*

Аннотация

В современных условиях хозяйствования весьма актуально создание инновационно-ориентированной системы управления. В статье сформулированы принципы создания системы, описана ее модель и решаемые задачи. В русле постарения интегрированной системе народного хозяйства автор рекомендует комплекс мер, направленных на создание в экономике России благоприятных условий для формирования и функционирования общегосударственной инновационно-ориентированной системы управления, базирующейся на рациональном использовании трудового потенциала.

Abstract

The creation of the innovation-oriented system of management is especially current in the modern conditions of the management. In this article the principles of the creation of the system are formulated and the it's model and the ways of solving the problems and tasks are described. Within the context of the aging of the integrate system of the national economy the author recommends a package of measures which aimed at the creation of the favorable conditions for forming and functioning of the national innovation-oriented system of management, based on the the efficient use of the labour potential.

Ключевые слова

1. Принципы функционирования инновационно-ориентированной системы управления (принцип научности инвестиционности, целеполагания и др.)
2. Модель общегосударственной инновационно-ориентированной системы управления
3. Трудовой потенциал

Key words

1. The principles of the functioning of the innovation-oriented system of management (the principle of the scientific character of the investment, aim-reply and so on)
2. The model of the national innovation-oriented system of management
3. Labour potential

Автором разработана модель общегосударственной инновационно-ориентированной системы управления, базирующийся на рациональном использовании трудового потенциала общества (см. схему 1). Данная модель построена на основе следующих положений.

1. На схеме 1 раскрыта структура ИОСУ, включающая в себя двенадцать системно-образующих блоков, взаимодействующих между собой по принципу прямых и обратных связей, образующих единую сеть внутриуровневых и межуровневых взаимодействий, выделены основные задачи ИОСУ и основные способы их решения, отражены межуровневые взаимодействия в ходе функционирования ИОСУ, в порядке конкретизации блока 1 – концептуализации и системно-стратегического целеполагания – определен ряд мониторингов и банков данных, а также особо выделена функция экспертной проработки инновационно-инвестиционных проектов.

Блок 1 – концептуализации и системно-стратегического целеполагания – является интеллектуальным центром ИОСУ, функции которого:

функция 1 – генерирование инновационных идей, подходов, проектов;

функция 2 – мониторинг информации, прямо или опосредованно связанной с инновациями и инвестициями и накопление на этой основе банков данных;

функция 3 – экспертная проработка (экспертиза) инновационных идей и подходов, инновационно-инвестиционных проектов.

2. Блок 1 ИОСУ основывается на эффективном применении института государственно-частного партнерства, смысл которого – соединить частную инициативу в области научно-технических и организационно-управленческих инноваций с направлением этой инициативы на пользу общества и обеспечением ее концентрацией ресурсов на ключевых инновационно-инвестиционных проектах со стороны государства.

В рамках межуровневых взаимодействий по поводу инновационно-инвестиционного процесса формируется ряд *системно-стратегических центров (ССЦ)*:

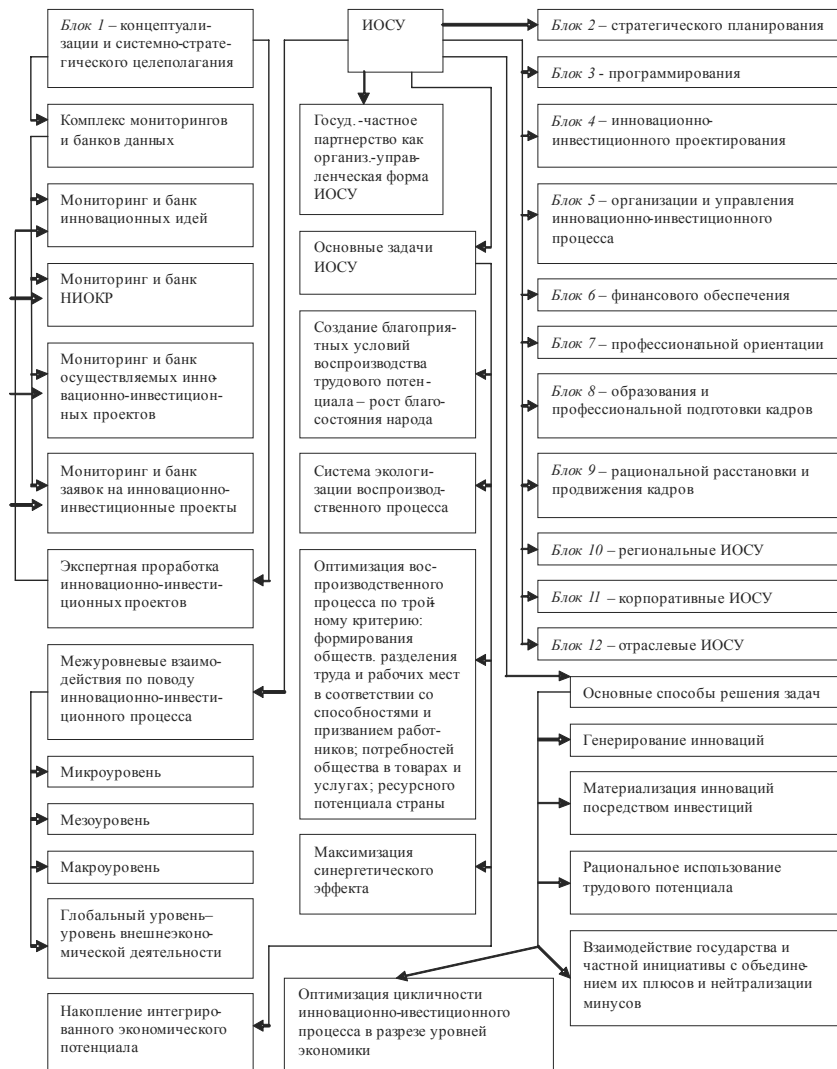
– ССЦ на макроуровне;

– ССЦ на уровне регионов и крупных корпораций;

– ССЦ на уровне отраслей и сфер национальной экономики; ССЦ отдельных предприятий и организаций.

3. *Блок 2* – стратегического планирования – базируется на концептуальных разработках и экспертных заключениях, являющихся результатом деятельности, осуществляемой в разрезе блока 1.

Модель общегосударственной инновационно-ориентированной системы управления, базирующейся на рациональном использовании трудового потенциала (ИОСУ)



Стратегическое планирование в масштабе национальной экономики должно иметь горизонт планирования не менее 50 лет¹.

Стратегическое планирование инновационно-инвестиционного процесса является структурообразующим ядром стратегического планирования развития национальной экономики в целом. Без стратегии инновационно-инвестиционного процесса вообще бессмысленно строить какие-либо стратегические планы, которые всегда характеризуются длительным горизонтом целевых плановых установок, а их достижение возможно только через осуществление соответствующих инновационно-инвестиционных проектов².

В русле межуровневых взаимодействий, стратегическое планирование с созданием соответствующих плановых центров необходимо осуществлять на макроуровне,³ мезоуровне – в разрезе регионов⁴ и крупных корпораций,⁵ микроуровне – применительно к отдельным предприятиям или организациям⁶.

4. *Блок 3* – инновационное-инвестиционное программирование нацелен на детальную проработку ориентиров стратегического плана, с учетом его коррекции составляются разного рода инновационно-инвестиционные программы, с использованием соответствующих мониторингов и банков данных, а также экспертных проработок (последнее относится к блоку 1).

Инновационно-инвестиционное программирование осуществляется на макро, мезо, микро-уровнях экономики.

В ходе этого программирования необходимо в полной мере задействовать институт государственно-частного партнерства.

5. *Блок 4* – инновационно-инвестиционное проектирование, которое осуществляется в разрезе соответствующих программ и представляет собой их дальнейшую конкретизацию. Данное проектирование осуществляется на макро-, мезо-, микро- уровнях экономики.

6. *Блок 5* – организации и управления инновационно-инвестиционного процесса, который аналогично предыдущим блокам, функционирует на макро-мезо-микро-уровнях экономики и активно использует институт государственно-частного партнерства.

7. *Блок 6* – финансового обеспечения, который представляет собой комплекс механизмов, способов, рычагов и конкретных мер, применяемых для обеспечения притока денежно-финансовых ресурсов на входе и выходе воспроизводственного процесса, в рамках которого осуществляется инновационно-инвестиционный процесс.

Предприятия и организации, осуществляющие инновационно-инвестиционный процесс, могут использовать как собственные средства в виде накапливаемого капитала,

¹ В крупных американских корпорациях горизонт стратегического планирования составляет 50 лет. См. Г.Б. Кочетков, В.Б. Сулян. Корпорация, Американская модель, СПб.: ПИТЕР, 2005; Е.Н. Ведута. Государственные экономические стратегии, М.: Деловая книга, 1998.

² Ручкой А.В. Стратегическое планирование (теоретические и методологические аспекты), М.: Союз, 1999; Э.А. Уткин и др. Бизнес-планирование, М.: ЭКСМО, 2002; С. Глазьев, Теория долгосрочного технико-экономического развития, М.: ВлаДар, 1993.

³ А.М. Бабашкина. Государственное регулирование национальной экономики, М.: ФиС, 2004.

⁴ Региональная экономика. Под ред. В.И. Видялина, М.С. Степанова. М.: Инфра-М, 2005.

⁵ Ларионов И.К., Тимербулатов Т.Р., Финансово-промышленные группы (стратегия развития), М.: МУПК, 2000.

⁶ Е.Л. Кантор и др. Экономика предприятия, СПб.: ПИТЕР, 2007.

увеличивающегося в результате выручки от реализации продукции (товаров и услуг), так и привлекаемые со стороны денежные средства через эмиссию акций или облигаций, получение банковских ссуд, а также финансирования (а также и кредитования) за счет средств бюджета (федерального или регионального)⁷.

При рассмотрении проблемы финансового обеспечения инновационно-инвестиционного процесса принципиально важно иметь в виду следующее.

Во-первых, многие исключительно важные, в том числе жизненно необходимые для общества и государства, инновационно-инвестиционные проекты не могут приносить достаточной прибыли в обозримой перспективе, т.е. быть выгодными в финансовом отношении, более того, затраты на осуществление части таких проектов могут вообще не окупаться, принося убытки. Тем не менее такие проекты следует осуществлять вопреки финансовой выгоде. Это связано с решением общественных и государственных задач, не укладывающихся в прокрустово ложе рынка. Речь идет об обеспечении обороны и безопасности страны, профилактике стихийных бедствий, осуществлении экологических мероприятий, создании благоприятных условий для воспроизводства подрастающих поколений в семьях с недостаточным для этого уровнем доходов, развитии фундаментальной науки и сфер образования и культуры, создании объектов производственной инфраструктуры, поддержке отечественного сельского хозяйства, финансирования проектов в области высоких технологий, которые дадут высокую отдачу лишь через длительный период времени, на который, как правило, не ориентированы частные инвесторы, не говоря уже о том, что для частного сектора вообще непосильно в след огромных объемов финансирование ряда инновационно-инвестиционных проектов, носящих приоритетный характер для общества и государства⁸.

Во-вторых, во всех случаях, когда для национальной экономики необходимы или целесообразны определенные инновационно-инвестиционные проекты, но при этом отсутствуют нужные для этого денежные средства, однако есть все необходимые ресурсы в натуре, от квалифицированных кадров и до материально-технических и природных ресурсов, не используемых в воспроизводственном процессе из-за отсутствия финансирования, потребного для их активизации (именно такая ситуация сложилась в современной России), государству необходимо прибегать к целевой контролируемой эмиссии денег для финансирования соответствующих инновационно-инвестиционных проектов. При этом инновационно-инвестиционные проекты за счет эмиссионного финансирования, будучи осуществимы, покрывают введенными в действие объектами эмитированные государством деньги, а потому при таком финансировании не возникает инфляция. На это указал еще более 100 лет назад известный в свое время русский экономист С.Ф. Шарапов (1856–1911), который рассуждал примерно так. Допустим, государство решило построить железную дорогу. В одном варианте оно берет взаимны деньги в других странах и строит на них дорогу. В итоге Россия остается с дорогой и внешним долгом. В другом варианте государство эмитирует деньги для финансирования строительства дороги, а эти деньги активизирует на занятую рабочую силу и недоиспользуемые или простаивающие производственные мощности, чего в стране – в избытке. В итоге этого второго варианта будет построена железная

⁷ Зироян М.А. Финансы в современном воспроизводстве. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2005.

⁸ Ларионов И.К. Социальная концепция личности, общества и государства. М.: Союз, 2000.

дорога, страна не окажется обремененной внешним долгом, в ней увеличится количество денег, покрытых весьма значимой реальной ценностью, а потому эмиссия денег в таком варианте не будет способствовать нарастанию инфляции⁹. Идеи С.Ф. Шарапова разделяют многие современные экономисты. А.В. Дружинин даже разработал концепцию эмиссионного кредитования¹⁰.

8. Блок 7 – профессиональной ориентации – играет ключевую роль в ИОСУ. Дело в том, что в силу недостаточного развития общества современные работники получили профессиональную подготовку и занимают места в системе общественного разделения труда не по своему внутреннему призванию, не в соответствии с глубинным творчески-созидательным потенциалом своей индивидуальности, а в силу ряда других факторов, как случайных, так и обусловленных семейным воспитанием, коррумпированным протекционизмом, связанным с превращением многих рабочих мест в средство получения высоких доходов и благ в натуре лицами, которые по своим способностям и реальному (а не только зафиксированному в дипломах) профессионализму в конце не способны выполнять функции, присущие занимаемым им должностям¹¹.

Сочетание действенной профессиональной ориентации подрастающих поколений с высоким уровнем их образования и профессиональной подготовки в области деятельности, выбранной по призванию (блок 8), и расстановкой кадров по рабочим местам в системе общественного разделения труда в соответствии с их способностями и профессионализмом (блок 9) является *алгоритмом рационального использования трудового потенциала общества*. Именно при задействовании этого алгоритма рациональное использование трудового потенциала может служить основой формирования, развития и функционирования инновационно-ориентированной системы управления.

9. Блок 8 – образование и профессиональная подготовка кадров. Как уже отмечалось, эффективное функционирование этого блока в решающей степени зависит от эффективности профессиональной ориентации подрастающих поколений. Разумеется, помимо этого сфера образования требует еще многого другого, в особенности должного финансирования¹², хотя к нему никак нельзя сводить проблемы сферы образования, которые носят комплексный характер, а потому требуют комплексного решения¹³.

10. Блок 9 – рациональные расстановки и продвижение кадров¹⁴ – играет важнейшую роль в инновационно-ориентированной системе управления, базирующейся на рациональном использовании трудового потенциала. Этот блок завер-

⁹ Шарапов С.Ф. Сочинения, т. 1–9, М., 1900–1906; Шарапов С.Ф. Бумажный рубль (его теория и практика). СПб, 1898; С.Ф. Шарапов, Экономика в самодержавном государстве, в книге «Экономка русской цивилизации». М.: Родник, 1995, с. 253–317.

¹⁰ Дружинин А.В. Эффект структуризации и заемный капитал (в условиях становления информационного общества). М.: Терра, 2004; Дружинин А.В. Заемный капитал в современной экономике. М., ИВЦ «Маркетинг», 2005.

¹¹ Ващенко А.Н. Труд: мотивация и вознаграждение. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2004.

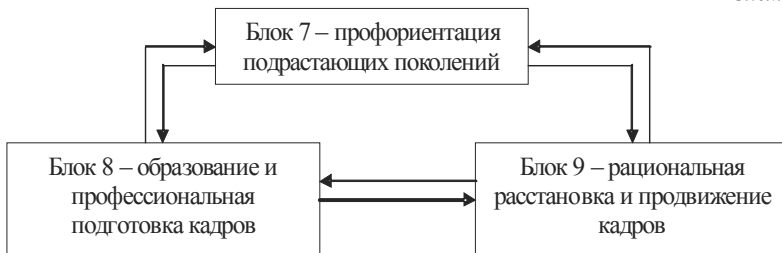
¹² Тютюкина Е.Б. Финансирование научно-образовательного комплекса и его воздействие на повышение эффективности общественного воспроизводства. М.: ИТК «Дашков и К⁰», 2003.

¹³ Жуков В.И., Российское образование: истоки, традиции, проблемы, М.: ИВЦ «Маркетинг», МГСУ «Союз», 2001.

¹⁴ Шаркова А.В. Трудовые ресурсы: воспроизводство и применение. М.: ИТК «Дашков и К⁰», 2003.

шает триаду, двумя предыдущими звеньями которой являются профессиональная ориентация подрастающих поколений (блок 7) и образование и профессиональная подготовка кадров (блок 9). Взаимодействие этих трех блоков по принципу прямой и обратной связи представляет собой алгоритм рационального использования трудового потенциала в масштабе национальной экономики (см. схему 2).

Схема 2



В русле конкретизации алгоритма рационального использования трудового потенциала в масштабе национальной экономики, применительно к ИОСУ, автор разработал матрицу соотношения типов работников и рабочих мест по критерию инновационности (см. таблицу 1).

Таблица 1

Соотношение типов работников и рабочих мест по критерию инновационности

№ п/п	Рабочие места по критерию инновационности	Типы работников по критерию инновационности								
		ЖИс	Мику	ВИс+ИД Мику	ВИс+ИД Мезу	ВИс+ИД Маку	ВИс+ИД Глу	ГИн Мик	ГИн Мезу	ГИн Маку
1	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Тип исполнителя, не способного ни генерировать, ни внедрять инновации	+	-	-	-	-	-	-	-	-
2.	Тип исполнителя, не способного генерировать, но могущего внедрять инновации	-	+	+	-	-	-	-	-	-
3.	Тип исполнителя, способного генерировать и внедрять инновации	-	+	+	+	+	-	-	-	-

4.	Тип инноватора, генерирующего инновации	-	+	+	+	+	+	+	+	+
5.	Тип организатора, способного внедрять инновации	-	+	+	+	+	+	+	+	+
6.	Универсальный тип – способный генерировать и внедрять инновации	-	+	+	+	+	+	+	+	+
7.	Тип уникального инноватора, способного генерировать инновации на уровне прорыва к принципиально новому качеству	-	-	-	-	-	+	+	+	+
8.	Тип уникального инноватора, способного осуществлять наиболее сложные инновационно-инвестиционные проекты	-	-	-	-	-	+	+	+	+

Обозначения:

ЖИс – жестко-регламентированное исполнение рабочих функций;

Мику – микроуровень экономики;

ВИс – вариативное исполнение рабочих функций;

Мезу – мезоуровень экономики

ИД – инновационность как дополнение к основным обязанностям;

Маку – макроуровень экономики;

ГИн – генерирование или внедрение инноваций, ограниченное лишь установками и рамками возможностей;

Глу – глобальный уровень экономики

(уровень внешнеэкономической деятельности)

В вертикальной колонке матричной таблицы 1 расположены классифицированные автором по критерию инновационности типы работников:

1-й тип – исполнитель, не способный ни генерировать, ни внедрять инновации;

2-й тип – исполнитель, не способный генерировать, но могущий внедрять инновации;

3-й тип – исполнитель, способный генерировать и внедрять инновации;

4-й тип – инноватор, генерирующий инновации;

5-й тип – организатор, способный внедрять инновации;

6-й тип – универсальный инноватор-организатор, способный и генерировать, и внедрять инновации;

7-й тип – уникальный инноватор, способный генерировать инновации на уровне прорыва к принципиально новому качеству;

8-й тип – уникальный организатор, способный осуществлять наиболее сложные инновационно-инвестиционные проекты.

В горизонтальной строке матричной таблицы 1 представлена также разработанная автором классификация рабочих мест по критерию инновационности в разрезе уровней экономики исходя из того, что более высокие уровни экономики в организационно-управленческом отношении требуют более высокого уровня инновационности, а инновационность научно-технического свойства осуществляется на макроуровне экономики, а распространяется на все ее уровни. При этом выделено четыре типа рабочих мест, которые при взаимодействии с различными уровнями экономики дают в общей сложности 9 вариантов рабочих мест (см. таблицу 2).

Матрица соотношения типов работников и рабочих мест может служить методической основой для разработки мероприятий по диагностике типов работников и типов рабочих мест с целью рациональной расстановки кадров по рабочим местам.

11. *Блок 10* – региональные ИОСУ, которые представляют собой различные вариации инновационно-ориентированных систем управления, базирующихся на рациональном использовании трудового потенциала применительно к специфическим особенностям того или иного региона¹⁵.

12. *Блок 11* – корпоративные ИОСУ, создаваемые в рамках крупных многоотраслевых корпораций наукоемкого типа¹⁶.

13. *Блок 12* – ИОСУ применительно к отдельным отраслям или сферам народного хозяйства, учитывающие специфику и масштабы отрасли (комплекса отраслей, образующего их сферу).

14. На схеме 1 выделен комплекс мониторингов и банков данных:

- мониторинг и банк инновационных идей;
- мониторинг и банк НИОКР;
- мониторинг и банк осуществляемых инновационно-инвестиционных проектов (в том числе и в региональном разрезе);
- мониторинг и банк заявок на инновационно-инвестиционные проекты (на федеральном и региональном уровнях).

15. ИОСУ предполагает создание на всех уровнях экономики различного ряда структур, действующих в русле института государственно-частного партнерства, функция которых заключается в экспортной проработке инновационных идей и подходов, инновационно-инвестиционных проектов. В таких структурах, наряду с руководителями предприятий и организаций должны быть задействованы на договорной основе ученые и специалисты, способные осуществлять на достаточно высоком уровне экспертизы инновационно-инвестиционных проектов.

16. На схеме 1 выделены основные задачи ИОСУ:

задача 1 – создание благоприятных условий для воспроизводства трудового потенциала общества и роста благосостояния народа;

¹⁵ Региональная экономика. Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2005.

¹⁶ Клиффер Боумен. Стратегия на практике, СПб.: ПИТЕР, 2003; Современные корпоративные стратегии и технологии в России: Сб-к научных статей, части 1, 2, 3. М.: Финансовая Академия, 2008.

задача 2 – системная экологизация воспроизводственного процесса (на базе учета объективных требований законов экологии человека, природы, общества);

задача 3 – оптимизация воспроизводственного процесса по тройному критерию: а) формирования общественного разделения труда и рабочих мест в соответствии со способностями и призыванием работников; б) потребностей общества в товарах и услугах (в разрезе их номенклатуры, уровня и качества, количества); в) ресурсного потенциала страны;

задача 4 – максимизация синергетического (комбинационного)¹⁷ эффекта воспроизводственного процесса в целом и инновационно-инвестиционного процесса в частности;

задача 5 – накопление интегрированного экономического потенциала (т.е. структурированной совокупности потенциалов всех видов – от трудового до материально-технического и природно-ресурсного, содержащего в себе также синергетический эффект в качестве результата их эффективного структурирования и взаимодействия)¹⁸.

17. На схеме 1 выделены также основные способы решения задач, стоящих перед ИОСУ:

способ 1 – генерирование инноваций;

способ 2 – материализация инноваций посредством инвестиций;

способ 3 – рациональное использование трудового потенциала;

способ 4 – взаимодействие государства и частной инициативы с объединением их плюсов и нейтрализацией минусов;

способ 5 – оптимизация цикличности инновационно-инвестиционного процесса в разрезе уровней экономики¹⁹.

18. ИОСУ формируется, развивается и функционирует не только в разрезе уровней экономики (макро-мезо-микро), но и предполагает *организацию и управление межуровневыми взаимодействиями* в ходе осуществления инновационно-инвестиционных проектов. Это принципиально важно и на входе, и на выходе инновационно-инвестиционного процесса. На *входе* это выражается в организационно-управленческой проработке всей цепочки межотраслевых поставок, необходимых для осуществления инновационно-инвестиционного процесса, на каждом отдельно взятом предприятии, для чего могут потребоваться сопряженные инвестиции в звеньях, задействованных в этой цепочке; возникает феномен *мезоэкономического инновационно-инвестиционного процесса* (термин автора). На *выходе* это находит выражение в том, что результат инновационно-инвестиционного процесса на конкретно взятом предприятии передается по цепочке межотраслевых связей ряда предприятий – прямых и опосредованных потребителей результата данного процесса. Здесь уже возникает феномен *мезоэкономического результата инновационно-инвестиционного процесса* (термин автора).

¹⁷ А.И. Данилов, Комбинационный экономический эффект: понятие, формирование, генерирование, М., ИВЦ «Маркетинг», 2001; А.И. Данилов, Общественное воспроизводство: комбинационный экономический эффект, М., ИВЦ «Маркетинг», 2002.

¹⁸ Кемпбелл Э., Лагс К.С. Стратегический синергетизм. СПб.: ПИТЕР, 2004.

¹⁹ Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: 1989; Жукова Л.В. Оздоровление предприятия на основе антикризисного реинжиниринга. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2003 (в работе Л.В. Жуковой рассматривается проблема цикличности в масштабе отдельного предприятия).

Инновационно-ориентированная система управления, базирующаяся на рациональном использовании трудового потенциала, может быть создана в масштабе национальной экономики только при условии смены экономического курса страны – от построения либерально-рыночной системы хозяйствования в духе неоконсерватизма (рыночного фундаментализма) и по рецептам монетаризма к созданию интегрированной системы хозяйствования, соединяющей в единое целое вокруг стержня национально-государственных интересов рыночно-капиталистические и планово-распределительные методы ведения хозяйства, учитывающие интегрированный экономический потенциал России, ее геополитическое положение, культурно-исторические традиции, социальную психологию²⁰.

В русле построения интегрированной системы народного хозяйства, автор рекомендует комплекс мер, направленных на создание в экономике РФ благоприятных условий для формирования и функционирования общегосударственной инновационно-ориентированной системы управления, базирующейся на рациональном использовании трудового потенциала. Большинство из этих мер в том или ином виде уже предлагались общественными экономистами, некоторые из них впервые предложены автором. Главное же в том, что все необходимые меры представлены в виде единого комплекса, нацеленного на создание благоприятных условий для формирования и функционирования ИОСУ. Комплекс этих мер представлен в таблице 3.

Таблица 3

Комплекс мер, направленных на создание в экономике РФ благоприятных условий для формирования и функционирования общегосударственной инновационно-ориентированной системы управления, базирующейся на рациональном использовании трудового потенциала

№ п/п 1	Краткое определение рекомендуемой меры 2
1	Формирование системы государственного стратегического планирования при реализации плана через комплекс программ, госзаказы, прямое и косвенное регулирование экономики.
2	Увеличение до оптимальной величины денежной массы при ее одновременной реструктуризации в пользу «длинных», инвестируемых на длительный срок денег путем использования порядка 80% Стабилизационного фонда и золотовалютных резервов для финансирования инновационно-инвестиционных проектов в сфере материального и интеллектуального производства, а также применения целевой контролируемой эмиссии денег.
3	Коррекция приватизации с учетом оптимизации соотношения форм собственности в разрезе отраслей экономики, эффективности хозяйствования приватизируемых предприятий, компенсации понесенных государством в ходе приватизации потерь налогом на выгоду от приватизации с предоставлением льгот по критерию эффектив-

²⁰ Ларионов И.К. предложил назвать подобную интегрированную систему хозяйства экогуманизмом. См. Ларионов И.К. Социально-экономическая система российского общества. М.: Союз, 1997.

- ного хозяйствования, проведения впредь приватизации с предварительной арендой предприятия, выявляющей степень эффективности предполагаемого нового собственника, при запрещении приватизации по цене ниже балансовой оценки, индексируемой на инфляцию.
- 4 Государственная монополия на экспорт топливно-энергетических ресурсов и сырья, а также перевод капиталов за рубеж.
- 5 Запрет на длительность на территории РФ фирм, зарегистрированных в иностранных офшорных зонах.
- 6 Беспощадный ввоз машин и оборудования, аналоги которых не производятся в РФ.
- 7 Полная отмена налога на добавленную стоимость при концентрации в доходах госбюджета всей абсолютной природной ренты, дифференцы I и части дифференцы III, порожденной инвестициями государства.
- 8 Введение прогрессивного налога на предметы роскоши, а также на доходы от спекулятивно-посреднической деятельности при сохранении плоской шкалы налогообложения заработных плат работников, за исключением сверхдоходов топ-менеджеров, оформляемых в качестве заработной платы.
- 9 Установление прогрессивного налога на повышенную рентабельность в составе единицы продукции с освобождением от этого налога в случаях получения высокой прибыли за счет научно-технических инноваций.
- 10 Установление государственных цен или верхних пределов цен на ключевые для народного хозяйства виды продукции и услуг.
- 11 Определение государством верхней границы ссудного процента при автоматической индексации выданных кредитов на инфляцию.
- 12 Жесткое ограничение экономическими и административными методами спекулятивной деятельности на фондовом и валютном рынке.
- 13 Активизация деятельности государства в области определения нормативов качества и стандартов товаров и услуг, а также экологических нормативов с введением за нарушения самых строгих санкций, вплоть до конфискации имущества и уголовной ответственности.
- 14 Масштабное финансирование из государственного бюджета инновационно-инвестиционных проектов в области науки, образования, культуры, высоких технологий, обороны страны и ее безопасности, производственной инфраструктуры и сельского хозяйства, а также в сфере экологии.
- 15 Формирование и развитие при активной поддержке государства крупных многоотраслевых корпораций наукоемкого типа.
- 16 Участие в системе международного разделения труда и внешних экономических связей российской экономики не в виде отдельных абсолютно автономных предприятий и организаций, а в качестве структурируемого целого, внешнеэкономическая деятельность составных элементов которого одновременно и регулируется государством прямыми и косвенными методами, и поддерживается и защищается им на мировых рынках.

- 17 Повышение одновременно в разы зарплат работников госструктур и пенсий при установлении для руководящих работников в сфере государственного и муниципального управления помимо стабильной зарплаты премий за результаты работы при одновременном обеспечении жесткой ответственности за злоупотребление служебным положением и коррупцию на базе контроля за уровнем потребления, включая ближайших родственников при запрете им заниматься частно-предпринимательской деятельностью.
- 18 Активное использование института государственно-частного партнерства для управления воспроизводственным процессом на всех уровнях экономики исходя из целевой установки соединения в единое сгармонизированное целое преимуществ государственной концентрации ресурсов и преследования общегосударственных интересов с преимуществами частной инициативы, при возможно большей нейтрализации недостатков государственного и частного воздействия на экономику.

Выводы

Разработана модель общегосударственной ИОСУ, представляющая собой логически-структурную схему совместно с развернутыми обоснованиями взаимодействия основополагающих звеньев ИОСУ, в которую входят два системообразующих блока, выражающих основные направления функционирования ИОСУ; государственно-частное партнерство как основная организационно-управленческая форма ИОСУ; основные задачи ИОСУ и основные способы их решения; комплекс мониторингов и банков данных; институт экспертной оценки инновационно-инвестиционных проектов; межуровневые взаимодействия по поводу инновационно-инвестиционного процесса и их организационно-управленческое обеспечение; определен алгоритм рационального использования трудового потенциала в масштабе национальной экономики, который заключается в обеспечении рационального соотношения и взаимодействия между профориентацией подрастающих поколений, образованием и профессиональной подготовкой кадров, рациональной расстановкой и продвижением кадров; данный алгоритм конкретизирован при помощи разработки матрицы соотношения типов работников и рабочих мест по критерию инновационности; введены в научный оборот новые понятия – мезоэкономический инновационно-инвестиционный процесс и мезоэкономический результат инновационно-инвестиционного процесса.

Рекомендован в русле создания в РФ интегрированной системы хозяйствования, соединяющей планомерное воздействие государства с самоактивностью рынка, проведение комплекса мер, нацеленных на создание благоприятных условий в экономике РФ, для формирования, развития и функционирования инновационно-ориентированной системы управления, базирующейся на рациональном использовании трудового потенциала.

Библиографический список

1. Е.Л. Кантор. Экономика предприятия. СПб.: ПИТЕР, 2007.
2. М.А. Зироян. Финансы в современном воспроизводстве. М.: «Маркетинг», 2005.
3. А.М. Бабашкина. Государственное регулирование национальной экономики. М.: ФиС, 2004.
4. И.К. Ларионов. Социально-экономическая система российского общества. М.: Союз, 1997.
5. А.В. Дружинин. Заемный капитал в современной экономике. М.: «Маркетинг», 2005.

Bibliographical list

1. E.L. Kantor, Economy of the works, S-P, Piter, 2007.
2. M.A. Ziroyan, Finances in the modern reproduction, M., «Marketing», 2005.
3. A.M. Babaschkina, State regulations of the national economy, M, FiS, 2004.
4. I.K. Larionov, Social-economical system of the Russian society, M., Soyus, 1997.
5. A.V. Druzhinin, Loan capital in modern economy, M., «Marketing», 2005.

Контактная информация

Московский государственный индустриальный университет, 115280, Москва, ул. Автозаводская, д. 16, корпус 1.

Contact links

Moscow State Industrial University, 115280, Moscow, st. Avtozavodskaya, 16 building 1.

Индивидуальное строительство как способ решения жилищной проблемы на примере Орловской области

Individual building as the way of solving of dwelling problem following the example of Oryol region

Г.В. ГУДИМЕНКО,

доцент кафедры менеджмента и маркетинга Воронежского экономико-правового института, директор филиала ВЭПИ в г. Орле, к.э.н.,

А.Б. КОНДРАШОВ,

доцент кафедры экономической теории и мировой экономики Воронежского экономико-правового института, к.э.н.,

G.V. GUDIMENKO,

ph.D.\ Doctor of Philosophy Reader of Management and Marketing Chair. Voronezh Institute of Law & Economics,

A.B. KONDRASHOV,

ph.D.\ Doctor of Philosophy Reader of Economic theory and world economy Chair. Voronezh Institute of Law & Economics

Аннотация

Расширение малоэтажного строительства – самый перспективный путь решения жилищной проблемы в России. В статье анализируются программы обеспечения жильем граждан, действовавшие в различное время в стране в целом и в Орловской области, в частности. Автором обоснована необходимость расширения рынка индивидуального жилья в России, что давно и успешно практикуется в Европе, США и Канаде, предложены варианты финансирования инвестиционных проектов и форм государственной поддержки строительства.

Abstract

Broadening small-storied housing building is the most promising way of solving the dwelling \housing\ problem in Russia. In this article it is analyzed the programmers of making available dwelling for citizens acting in different time both in the country the

whole and in Oryol rejoin in particular. The author substantiated the necessity for broadening the market of individual dwelling \housing\ in Russia what is often done in Europe, USA and Canada, it is offered the variant of financing investing projects and forms of state supporting in building

Ключевые слова

1. Жилищное строительство
2. Финансирование
3. Индивидуальное жилье
4. Государственные жилищные программы

Key words

1. Housing construction,
2. Financing,
3. Individual dwelling,
4. State housing programmers

«Самый перспективный путь решения жилищной проблемы – это расширение индивидуального жилищного строительства. В первую очередь речь идет о крупных проектах, целых городах с несколькими тысячами домов в каждом. Если мы в полном объеме реализуем этот амбициозный проект, то будем жить в качественно другой стране, с другим уровнем жизни и психологии» – Президент РФ Дмитрий Медведев [1].

Вопрос полного обеспечения людей комфортабельным жильем был актуальным во все времена. Общая динамика жилищного строительства обусловлена единством проявления общественного, коллективного и личного интересов в данной сфере. Государством предпринималось уже достаточно большое количество попыток по решению данной проблемы.

Первая программа крупномасштабного решения жилищного вопроса в Орловской области была рассчитана на 1956–1965 годы. Реализация этой программы обеспечила рост жилищного строительства в 1,9 раза (к уровню предыдущего десятилетия), увеличение ввода жилья в среднем до 407 тыс. м² в год. В результате были улучшены жилищные условия тысяч людей [2].

Вторая жилищная программа была рассчитана на период с 1985 по 2000 год. В ней предусматривалось обеспечение каждой семьи отдельной квартирой или индивидуальным домом. Кроме того, в качестве решения важной социальной задачи ставилась ликвидация имевшегося резкого различия в уровнях жилищной обеспеченности и качества жилья. Учитывая масштабность задач и новые экономические реалии, разработчики программы предусмотрели в ней проведение более совершенной инвестиционной политики и систему финансирования жилищного строительства. Наряду с сохранением приоритета государственных капитальных вложений значительное развитие получили проекты по возведению за счет населения кооперативных жилых домов и индивидуальных жилищных строений, особенно в сельской местности, поселках, малых городах. Для этого

была предусмотрена дифференциация финансово-экономических льгот для различных категорий семей, а также все более широкое использование средств предприятий и населения. В период реализации данной программы в Орловской области были достигнуты максимальные объемы ввода жилья: в 1987 г. – 453,7, в 1988 г. – 527,1, в 1989 г. – 539,6 тыс. м². В 1990 г. реализация данной программы была приостановлена в связи с сокращением доли государственного участия в жилищном строительстве и внедрением в этот процесс рыночных механизмов.

Третья национальная жилищная программа получила название «Жилище» и была рассчитана на десятилетие – с 1990 по 2000 год. Ее реализация началась в условиях неразвитости рыночных отношений и поспешного отказа от государственного участия в финансировании жилищного строительства, недооценки жилищного сектора в осуществлении общих структурных изменений и, как следствие, начавшегося в начале 90-х годов кризиса в жилищной сфере, который проявился в резком снижении объемов вводимого в эксплуатацию жилья, росте цен на строительную продукцию, дефиците государственных и иных инвестиций, снижении темпов предоставления жилья гражданам, сокращении возможности приобретения жилья или осуществления индивидуального жилищного строительства.

Уже в первые годы проведения программы в условиях бюджетного дефицита на большей части страны, в том числе и в Орловской области, наблюдалось свертывание строительства жилья. Начальная ступень рыночных отношений не только не обеспечила улучшение дел в жилищной сфере, а наоборот, во многом усилила кризисные явления. Так, ввод нового жилья в 1991 г. уменьшился по сравнению с 1990 годом более чем на треть, в 1995 г. – более чем наполовину, в 1998 г. – на 70%, что незамедлительно привело к заметному ухудшению дел в строительном секторе.

Между тем, уже в 1999г. произошел коренной перелом в существующей ранее тенденции постоянного снижения объемов вводимого новым строительством жилья, в основном, за счет начала реализации областной комплексной программы индивидуального жилищного строительства на селе «Славянские корни». Однако, механизмы, предусмотренные для осуществления программы «Жилище», не обеспечили в достаточной мере решение жилищных проблем, но в ходе ее проведения в структуре жилищного фонда и жилищного строительства формировались изменения, необходимые для создания рынка жилья и перехода жилищной сферы на рыночные принципы.

В целом по России количество построенного жилья изменилось с 30,3 млн кв. метров в 2000 году до 50,2 млн кв. метров в 2006 году. В том числе, доля малоэтажного строительства увеличилась с 12,6% в 2000 году до 39,5% в 2006 году и составила 19,8 млн кв. метров. К 2010 году планируется ввести 80 млн кв. метров жилья, 50% которого составит малоэтажное строительство. Средняя стоимость одного квадратного метра коттеджа составляет от 700 \$ в Нижнем Новгороде до 2500 \$ в Санкт-Петербурге и Москве.

Если сравнивать показатели ввода жилья в расчете на 1000 населения со среднероссийскими показателями и данными по областям Центрального феде-

рального округа, то Орловская область пока отстает и от средних значений по стране (355 м²) и Центрального федерального округа (466 м²), опережая при этом 11 областей Центрального федерального округа. По вводу общей площади жилых домов в расчете на 1000 человек населения в ЦФО в 2006г. лидировали: Московская (977 м²), Белгородская (621 м²) и Липецкая (527 м²) области [3].

Быстрыми темпами осуществляется жилищное строительство в городах и поселках городского типа. В 2006 году для городских жителей введено общей площади жилых домов на 18,6% больше, чем в 2005 г. Доля частных домов, построенных населением в городской местности, составила в общем объеме индивидуальных домов 62,9% в 2006г. против 45,9% – в 2005г. и 27,4% – в 2000 году (таблица 1).

Таблица 1

Ввод в действие жилых домов в городах, поселках городского типа и сельской местности в 2006 году.

	Введено в действие			в т.ч. индивидуальные жилые дома		
	2006 г., тыс. м ²	в% к 2005 г.	доля в общем вводе жилых домов, %	2006 г., тыс. м ²	в% к 2005 г.	доля в общем вводе индивидуальных жилых домов, %
В городах и поселках городского типа	220,9	118,6	87,5	52,0	103,4	62,9
В сельской местности	31,7	51,4	12,5	30,7	51,8	37,1

Во всем мире малоэтажные дома считаются естественным жильем для людей. Собственно говоря, и в России они были таковыми до второй половины XX века, когда усиленно начало развиваться панельное домостроение, и наши улицы превратились в унылые ряды домов, между которыми – почти безжизненное пространство. Малоэтажное строительство обеспечивает максимально комфортные условия проживания, при этом существуют критерии жилья, за которые потребители готовы доплачивать:

- близость от транспортных развязок;
- хорошие дороги и подъездные пути в микрорайоне;
- освещенность улиц и дворов микрорайона;
- наличие земельного участка;
- ограниченный доступ на территорию микрорайона;
- преобладание в районе определенного социального слоя;
- подземный гараж в доме;
- близость школ и детских садов и т.д.

Финансовыми источниками индивидуального строительства являются собственные средства граждан и заемные средства (таблица 2). Сегодня примерно каждый второй построенный метр жилья – это индивидуальные

дома. Потребность в них огромна – и на селе, и в пригородах областных и районных центров.

Таблица 2

Ввод в действие индивидуальных жилых домов, построенных населением за счет собственных и заемных средств, по городам и районам Орловской области (тысяч квадратных метров общей площади)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Орловская область	151,8	151,0	131,4	122,1	119,2	109,6	82,7	82,8
В том числе:	15,8	16,3	16,3	11,4	10,6	16,3	29,5	26,3
г. Орел								
г. Ливны	6,1	3,0	2,8	6,2	3,9	7,0	3,8	9,0
г. Мценск	5,4	2,2	4,3	4,8	8,2	7,9	5,3	5,5
Болховский	1,4	4,7	1,4	0,7	0,8	2,1	0,3	2,1
Верховский	7,3	5,4	5,7	4,8	3,9	2,9	1,9	1,9
Глазуновский	4,3	3,2	3,3	3,5	3,7	2,4	1,3	1,4
Дмитровский	8,4	5,1	4,6	4,0	3,0	2,5	2,0	2,0
Должанский	5,5	5,3	1,9	0,9	2,9	1,9	1,1	0,7
Залогощенский	5,4	5,4	3,1	4,6	3,1	2,5	0,8	0,5
Знаменский	2,2	2,1	2,7	2,0	2,1	2,0	1,0	0,9
Колпнянский	2,1	4,4	3,3	4,5	2,8	2,9	0,3	0,8
Корсаковский	1,1	1,9	1,0	1,8	1,6	1,1	0,3	0,5
Краснозоренский	3,0	5,2	4,3	4,2	2,7	0,5	0,5	0,5
Кромской	4,7	5,6	5,9	5,3	4,4	5,1	3,4	1,6
Ливенский	1,1	8,6	8,5	3,0	6,2	8,6	4,6	2,5
Малоархангельский	2,1	1,3	1,0	1,6	3,1	2,0	0,8	1,0
Мценский	7,4	6,8	5,9	4,6	5,8	3,1	2,9	1,9
Новодеревеньковский	6,5	5,2	4,8	3,7	3,0	2,4	0,5	0,5
Новосильский	6,9	5,3	3,2	2,6	2,5	1,9	0,8	0,6
Орловский	21,1	21,6	18,4	25,7	22,4	18,6	12,1	14,8
Покровский	5,3	5,7	7,9	3,1	3,9	2,5	1,9	0,8
Свердловский	7,3	5,3	5,5	5,5	3,4	3,5	1,8	2,4
Сосковский	5,2	5,2	3,6	3,6	3,5	2,0	0,3	0,5
Троснянский	3,1	4,7	3,3	2,7	3,5	1,7	1,3	0,4
Урицкий	6,9	7,7	3,7	2,9	2,9	2,5	1,7	1,7
Хотынецкий	3,4	2,3	3,6	1,4	3,6	2,9	1,8	1,3
Шаблыкинский	2,8	1,5	1,4	3,0	1,7	0,8	0,7	0,7

Однако банки неохотно выделяют средства для кредитования малоэтажного строительства. Оптимальными условиями малоэтажного строительства для банковского кредитования являются:

- доступные для среднего класса цены за счет выбора технологий и материалов;
- быстровозводимое жилье;
- объекты недвижимости стандартизованы;

- производство домов осуществляется в заводских условиях, контроль качества;
- собственные инженерные сети, оптимизированная инфраструктура;
- послепродажное управление;
- выгодное месторасположение и транспортная доступность;
- земля оформлена в собственность.

Учитывая большой объем средств, необходимый для развития предприятий малоэтажного домостроения, следует рассмотреть возможность получения финансирования через новые инструменты роста и диверсификации экономики, предлагаемые правительством, такие, как Инвестиционный фонд Российской Федерации, ОАО «Российская венчурная компания», Государственная корпорация развития.

Государственная поддержка может быть предоставлена в формах: финансирования на договорных условиях инвестиционных проектов с оформлением прав собственности Российской Федерации; направления средств в уставные капиталы юридических лиц; предоставления государственных гарантий РФ под инвестиционные проекты. Возможно также привлечение инвестиционных ресурсов посредством формирования пула инвестиционных банков и лизинговых компаний по поставкам дорогостоящего оборудования для производства малоэтажных домов.

Сочетание всех вышеперечисленных факторов говорит за развитие малоэтажного строительства, которое при условии разумного уровня цен может содействовать решению проблемы доступного жилья в России. Загородное малоэтажное строительство стало частью приоритетного национального проекта. Но формирование и развитие урбанизированных предместий, давно полюбившихся представителям среднего класса в Европе, США и Канаде, у нас идет медленно из-за трудностей (прежде всего административного характера) с освоением земельных участков. Например, крайне сложны процедуры изменения черты поселений, существуют противоречия между земельным законодательством и Градостроительным кодексом. Кроме того, очень нелегко приобрести участок по прямой сделке купли-продажи, что провоцирует многих девелоперов на использование различных серых схем.

Привлечение крупных девелоперов на рынок загородного строительства, в том числе в президентскую программу «Доступное жилье», выгодно федеральным и местным властям. Поскольку конечным продуктом в данном случае являются не просто квадратные метры, а насыщенные социально-бытовыми объектами поселки с тщательно разработанной концепцией, застройщики, по сути, выполняют за администрацию часть ее обязанностей.

Сегодня вопросы малоэтажного строительства и эксплуатации малоэтажной застройки приобрели в нашей стране особую актуальность. Необходимо не просто ввести малоэтажное строительство в цивилизованное русло, но и предложить покупателям типовые, удобные, современные и, главное, относительно недорогие дома. В этой связи представляется весьма своевременным произвести оценку накопленного опыта, проблем и перспектив развития отечественного малоэтажного строительства.

Библиографический список

1. Выступление Президента РФ Дмитрия Медведева в Совете Федерации с информацией о реализации приоритетных национальных проектов, их правовом и финансовом обеспечении.
2. Орловская область 2000–2007. Статистический ежегодник. Орелстат. 2008.
3. Аналитический доклад Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области «О развитии жилищного строительства в Орловской области» за январь–август 2008 года.

Bibliographical list

1. The Speech of the president of Russian Federation Dmitry Medvedev in the Federal Council with information about realization of priority national projects, their legal and financial guarantee.
2. Oryol region 2000–2007. Statistic annual. Oryolstat.2008
3. Analytical record of Regional service of state statistics in Oryol Region about development of housing building in Oryol Region During January-august 2008.

Контактная информация

302016, Россия, г. Орел, филиал Воронежского
экономико-правового института, тел. 8-486-2390-990

Contact links

302016, Russia, Oryol, *Voronezh Institute of Law & Economics*,
tel. 8-486-2390-990

Концептуальные основы возникновения кризиса

The conceptual framework of a crisis

О.М. ДЮЖИЛОВА,

*Тверской государственный технический университет
доцент, к.э.н.,*

O.M. DUIZHILOVA,

Candidate of Economic Sciences, docent Tver State Technical University

Аннотация

Кризис и понимание его сущности весьма рассредоточены. Антикризисное управление стремится прежде всего стать кризис-менеджментом в России. Необходимо создать систему адекватного антикризисного менеджмента в стране.

Abstract

Crisis and understanding of its essence are rather dispersed. Anti-recessionary management aspires to become, first of all, crisis-management in Russia. It is necessary to create system of adequate anti-recessionary management in the country.

Ключевые слова

1. Кризис
2. Экономика
3. Антикризисное управление

Key words

1. Crisis
2. Economy
3. Crisis management

Представьте, что вы услышали слово «кризис». Какие у вас ассоциации? Наверное, сплошной негатив?

На самом деле не всегда так. Понятие «кризис» ввел в обиход Гиппократ как некий переломный момент во время болезни, т.е. решающий «всплеск», «говорящий – жизнь или смерть».

В этом контексте мы не имеем права говорить о «выводе предприятия из кризиса», мы можем говорить только о ликвидации последствий кризиса.

Слово *crisis*¹ (греч.) означает перелом, любое качественное изменение процесса, переход от существующего положения к другому, существенно отличающемуся по основным параметрам. В этом смысле переход от стабильности к ухудшению или к ухудшению – это кризисные ситуации в развитии (т.е. есть как положительные, так и отрицательные кризисы).

Под кризисом обычно понимается острое затруднение в чем-либо, тяжелое положение². Успешной стратегией руководителя будет учет возможности как положительного, так и отрицательного развития существующей ситуации и вероятных последствий. Искусство руководителя состоит в том, чтобы в хорошем увидеть плохое, а из плохого извлечь максимальную пользу.

Многие ученые понимают «кризис» не как момент, а как процесс. Например, Кристек³ (рис. 1.)

Кристек характеризует стадии кризисного процесса с точки зрения возможности, потенциала преодоления кризиса и раннего оповещения о нем (рисунок 1).

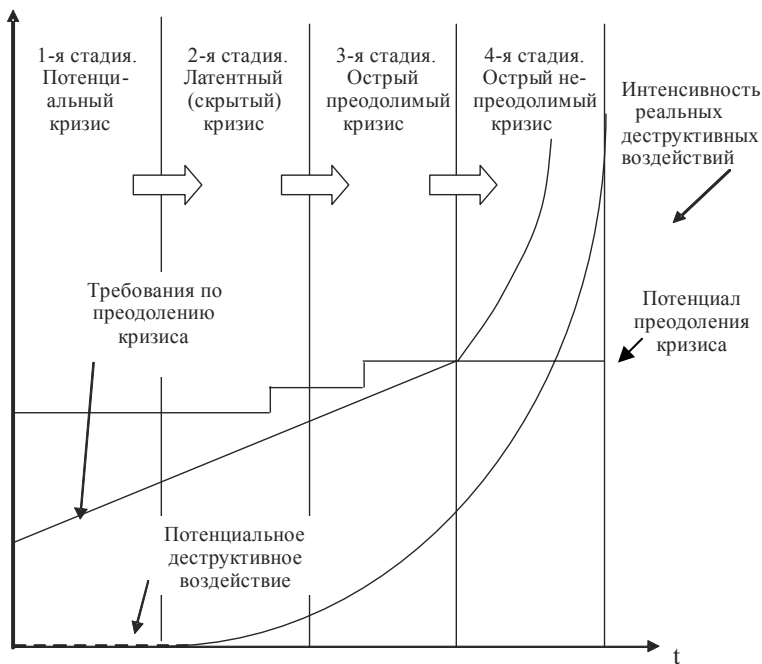


Рис. 1. Схема стадий кризисного процесса Quelle: Krystek (1980), S. 64

¹ <http://home.line.ru/wolk/crisis/crisis1/htm>

² Проектирование кризисов – путь к успеху // ЭКО. – 1999. – № 10. – С. 144–160

³ <http://inform-sahar.chernozem.ru/crisis/t6.asp>

Необходимость разделения кризисного процесса на различные стадии связана в первую очередь с тем, чтобы определить точку и время применения мероприятий по оказанию влияния на кризис, смягчению и преодолению кризиса.

Отдельные стадии кризисного процесса по Кристеку можно описать следующим образом:

1. Стадия: потенциальный кризис. Кризис предприятия как процесс находит свое начало на стадии потенциального, то есть только возможного, но еще не реального кризиса предприятия. Из-за отсутствия достоверных симптомов кризиса данное состояние предприятия характеризуется как квазинормальное, то есть практически как состояние, в котором постоянно находится предприятие, именно это состояние дает время отсчета (точку отсчета) возникновения кризиса на предприятии.

2. Стадия: латентный (скрытый) кризис. Эта фаза кризисного процесса характеризуется скрытым, но уже существующим, или, с большой долей вероятности, скоро начинающимся кризисом, воздействия которого не определяемы имеющимся в распоряжении предприятия стандартным инструментарием. Применение специальных методов раннего распознавания, основанных на использовании системы мониторинга, позволяет на этой стадии оказать активное воздействие на латентный кризис с помощью предупреждающих, профилактических мероприятий.

3. Стадия: острый преодолимый кризис. На этом этапе предприятие начинает непосредственно ощущать исходящее от кризиса негативное воздействие. Усиление интенсивности реальных кризисных факторов соседствует с уменьшением вариантов действий и срочностью (неотложностью) принятия решений.

4. Стадия: острый непреодолимый кризис. Если на начальных этапах развития кризиса не была проведена работа по его (кризиса) профилактике и не удастся обуздать кризис на предыдущей стадии, то предприятие вступает в последнюю фазу развития кризисного процесса, которая заканчивается ликвидацией предприятия.

По Финку⁴, любой кризис может состоять только из четырех различных и совершенно определенных фаз. Названия этих фаз похожи на медицинские термины, потому что и сам кризис может быть рассмотрен как болезнь, но болезнь не человека, а его бизнеса. Итак, фазы кризиса:

- Продромальная (предварительная фаза)
- Фаза острого кризиса
- Фаза хронического кризиса
- Фаза разрешения кризиса.

Кризис – это нестабильная, изменяющаяся, динамичная ситуация – как и болезнь. И относиться к кризису нужно так же внимательно, как и к болезни. Постоянное изменение значений основных индикаторов кризиса – его основная характеристика.

Ключевым понятием кризис-менеджмента является «распознавание» кризиса. Необходимо распознать симптомы надвигающегося кризиса задолго до того, как он случится, чтобы начать принимать соответствующие меры прежде, чем кризис перейдет в острую или хроническую фазы.

Для того чтобы иметь возможность быстрее распознать кризис, необходимо более близко познакомиться с каждой из четырех фаз кризиса.

⁴ <http://inform-sahar.chemozem.ru/crisis/t4.asp>

Продромальная фаза кризиса – это своего рода предупреждение. В большинстве случаев это своего рода критическая точка. И если на стадии раннего развития кризиса не предпринимать никаких действий, острый кризис может ударить с такой силой, что так называемый кризис-менеджмент будет сводиться лишь к подсчету убытков.

Задача кризис-менеджера – заметить и распознать симптомы кризиса как можно раньше, и в любом случае – до того, как кризис разразится.

Даже в том случае, когда менеджер по каким-либо причинам не может остановить кризис, распознав его первые признаки, уже одно понимание того, что должно вот-вот случиться, позволит ему лучше подготовиться к острой фазе кризиса.

Острая фаза кризиса. В большинстве случаев в этой фазе ситуацию уже нельзя развернуть обратно. После того как предупреждения закончились и кризис из фазы продромальной перешел в острую фазу, почти никогда не удастся вернуть потерянные позиции. В большинстве случаев, когда говорят о кризисе, имеют в виду именно его острую фазу. Самое важное в данной фазе кризиса – стараться не терять контроля над событиями. Если у менеджера нет возможности управлять непосредственно кризисом, он должен подумать о том, есть ли у него возможность повлиять на источники его возникновения.

2. Хроническая фаза кризиса. Именно в течение этой фазы результаты кризиса становятся наиболее очевидными. Иногда, при неблагоприятном исходе кризиса, эта стадия также может стать и «посмертной» для бизнеса. Хроническая стадия может стать периодом значительных финансовых трудностей, увольнений среди топ-менеджеров, банкротства. Однако в то же время хроническая фаза кризиса – это также нередко период выздоровления и самоанализа. Опытные менеджеры в состоянии использовать хронический период для планирования будущих кризисов. Хроническая фаза кризиса может продолжаться почти бесконечно, и задача кризис-менеджера – свести ее продолжительность к минимуму.

Фаза разрешения кризиса. Именно эта четвертая и окончательная фаза должна быть целью регулирования кризиса в течение предшествующих трех стадий. Это – тот период, когда больной снова здоров. Когда аномалии выявлены, задача кризис-менеджера – быстро обрести контроль и вычислить наиболее прямой и целесообразный маршрут к достижению благоприятного разрешения кризиса. Цель антикризисного управляющего состоит в том, чтобы повернуть экстремальную ситуацию в возможную выйти на качественно иной уровень.

Необходимо иметь в виду, что кризисы исторически развиваются циклическим способом, и пострадавший от кризиса почти всегда вынужден бороться сразу с несколькими кризисами одновременно. В действительности, обнаружив пути выхода из кризиса, менеджер нередко начинает видеть, что завершающая стадия этого кризиса – продромальный индикатор новых неблагоприятных событий. Именно цикличность кризиса делает трудным понимание того, где заканчивается один кризис и начинается следующий.

Необходимо заметить, что кризис в понимании зарубежных ученых – это любое нарушение в функционировании системы с признаками (т.е. проявлениями) или без них, причем «начало» кризиса – это «потенциальный кризис», «продромальный кризис» и т.д., т.е. система за рубежом находится постоянно в ожидании кризиса.

А.С. Евсеев⁵ говорит о том, что кризисная ситуация характеризуется не только неплатежеспособностью предприятия, но и ущемлением интересов его собственников и кредиторов.

З. Айвазян и В. Кириченко⁶ говорят о том, что кризис в широком смысле – это как смена повышательной тенденции понижательной. Исходя из этого посыла любое управление является антикризисным, а содержание и методы эффективного (обычного) и антикризисного управления не отличаются. Очевидно, что, отталкиваясь от него, сложно найти специфическое определение антикризисного управления.

Можно сказать, что западные экономисты подчеркивают необходимость пребывания в постоянном ожидании кризиса, тогда как российские ученые пытаются «ловить» кризис уже тогда, когда не только осуществилось его воздействие, но и проявились его (кризиса) симптомы.

Но на самом деле мы живем в кризисе всегда: в положительном (изменение ситуации в положительную сторону (по Гиппократу) или отрицательном (смена повышательной тенденции понижательной). И нам решать, что нас ждет: смерть или развитие.

Библиографический список

1. <http://home.line.ru/wolk/crisis/crisis1/htm>
2. Сибиряков В.Г. Проектирование кризисов – путь к успеху // ЭКО. – 1999. – № 10. – С.144–160.
3. <http://inform-sahar.chernozem.ru/crisis/t6.asp>
4. <http://inform-sahar.chernozem.ru/crisis/t4.asp>
5. http://arbitration.narod.ru/Economic_articles.html
6. http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_4_99.htm

Bibliographical list

1. <http://home.line.ru/wolk/crisis/crisis1/htm>
2. Sibiriakov VG Design of crises – the path to success // IVF. – 1999. – № 10. – S. 144–160.
3. <http://inform-sahar.chernozem.ru/crisis/t6.asp>
4. <http://inform-sahar.chernozem.ru/crisis/t4.asp>
5. http://arbitration.narod.ru/Economic_articles.html
6. http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_4_99.htm

Контактная информация

Тел. +7 963-603-4567. E-mail: secrdisser@rambler.ru
(Центр научных изысканий)

Contact links

Tel. +7 963-603-4567, E-mail: secrdisser@rambler.ru
(The center of the scientific research)

⁵ http://arbitration.narod.ru/Economic_articles.html

⁶ http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_4_99.htm

Неоднозначный подход к оценке платежеспособности должников

The complex approach to the estimation of the debtors financial responsibility

Е.В. КАРПУНИНА,

*аспирант кафедры «Финансы и кредит» ФГОУ ВПО Рязанский
государственный агротехнологический университет
имени П.А. Костычева*

E.V. KARPUNINA,

*the post-graduate of finances and credit department
of the agricultural university*

Аннотация

В современных условиях хозяйствования необходимы четкие методологические подходы к анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий и системный подход к формированию аналитических показателей. Это необходимо прежде всего для того, чтобы выяснить, по каким основным направлениям и в какой период проводить работу по финансовому оздоровлению и стабилизации деятельности хозяйствующих субъектов.

Abstract

In the current context of the economic management it is necessary to have well-defined methodological approaches to analyze financial and operating activities of enterprises and a systematic approach to form analytical indices. First of all, it is necessary to find out the principal directions and the period when we can put in practice financial recovery and stabilize the activity of business enterprise.

Ключевые слова

1. Методика анализа
2. Финансовое оздоровление
3. Несостоятельность должника
4. Коэффициенты платежеспособности

Key words

1. Standardized analysis
2. Financial recovery
3. Insolvency of a debtor
4. Gearing ratios

С переходом на рыночные условия хозяйствования появилась необходимость в проведении комплексного системного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Для того чтобы выжить, каждый хозяйствующий субъект должен проявить инициативу, предприимчивость и бережливость в целях повышения эффективности производства. В противном случае можно оказаться на грани банкротства, что и происходит с предприятиями на сегодняшний день в их основном большинстве.

К сожалению, отечественная экономическая наука оказалась неподготовленной к такому резкому переходу от плановой экономики к рыночной. И поэтому в переходный период вместо отечественных методик проведения аналитической работы в целях финансового оздоровления предприятий появляется много переводной литературы по финансовому анализу. Практическая же деятельность каждого хозяйствующего субъекта требует от науки совокупность способов, методов и приемов для систематического, последовательного, наиболее целесообразного проведения аналитического исследования. [8, с.62, 63]

Для этого мы полагаем в современных условиях хозяйствования необходим единый системный подход к оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

В ходе нашего исследования мы проанализировали деятельность трех обанкротившихся сельскохозяйственных предприятий, которые находятся в настоящее время на разных стадиях процедур банкротства. Это предприятия Шацкого района Рязанской области – СПК «Конобеево», СХПК «Пушкари» и СПК «Колхоз «Новый быт». Мы рассчитали коэффициенты, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность предприятий, согласно Постановлению Правительства РФ от 25 июня 2003 года № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [5]. Сущность данного постановления состоит в том, что по итогам проведения финансового анализа арбитражный управляющий подготавливает предложения о возможности либо о невозможности восстановления платежеспособности должника и обосновывает целесообразность введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства.

В состав показателей, характеризующих платежеспособность должника, входят четыре показателя:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- показатель обеспеченности обязательств должника его активами;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам.

Мы хотим обратить особое внимание на коэффициент текущей ликвидности, на методику его расчета, а именно, в соответствии с указанным выше Постановлением Правительства РФ, коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника. При этом в состав ликвидных активов включена, согласно данному постановлению, сумма стоимости наиболее ликвидных оборотных активов, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов. Наиболее ликвидные активы – это денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (без стоимости собст-

венных акций, выкупленных у акционеров). Таким образом, производственные запасы из расчета исключены, они не находят отражения в методике расчета коэффициента текущей ликвидности, согласно Постановлению Правительства РФ от 25 июня 2003 года № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

Многие ученые в области экономического анализа, такие как А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин [9], М.И. Баканов [1], В.В. Ковалев [3, 4], Л.Т. Гиляровская [2], Г.В. Савицкая [7] и другие, отмечают, что коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств). При этом числитель коэффициента включает оценку запасов и дебиторской задолженности. [3, с. 311]

Также в Постановлении Правительства РФ от 30 января 2003 года № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» [6] указано, что коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение всех оборотных средств к сумме краткосрочных обязательств, кредиторской задолженности и прочим краткосрочным обязательствам должника. Согласно этой методике расчета показателя текущей ликвидности, мы можем дать общую оценку ликвидности предприятия, показывая, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются материальными оборотными средствами. [4, с.120]

Мы согласны с мнением ведущих ученых и полагаем, что рассмотренный коэффициент текущей ликвидности в Постановлении Правительства РФ от 25 июня 2003 года № 367 следует трактовать как коэффициент промежуточной ликвидности, поскольку он исчисляется по более узкому кругу оборотных активов, и наименее ликвидная их часть – производственные запасы, из расчета исключается. [3, с. 311] Исходя из этой методики расчета – рассматриваемый нами коэффициент платежеспособности и характеризовать будет не обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств, а прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Так как именно коэффициент промежуточной ликвидности (другое название – коэффициент критической ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия [9, с. 76], коэффициент критической оценки [2, с. 265]) характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. [9, с. 76]

Таким образом, мы полагаем, что выявленные противоречия в расчете коэффициента текущей ликвидности не позволят сделать обоснованные выводы об общей платежеспособности хозяйствующего субъекта. То есть на сегодняшний день необходимы четкие методологические подходы к анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий и системный подход к формированию аналитических показателей. Это необходимо прежде всего для того, чтобы сделать достоверные и, повторимся еще раз, обоснованные выводы о деятельности хозяйствующего субъекта, а также выяснить, по каким основным направлениям и в какой период проводить работу по финансовому оздоровлению.

Библиографический список

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: учеб. пособие: под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. М.: Финансы и статистика, 2003. 656 с.: ил.
2. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. /Л.Т. Гиляровская [и др.]. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. 360 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2005. 560 с.: ил.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000. 512 с.: ил.
5. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 года № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
6. Постановление Правительства РФ от 30 января 2003 года № 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. пособие. – 5-е изд., испр. и доп. Мн.: Новое знание, 2005. 652 с. (Экономическое образование).
8. Чеглакова С.Г. Совершенствование экономического анализа на предприятиях АПК в целях принятия управленческих решений. Рязань: Узорочье, 2001. 206 с.
9. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 1995. 176 с.

Bibliographical list

1. Bakanov M.I., A.D. Sheremet. Economic analysis: situations, tests, praxis, objects, prognostics: study guide. Moscow: Finances and statistics, 2003. 656 p.
2. Gilyarovskaya, L.T. Multiple economic analysis: study guide / L.T. Gilyarovskaya [and others]. Moscow: TK Velbi, Prospect, 2008. 360 p.
3. Kovalev V.V. Financial analysis: methods and procedures. Moscow: Finances and statistics, 2005. 560 p.
4. Kovalev V.V. Financial analysis: Management of capital. Choice of investments. Analysis of disclosure. Moscow: Finances and statistics, 2000. 512 p.
5. Government Regulation of the Russian Federation of 25.07.03 no 367.
6. Government Regulation of the Russian Federation of 30.01.03 no 52.
7. Savickaya G.V. Economic analysis: study guide. Minsk: New notice, 2005. 652 p.
8. Cheglakova S.G. Streamlining of economic analysis for the management decision making. Ryazan: Uzorochie, 2001. 206 p.
9. Sheremet A.D. Polisy formulation of financial analysis. Moscow: INFRA-M, 1995. 176 p.

Контактная информация

390044, г. Рязань, ФГОУ ВПО Рязанский государственный агротехнологический университет имени П.А. Костычева, тел.: 8(4912) 34-12-91

Address and contact links

390044, Ryazan, Agricaltural University, tel.: 8(4912) 34-12-91

К вопросу диверсификации активов организации

Some aspects of active's diversification of the organization

В.В. МЕЛЬНИКОВ,

аспирант КубГТУ, экономист ОАО «МИК»,

А.А. ПОЛИДИ,

д.э.н., проф. КубГТУ

V.V. MELNIKOV,

post-graduate student KubSTU, the economist of OJSC «MIC»,

A.A. POLIDI,

professor KubSTU

Аннотация

В статье кратко рассмотрена концепция диверсификации активов в инвестиционной деятельности, дана критическая оценка наиболее распространенных методик и предложена модель расчета характеристик портфеля, позволяющая повысить скорректированную по риску доходность. Данная методика может быть использована как инструмент для формирования целевой структуры портфеля, выбора стратегии будущего инвестирования и оперативной работы, позволяющий оптимизировать соотношение доходности и уровень риска портфеля.

Abstract

The concept of diversification actives in investment activity is briefly considered in the article. The critical estimation of the most widespread techniques is given and the model of calculation of portfolio characteristics, allowing to increase the profitableness corrected on risk, is offered. The given technique can be used as the tool for making target structure of a portfolio, to choice strategy of the future investment and for the operative work, allowing to optimize ratio of profitableness and a risk level of a portfolio.

Ключевые слова

1. Актив
2. Диверсификация

3. Доходность
4. Инвестиции
5. Лизинг
6. Лимит
7. Модель
8. Портфель
9. Риск
10. Система
11. Эффективность

Key words

1. Active
2. Diversification
3. Profitableness
4. Investment
5. Leasing
6. Limit
7. Model
8. Portfolio
9. Risk
10. System
11. Efficiency

Взаимосвязь понятий «риск» и «доходность» является предметом изучения десятки лет. В общем виде задача не решена, однако разработано и хорошо описано множество методик анализа доходности и соответствующих ей рисков. Некоторые из этих методик довольно просты, а некоторые требуют серьезного математического аппарата.

Поскольку портфель представляет собой набор различных активов, стратегия его формирования эквивалентна выбору оптимального портфеля из набора возможных портфелей. Поэтому подобную проблему часто называют проблемой выбора инвестиционного портфеля, частным случаем которого является лизинговый портфель.

Доходность портфеля определяется по формуле: [3]

$$R_p = \sum_{i=1}^N X_i r_i = f(X_i, r_i, i=1 \dots N)$$

, где

R_p – доходность портфеля активов,

X_i – доля начальной стоимости портфеля, инвестированная в актив i ,

r_i – доходность i -го актива,

N – количество активов в портфеле,

i – порядковый номер актива

Ожидаемая доходность может быть представлена как мера потенциального вознаграждения, связанная с конкретным портфелем, а стандартное отклонение – как мера риска, связанная с данным портфелем. [3]

$$\sigma_p = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (r_i - \bar{r})^2}{n-1}} = f(r_i), \text{ где}$$

σ_p – стандартное отклонение портфеля,

r_i – доходность актива,

\bar{r} – ожидаемая (средняя) доходность актива,

n – число наблюдений.

При решении задачи оптимизации необходимо учесть следующие ограничения: сумма долей всех активов в портфеле (в процентах) составляет 100%, а количество активов не может быть отрицательным:

Идеальная постановка задачи оптимизации портфеля – получить максимальную доходность при минимальном риске:

$$\begin{cases} R_p \rightarrow \max; \\ \sigma_p \rightarrow \min; \\ X_i \geq 0; \\ \sum X_i = 1. \end{cases}$$

Но такая задача некорректна, т.е. не имеет однозначного решения. Идеальный результат недостижим. Выходом из положения является введение критериальных ограничений. Первый вариант – задаться некоторой максимально допустимой величиной риска σ_d . Тогда задача оптимизации сводится к выбору такой структуры портфеля, при которой риск портфеля не превышает заданного значения, а доходность портфеля является максимальной. Второй вариант – задаться некоторой минимально приемлемой величиной доходности R_d . В этом случае задача оптимизации сводится к выбору такой структуры портфеля, доходность которого выше либо равна заданному значению, а риск минимален.

$$\left\{ \begin{array}{l} \left\{ \begin{array}{l} X_i \geq 0; \\ \sum X_i = 1 \end{array} \right. \\ \left[\begin{array}{l} \left\{ \begin{array}{l} R_p \rightarrow \max; \\ \sigma_p \leq \sigma_d \end{array} \right. \\ \left\{ \begin{array}{l} R_p \geq R_d \\ \sigma_p \rightarrow \min \end{array} \right. \end{array} \right. \end{array} \right.$$

При решении прямой либо обратной задач возникает вопрос: каким образом определять характеристики портфеля: доходность и риск? На сегодняшний день наиболее распространены две модели определения характеристик портфеля: модель Марковица и модель Шарпа.

Модель Марковица основана на том, что показатели доходности различных активов взаимосвязаны, по Марковицу, доходность портфеля – это средневзвешенная доходностей активов, его составляющих. [2] Основной недостаток модели Марковица – ожидаемая доходность активов принимается равной средней доходности по данным прошлых периодов. Поэтому модель Марковица рационально использовать при стабильном состоянии рынка, когда желательно сформировать портфель из активов различного характера, имеющих более или менее продолжительный срок жизни.

Модель Шарпа рассматривает взаимосвязь доходности каждого актива с доходностью рынка в целом, отклонения доходности актива связываются с отклонениями доходности рынка функцией линейной регрессии. [2] Основное преимущество модели Шарпа – математически обоснована взаимозависимость доходности и риска: чем больше β -риск, тем выше доходность актива. Кроме того, модель Шарпа имеет особенность: существует опасность, что оцениваемое отклонение доходности актива не будет принадлежать построенной линии регрессии. Этот риск называют остаточным риском. Основной недостаток модели – необходимость прогнозировать доходность рынка и безрисковую ставку доходности. Модель не учитывает колебаний безрисковой доходности. Кроме того, при значительном изменении соотношения между безрисковой доходностью и доходностью рынка модель дает искажения. [1] Таким образом, модель Шарпа применима при рассмотрении большого числа активов, описывающих значительную часть относительно стабильного рынка.

Ниже предложена модель расчета характеристик портфеля, способная эффективно работать в условиях современного рынка финансовой аренды.

В качестве анализируемых величин рискованности в модели предлагается использовать удельный вес просроченных лизинговых платежей (задолженность) в том или ином сегменте лизингового портфеля и стандартное отклонение этого показателя, показателями доходности принимаются рентабельность кредитных ресурсов (пассивов) в конкретном сегменте и стандартное отклонение рентабельности.

В рамках задачи необходимо найти такие значения лимитов (границ сегментов), чтобы разрыв доходности и рискованности был максимален, для этого введем коэффициент « k ».

$$k = \frac{R}{P \sigma_p \sigma_r}, \text{ где}$$

R – рентабельность пассивов,

P – доля задолженности в общем объеме платежей,

σ_p, σ_r – стандартные отклонения показателей задолженности и рентабельности.

Показатель « k » прямо пропорционален показателю рентабельности пассивов и обратно пропорционален показателям задолженности и стандартных отклонений.

Вычислив показатель « k » по всем сегментам лизингового портфеля, можно проанализировать его значения в сравнении друг с другом, но для максимально объективной оценки необходима база для сравнения – некий нормативный показатель, имеющий базовое значение, – эталон для сравнения. В ряде случаев это может быть усредненный показатель по предприятию за несколько предыдущих отчетных периодов, но наиболее реалистичным представляется подход, когда в качестве такого показателя выступает среднеотраслевое значение « k_n » – данный показатель с максимальной вероятностью гарантирует репрезентативность значений за счет величины выборки, на основе которой он рассчитывался. Необходимые данные для расчета среднеотраслевого показателя вполне доступны – помимо данных органов статистики в настоящее время доступна объективная информация мониторинговых компаний, следящих за развитием рынка лизинговых услуг, в их числе ассоциация «Рослизинг», рейтинговое агентство «Эксперт РА» и многие другие.

После нахождения коэффициентов « k » по каждому из сегментов лизингового портфеля и определения нормативного значения « k_n » можно приступать к их сравнению, результатом которого станет дальнейшая стратегия действий.

$$\left[\begin{array}{l} \left\{ \begin{array}{l} \text{Lim}_{i+1} = \text{Lim}_i \frac{k_i}{k_{i-1}} \frac{w_i}{w_{i-1}} \\ k_n \leq k \end{array} \right. \\ \left\{ \begin{array}{l} \text{Lim}_{i+1} = \text{Lim}_i \\ k_n > k \\ k_i \geq k_{i-1} \end{array} \right. \\ \left\{ \begin{array}{l} \text{Lim}_{i+1} = \text{Lim}_i \frac{k_i}{k_{i-1}} \\ k_n > k \\ k_i < k_{i-1} \end{array} \right. \end{array} \right. , \text{ где}$$

Lim_{i+1} – лимит сегмента на будущий отчетный период,

Lim_i – лимит сегмента на отчетный период,

k_n – нормативное значение коэффициента,

k_i – значение коэффициента в отчетном периоде,

k_{i-1} – значение коэффициента в предыдущем отчетном периоде,

w_i – доля сегмента в портфеле в отчетном периоде,

w_{i-1} – доля сегмента в портфеле в предыдущем отчетном периоде.

Представленная система уравнений состоит из трех частей. Смысл первой системы сводится к принципу – граница сегмента должна быть изменена в такое число раз, которое является результатом произведения отношений текущего синтетического коэффициента и доли актива в портфеле к их значениям в предыдущих отчетных периодах соответственно при условии, что синтетический коэффициент не меньше нормативного значения. Вторая и третья системы регламентирует значения границ сегментов в случае, когда синтетический коэффициент меньше своего нормативного значения. Граница либо остается на прежнем уровне – при положительной динамике « k », либо подлежит снижению – при отрицательной.

Данная система позволяет при минимальном наборе исходных данных достаточно гибко подойти к формированию портфеля. При данном решении отсутствует необходимость расчета множества дополнительных коэффициентов – корреляции, ковариации и т.д., нет необходимости в больших массивах данных за прошедшие периоды.

Автоматизация разработанной методики, по мнению авторов, позволит на регулярной основе формировать отчеты по лимитам, реальным потерям за период, характеристические показатели портфеля и т.д. Данные отчеты могут быть использованы как инструменты для выбора стратегии будущего инвестирования и оперативной работы, позволяющие минимизировать уровень риска портфеля линговых договоров.

Библиографический список

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ. Дело, 2004.
2. Фишер Ф.А. Обыкновенные акции и необыкновенные доходы. Альпина Паблишер, 2003.
3. Шарп У.Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В. Инвестиции. Инфра-М, 2003.

Bibliographical list

1. V. Anshin. The Investment analysis. Delo, 2004
2. F. Fisher. Ordinar stocks and unusual incomes. Alpina publisher, 2003
3. W. Sharp, G. Alexander, G. Beyli. The Investment. Infra-M, 2003

Контактная информация

г. Краснодар, ОАО «МИК», melnikov@fromru. com

Contact links

g. Krasnodar, ОАО«МИК», melnikov@fromru. com

Актуальные проблемы федеральных целевых программ в свете бюджетирования, ориентированного на результат

Actual problems of federal target programs from the view point of the result oriented budgeting

П.А. СМИРНОВ,

*аспирант кафедры финансов, инвестиций и банковского дела
АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»*

P.A. SMIRNOV,

*postgraduate (student) on cathedra of finances, placement
of funds and banking (Russian university of cooperation)*

Аннотация

Утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008 года Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года в ряду мер, направленных на повышение конкурентоспособности и темпов роста ведущих секторов экономики, предусматривала развитие программно-целевого подхода к структурным преобразованиям в экономике и развитию инфраструктуры на основе реализации федеральных целевых программ.

Осуществление планирования и финансирования федеральных целевых программ в 2009 году будет сопряжено с проблемами обоснованности и обеспечения эффективности осуществления расходов федерального бюджета.

Цель данной статьи – рассмотрение ряда актуальных проблем существующей системы формирования и реализации федеральных целевых программ в Российской Федерации в свете Заключения Счетной палаты Российской Федерации на проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» с точки зрения бюджетирования, ориентированного на результат.

The abstract

The Concept of the long-range social and economic development of the Russian Federation for the period until 2020, ratified by the Decree of the Russian Federation government dated November 17, 2008, with regard to the measures, aimed at the competitive recovery and the growth rate of the leading economic sectors, stipulated the

development of a program-purpose approach to the structural reformation on the basis of the federal target program implementation.

In 2009 the federal target programs planning and financing will be connected with the problems of the relevancy and provision of the federal budget expenditures undertaking.

The objective of the article is to view a number of topical issues of the current system of the federal target program forming and implementation in the Russian Federation in the framework of the Conclusion of the Russian Federation Accounts Chamber for the Draft Federal Law «On the Federal Budget for 2009 and scheduling period of 2010 and 2011» from the view point of the result oriented budgeting.

Ключевые слова

1. Федеральная целевая программа
2. Эффективность осуществления
3. Критерии
4. Бюджетирование, ориентированное на результат.

Key words

1. Federal target program
2. An efficiency of realization
3. Criteria
4. Result oriented budgeting.

Бюджетная политика Правительства Российской Федерации на 2009 год и среднесрочную перспективу направлена на сохранение достигнутой макроэкономической стабильности при сдерживании темпов инфляции. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предусматривала, что в среднесрочной перспективе для достижения общенациональных целей на региональном и местном уровнях необходимо сосредоточиться на решении задачи создания стимулов для внедрения инструментов стратегического планирования, программно-целевого бюджетирования и бюджетирования, ориентированного на результат.

В этой связи обязательным условием качественного бюджетного планирования является точное определение целей и предполагаемых результатов, что, в свою очередь, имеет решающее значение при увязке бюджетных расходов со среднесрочными и долгосрочными программами социально-экономического развития.

Поэтому в целях повышения эффективности бюджетных расходов и проведения государственной политики в качестве основы бюджетного процесса применяются бюджетирование, ориентированное на результат, и среднесрочное финансовое планирование.

В рамках проводимой в настоящее время в Российской Федерации реформы бюджетного процесса, связанной с внедрением бюджетирования, ориентирован-

ного на результат, в качестве основного направления выделено развитие и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования, в рамках которого поставлена задача сформировать процедуры оценки результативности бюджетных расходов.

Расширение сферы применения и повышения качества программно-целевых методов бюджетирования предполагается осуществить за счет:

- совершенствования методологии разработки и реализации федеральных целевых программ;
- конкурентного распределения части бюджета «принимаемых обязательств» по результатам оценки действующих и предлагаемых к принятию бюджетных программ;
- введения в бюджетную практику ведомственных целевых программ;
- расширения полномочий администраторов бюджетных программ в процессе исполнения бюджета;
- предоставления ежегодных докладов субъектов Российской Федерации бюджетного планирования о результатах и основных направлениях деятельности.

Следует также отметить, что переход к бюджетированию, ориентированному на результат, и среднесрочному планированию обычно характеризуется переходом к жестким бюджетным ограничениям. При среднесрочном финансовом планировании большое внимание уделяется временной составляющей, так как расходы планируются на очередной финансовый год и на последующие два-три года.

Кроме того, процесс среднесрочного планирования в рамках жестких бюджетных ограничений связан с такими последовательно протекающими этапами, как: формирование общих параметров бюджета; формирование лимитов бюджетных расходов по линейным министерствам; согласование среднесрочных программ и лимитов расходов бюджета; составление проекта бюджета.

В настоящее время программно-целевое бюджетное планирование на федеральном уровне осуществляется в форме Федеральных адресных инвестиционных программ, а также федеральных целевых программ. Однако, несмотря на реализуемые в последнее время меры по более эффективному использованию преимуществ федеральных целевых программ, сложившиеся процедура и методология их разработки и реализации не в полной мере соответствуют требованиям программно-целевого метода планирования.

В современной практике управления государственными ресурсами становится необходимым четкое разделение задач, решаемых различными инструментами бюджетного финансирования между уровнями государственного управления, закрепив за федеральными целевыми программами реализацию инвестиционных задач, ориентированных на кардинальную модернизацию экономики с четко определенными результатами и сроками.

В этой связи федеральные целевые программы являются основным инструментом проведения федеральной политики экономического развития регионов Российской Федерации. Исходя из этого особое значение приобретает правильный выбор приоритетных социально-экономических задач, решение которых возможно программно-целевым методом.

Особую важность в свете внедрения системы бюджетирования, ориентированного на результат, и расширения программно-целевого бюджетного планирования приобретает эффективность расходов бюджетов субъектов Российской Федерации, осуществляемых в рамках реализации региональных целевых программ.

При этом расширение применения программно-целевого метода бюджетного планирования требует четкого нормативного закрепления соответствующих понятий и терминов. Напомним, что в утратившем на настоящий момент силу Положении о разработке перспективного финансового плана Российской Федерации и проекта Федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год, утвержденном постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 2005 года № 118, были уточнены и дополнены такие понятия, как «федеральная целевая программа» и «бюджетная целевая программа»¹ (действующим на настоящий момент является Постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2007 г. № 1010).

Расходы, осуществляемые в рамках федеральных целевых программ, играют важную роль в осуществлении государственного регулирования экономики. Они носят, как правило, долгосрочный характер и разрабатываются в рамках единой макроэкономической стратегии. Такие программы должны ускорять развитие отстающих звеньев экономики, целых отраслей и подотраслей, отдельных регионов, а также привлекать инвестиции и ресурсы на решение тех проблем, в которых не очень заинтересованы частные предприятия.

Анализ проекта Федерального закона «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов», проводимый Счетной палатой Российской Федерации в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса и Закона о Счетной палате, выявил ряд концептуальных замечаний на законопроект, в том числе касающихся эффективности реализации некоторых федеральных целевых программ в среднесрочной перспективе.

Федеральные целевые программы являются одним из важнейших инструментов реализации целей и приоритетных направлений социально-экономического развития в рамках системы бюджетного планирования и призваны способствовать достижению высоких темпов экономического роста, позитивным структурным изменениям в экономике и повышению ее конкурентоспособности, улучшению качества жизни граждан.

Формирование перечня федеральных целевых программ, подлежащих финансированию из федерального бюджета в 2009 году, происходило в условиях продолжающегося реформирования нормативной базы федеральных целевых про-

¹ «Федеральная целевая программа» – это увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации;

«бюджетная целевая программа» – реализуемая (планируемая к реализации) субъектом бюджетного планирования (подведомственной ему федеральной службой или федеральным агентством) федеральная целевая программа, подпрограмма федеральной целевой программы или ведомственная целевая программа.

грамм в части совершенствования методологии их формирования, корректировки действующих программ с уточнением целей, задач, источников и объемов финансирования, а также перечня строек и объектов.

Однако ряд федеральных целевых программ, финансирование которых предусматривается в 2009 году, не в полной мере отвечает современным требованиям программно-целевых методов бюджетного планирования, обеспечивающим прямую связь распределения бюджетных ресурсов с ожидаемыми результатами их использования.

По некоторым программам остались не до конца урегулированными состав программных мероприятий и целевых индикаторов их эффективности. Проводимые в ряде программ оценки предполагаемых результатов не имеют достаточных обоснований, мероприятия программ детально не расшифровываются, что не позволяет подтвердить обоснованность объемов запрашиваемых ресурсов.

В проекте Федерального закона на 2009 год предусмотрено финансирование 59 федеральных целевых программ, в объеме 1 185,4 млрд рублей, что выше уровня 2008 года на 395,8 млрд рублей, или на 33,4%. В среднем на одну программу в 2009 году предусматривается 20,1 млрд рублей, или в 1,3 раза выше аналогичного показателя 2008 года (15,8 млрд рублей), что соответствует большей концентрации государственных финансовых ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития.

С 2005 года расходы на реализацию программ выведены из состава Федерального фонда регионального развития и включены в Федеральную адресную инвестиционную программу (далее – ФАИП). В соответствии с порядком формирования ФАИП программы разрабатываются государственными заказчиками – федеральными агентствами по отраслевому признаку, что приводит к превращению программных мероприятий в разрозненный набор отраслевых программ, которые зачастую не соответствуют региональным и территориальным приоритетам.

Кроме того, перевод программ в состав ФАИП обусловил также значительное сокращение объемов софинансирования программных мероприятий из региональных и местных бюджетов, а также объемов привлечения внешних инвестиций.

Так, например, в рамках Федеральной целевой программы «Юг России» после перевода ее с 2005 года в состав ФАИП объем внебюджетного финансирования уменьшился с 14,0 млрд рублей в 2004 году до 330,0 млн рублей по итогам 2005 года.

Как было отмечено выше, всего в проекте бюджета на 2009 год предусмотрена реализация 59 федеральных целевых программ по шести направлениям: «Развитие инфраструктуры», «Новое поколение», «Безопасность и экология», «Развитие науки и технологий», «Развитие регионов», «Развитие государственных институтов».

В рамках направления «Развитие инфраструктуры» предполагается решение таких задач, как повышение эффективности и безопасности транспортной системы страны, развитие социальной сферы и инфраструктуры в сельской местности, а также улучшение жилищных условий и доступности приобретения жилья.

Реализация направления «Новое поколение» будет осуществляться посредством повышения качества жизни детей, решения демографической проблемы, по-

вышения конкурентоспособности профессионального образования, социальной и экономической активности молодежи.

По направлению «Безопасность и экология» предусмотрена реализация таких положений, как повышение доступности и качества медицинской помощи, сокращение масштабов незаконного оборота наркотических средств, создание условий для обеспечения открытости, прозрачности и доступности правосудия.

В рамках направления «Развитие науки и технологий» предусматривается повышение эффективности использования космического пространства, развитие научно-технического, технологического и производственного заделов для дальнейшего развития спутниковой навигационной системы, расширение высокотехнологичного экспорта, создание промышленно-технологической основы для производства нового поколения наукоемкой продукции.

По направлению «Развитие регионов» реализация федеральных целевых программ будет направлена на сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации, уменьшение разрыва по основным показателям социально-экономического развития между наиболее развитыми и отстающими регионами.

И, наконец, по направлению «Развитие государственных институтов» предусмотрены развитие судебной системы в Российской Федерации, развитие государственной статистики, системы ведения государственного земельного кадастра.

Отсутствие формулировок промежуточных целей вышеуказанных направлений реализации программ, а также конкретных, четко сформулированных этапов и критериев оценки достижения целей и индикаторов результативности не соответствует принципам результативной бюджетной политики.

Анализ объемов финансирования, а также соответствия положений некоторых программ основным принципам БОР выявил следующее:

– в Перечне на 2009 год из 59 ФЦП по 21 ФЦП (35,6%) объемы предлагаемых ассигнований не соответствуют объемам финансирования, предусмотренным в паспортах ФЦП, в том числе по 18 ФЦП (30,5%) объемы бюджетных ассигнований в законопроекте превышают объемы финансирования, предусмотренные в паспортах ФЦП, а по 3 ФЦП (5,1%) – ниже объемов паспортов ФЦП.

Так, наибольшее превышение бюджетных ассигнований, предусмотренных законопроектом на 2009 год без внесения соответствующих изменений в паспорта ФЦП, допущено по ФЦП «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006 – 2015 годы» – в 3,2 раза, по Федеральной целевой программе развития Калининградской области до 2010 года – в 2,8 раза, по ФЦП «Культура России (2006 – 2010 годы)» – в 2,2 раза, по ФЦП «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002 – 2008 годы)» – в 2 раза. При этом объем ассигнований на 2009 год по ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008 – 2015 годы законопроектом предусмотрен на 46,3% ниже утвержденного паспортом ФЦП.

Кроме того, сложившаяся практика свидетельствует, что зачастую отсутствие достаточного финансирования мероприятий федеральных целевых программ за

счет средств субъектов Российской Федерации приводит к переносу сроков ввода в эксплуатацию строящихся объектов и удорожанию строительства, что снижает эффективность использования средств федерального бюджета.

При обосновании необходимости решения проблем программными методами на федеральном уровне должны учитываться приоритеты и цели социально-экономического развития Российской Федерации, направления структурной и научно-технической политики, прогнозы развития общегосударственных потребностей и финансовых ресурсов, результаты анализа экономического, социального и экологического состояния страны, внешнеполитические и внешнеэкономические условия, а также международные обязательства.

Однако, несмотря на существующий механизм планирования целевых программ, часто цели и ожидаемые результаты многих федеральных целевых программ сформулированы аморфно, без четких критериев и индикаторов оценки их достижения, значительная часть федеральных целевых программ ориентирована на функции, не относящиеся к компетенции федеральных органов государственной власти, отсутствуют четкие процедуры финансового обеспечения (в том числе увязка между бюджетными и внебюджетными источниками) и соблюдение жестких бюджетных ограничений (соответствие предполагаемых ассигнований на реализацию действующих программ реально имеющимся ресурсам), административная ответственность за реализацию той или иной программы в большинстве случаев размыта между несколькими федеральными органами исполнительной власти.

В результате средства, выделяемые на большинство федеральных целевых программ, с одной стороны, фактически являются разновидностью дополнительного сметного финансирования выполняемых федеральными органами исполнительной власти текущих функций, а с другой – объем этих средств практически постоянно подвергается изменениям, тем самым оправдывается нечеткость формулировок целей и результатов программ и недостаток ответственности за их достижение.

Основными бюджетными критериями отбора проблем для включения в перечень федеральных целевых программ являются:

- возможность федерального бюджета в полной мере профинансировать все федеральные целевые программы без ущерба для непрограммной части бюджета и без образования его дефицита;

- полнота финансирования федеральных целевых программ на весь срок реализации в соответствии с последовательностью осуществления работ;

- возможность привлечения внебюджетных источников финансирования.

Критерии формирования перечней федеральных целевых программ должны стать основой для осуществления контроля за их реализацией.

Можно констатировать, что существующей в настоящее время системе формирования федеральных целевых программ требуется кардинальная реформа, так как она не только не способствует усилению инвестиционной активности и желанию исполнительной власти субъектов Российской Федерации участвовать в софинансировании программных мероприятий, но и приводит к распылению бюджетных ресурсов.

Следует признать, что зачастую утверждение программ, финансируемых из бюджета, производится механически, без оценки результатов и эффективности их выполнения. Не используются достижения современных методов программно-целевого подхода, индикативного планирования.

Вместе с тем, хотелось бы отметить, что проект закона о федеральном бюджете на 2009 год также не содержит критерии оценки достижения стратегических целей и индикаторы результативности исполнения федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации для обеспечения задач нового этапа реформы межбюджетных отношений с точки зрения принципов БОР. Отсутствуют экономические и социальные индикаторы результативности федеральных целевых программ.

Одновременно с этим целесообразно было бы рассмотреть возможность установления в законодательном порядке мер ответственности лиц или должностных лиц за недостижение ожидаемых результатов федеральных целевых программ, а также неэффективного использования средств, направленных на реализацию федеральных целевых программ, однако в современной практике механизмы правового обеспечения вышеуказанного вопроса почти полностью отсутствуют.

Для успешного решения проблем разработки федеральных целевых программ и их реализации необходимо внесение соответствующих изменений в нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации, регламентирующие порядок разработки, утверждения и реализации, а также совершенствования соответствующих процедур, осуществляемых федеральными органами исполнительной власти, особенно при формировании проекта федерального бюджета на очередной финансовый год.

Необходимо отладить временную сопоставимость сроков разработки и подготовки к финансированию федеральных целевых программ на очередной финансовый год с подготовкой основной части прилагаемых к проекту федерального закона документов.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что эффективному использованию программно-целевого управления бюджетными расходами мешает отсутствие разработанных экономических и социальных индикаторов результативности федеральных целевых программ и промежуточных целей, а также их недофинансирование в объемах, установленных при утверждении этих федеральных целевых программ.

В программах развития регионов необходимо добиваться сбалансированности финансовых, материальных и трудовых ресурсов, а также согласованности в реализации текущих и перспективных задач, предусмотренных утвержденными к реализации программами.

В условиях перехода к бюджетированию, ориентированному на результат, и к среднесрочному планированию расходов федерального бюджета независимая оценка эффективности расходования средств на решение конкретных задач приобрела принципиальное значение, в том числе при формировании и реализации федеральных целевых программ.

В качестве важнейших направлений повышения эффективности расходов, осуществляемых в рамках федеральных целевых программ, можно выделить пе-

переход от объектного принципа планирования к тематическому, а также разработку механизма независимой экспертизы проектов целевых программ.

Качественное осуществление контроля за реализацией федеральных целевых программ является непременным условием действенности использования в стране программно-целевого планирования.

Следующим уровнем развития контрольно-ревизионной деятельности Счетной палаты является становление методов стратегического аудита, являющихся развитием аудита эффективности использования государственных средств и собственности, которые позволят оценить эффективность использования национальных ресурсов для достижения стратегических целей, формулируемых политическим руководством страны на определенный период времени.

Библиографический список

1. Степашин С.В. Конституционный аудит. М.: Наука, 2006.
2. Рябухин С.Н. Федеральные целевые программы развития регионов. М.: ИЭ РАН, 2002.
3. Рябухин С.Н., Климантов С.Б. Аудит эффективности государственного сектора экономики: Курс лекций. М.: Триада, ЛТД, 2005.

Bibliographical list

1. Stepashin S.V. Constitution audit. M.: Science, 2006.
2. Ryabuhin S.N. Federal target programs of region developing. M.: IE RAS, 2002.
3. Ryabuhin S. N, Klimantov S.B. An audith of efficiency: Lecture course. M.: Triada, ltd, 2005

Контактная информация

Тел. 8 -919-105-43-52 («Российский университет кооперации»)

Contact links

Tel. 8-919-105-43-52 («Russian university of cooperation»)

Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур

The competitiveness factors of business structures

Д.А. СТРЕЛЬЦОВ,

*соискатель Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина,
член Липецкого регионального отделения общественной организации
«Вольное экономическое общество России»*

D.A. STRELTSOV,

*applicant of Yelets State University named after Bunin I.A.,
Member of the public non-governmental organization (Lipetsk Branch) –
«The Free Economic Society of Russia»*

Аннотация

В статье раскрывается природа факторов конкурентоспособности предпринимательских структур, их классификация. Выявлена взаимосвязь факторов конкурентоспособности отрасли и ключевых факторов успеха. Определены совокупность свойств, характеризующих конкурентоспособность продукции, раскрыта взаимосвязь элементов конкурентоспособности при формировании общей стратегии развития предпринимательских структур.

Abstract

The article presents the essence and the classification of the competitive factors of business structures. The correlation of the competitive factors of industry and the key factors of success is ascertained. The author defines the aggregate features that identify the production competitiveness. The interaction of the competitive elements is disclosed in the realm of the general development strategy of business structures.

Ключевые слова

1. Конкурентоспособность
2. Предпринимательские структуры
3. Абсолютные издержки
4. Сравнительные издержки
5. Ключевые факторы успеха
6. Триада конкурентоспособности

Key words

1. Competitiveness
2. Business structures
3. Absolute costs
4. Comparative costs
5. The key factors of success
6. The triad of competitiveness

Природа факторов конкурентоспособности предпринимательских структур и их классификация вытекают из конкурентоспособности страны и отрасли, а также связаны с комплексом параметров, характеризующих конкурентоспособность продукции.

Известно, что определенные страны являются производителями и экспортерами отдельных видов товаров. Адам Смит сформулировал теорию абсолютных издержек, в соответствии с которой страна экспортирует товар, если ее издержки ниже по сравнению с другими странами.

Давид Рикардо предложил концепцию сравнительных издержек. Ее сущность состоит в том, что рыночные силы направляют ресурсы страны туда, где они могут быть применены наиболее продуктивно, а в основе торговли лежат различия в производительности труда в разных странах и в обмене. Преимущество получают те страны, которые производят продукцию с меньшими издержками.

Модификацию этой концепции осуществили шведские ученые Э.Хекшнер и Б.Олин – страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства (земля, рабочая сила, природные ресурсы и капитал) и импортируют товары с дефицитными факторами производства.

Однако выводы Леонтьева, получившие название «парадокса Леонтьева», были противоположными теории шведских ученых. Он показал, что, несмотря на избыточность в США капитала, в их экспорте преобладали трудоемкие товары.

Практика подтверждает применение выводов теории Хекшнера–Олина только для отдельных отраслей (таких как добывающие и сельское хозяйство), т.к. в условиях свободного перелива ресурсов различия между странами с течением времени выравниваются.

Таким образом, можно констатировать, что одним из источников преимуществ государства является различный уровень производственных издержек, который есть следствие следующих факторов: цены на природные ресурсы, уровень оплаты труда, затраты на электроэнергию и т.п.

Проведя анализ идеи Д. Рикардо о сравнительном преимуществе совокупности факторов, М. Портер разработал новую парадигму. В ее основе лежит принцип эффективности использования факторов производства: «... успех в международной конкуренции определяются не столько сами факторы, сколько то, как и насколько продуктивно они применяются». Он выдвинул три концептуальных основы конкурентоспособности.

Первая основа. Это изменения технологии в широком смысле слова. Технология меняет представление о трудо- и материалоемкости. Таким образом, инновационность ставится главным движущим фактором конкурентоспособности.

Вторая основа. Овладение конкурентом факторами, решающими судьбу производства и сбыта.

Третья основа. Интернационализация хозяйственных связей, глобализация стратегий и, как следствие, необходимость использования перспективных источников силы и могущества. Это приводит к опережению потенциальных конкурентов, и достигается существенный отрыв от традиционных технологий. В соответствии с этой «основой», преимуществами в международной конкуренции являются наличие крупного и постоянного экспорта в ряд стран и существенный вывоз капитала.

Следует отметить, что на страновое преимущество значительное влияние оказывают колебания валютных курсов и государственная политика страны в международной торговле.

Колебания обменных курсов могут измениться на десятки процентов в течение года, что может в значительной мере нивелировать преимущества (если курс национальной валюты снижается). При девальвации валюты предприятия рационально размещать в данной стране, а стабильный или растущий курс ориентирует предприятия к размещению производственных филиалов за рубежом.

Государственная политика стран в международной торговле включает регулирование экспортно-импортных операций, а также меры по ограничению или активизации деятельности иностранных компаний на внутреннем рынке. Это осуществляется на основе следующих мер:

- введения импортно-экспортных пошлин и квотирования, а также прямого регулирования цен на импортные товары;
- установления специальных требований к товарам, произведенным иностранными компаниями внутри страны, а также определения правил по установлению технических стандартов и сертификации товаров;
- ограниченного регулирования производственной и закупочно-сбытовой деятельности филиалов иностранных компаний, в частности, например, требования покупать часть комплектующих только в стране функционирования компании;
- определения меры участия граждан страны в правах собственности и управления иностранными компаниями на ее территории;
- требования предварительного одобрения соответствующими органами исполнительной власти страны инвестиционных проектов иностранных компаний, а также регулирования вывоза капитала.

В отдельных странах национальным производителям предоставляются соответствующие льготы для поддержания их в борьбе с иностранными конкурентами. В других же государствах с целью привлечения иностранных инвесторов им предлагаются субсидии и преференции, создаются условия для более легкого входа на внутренний рынок (льготы, льготные пошлины и т.п.).

Из многочисленных факторов страновой конкуренции, например, М. Портер наиболее внимание уделяет следующим трем.

Во-первых, ресурсу научных знаний, сосредоточенных в научных учреждениях, во-вторых, денежным ресурсам, которые могут быть направлены на развитие промышленности и, в-третьих, инфраструктуре (транспорт, связь, рыночные институты, здравоохранение, жилой фонд и т.п.).

Условия конкурентоспособности отраслей изучаются в рамках индустриально-экономической парадигмы, в соответствии с положениями которой конкурентные преимущества предпринимательских структур определяются в первую очередь отраслевыми особенностями и рыночной структурой. Последняя формируется на основе устойчивых атрибутов рынка, влияющих на функционирование производителей и, как следствие, на их производственно-хозяйственные достижения.

Основные объекты анализируемой парадигмы – это отрасль или стратегическая группа предприятий, являющаяся совокупностью соперничающих предпринимательских структур с аналогичным стилем конкурентных активностей и одинаковыми позициями на рынке.

Различия в конкурентоспособности отраслей и стратегических групп обусловлены факторами, препятствующими переходу производителей в более рентабельную отрасль или стратегическую область, – это барьеры вступления для отрасли и барьеры мобильности для стратегических групп.

Барьеры вступления рассматриваются как издержки, которые должен нести «переходящий» и от которых свободны «старожилы» отрасли. Есть барьеры структурные и стратегические. Структурные барьеры – преимущества старожилов, связанные с размерами производства, дифференциацией продукции и абсолютной величиной издержек по сравнению с новичком. Стратегические барьеры – цены, инвестиции, маркетинг и т.п., которые не принимаются без учета потенциала конкурента.

Барьеры мобильности показывают устойчивое различие в уровнях рентабельности в стратегических группах производителей. К ним относятся прежде всего рыночные факторы (емкость и однородность рынка, легкость доступа, государственное регулирование), а также рыночные условия создания стоимости в отрасли и структурные характеристики предпринимательских структур.

Исследование факторов конкурентоспособности отрасли находится в прерогативе теории ключевых факторов успеха. Она исходит из того, что для всех производителей какой-либо отрасли есть общие факторы, реализация которых дает возможность улучшения своей конкурентной позиции. Ключевые факторы успеха вытекают из требования рынка – это действия по реализации стратегии предпринимательских структур и их конкурентные возможности, а также результаты производственно-хозяйственной деятельности, обеспечивающие им преимущества перед конкурентами, и финансовые успехи.

Задача заключается в определении ключевых факторов успеха, осуществляемого в сравнении продукции производителя и его возможностей с конкурентами. По нашему мнению, наиболее важные ключевые факторы успеха:

- основанные на возможностях научно-технического прогресса (организация научных исследований и использование их результатов, осуществление организационно-технологических изменений и т.п.);

- связанные с организацией производства: низкие издержки производства, высокое качество продукции, высокая производительность труда и т.п.;

- относящиеся к реализации продукции: сеть оптовых сбытовиков, наличие розничной торговли, низкие расходы по реализации и т.п.;
- основанные на маркетинге: реклама, исполнение заказов покупателей, привлекательный дизайн (упаковка), доступный и хорошо организованный сервис, широкий ассортимент и возможность выбора продукции и т.п.;
- основанные на наличии специальных знаний и опыта: обладание секретами производства, профессионализм работающих, умение быстро разрабатывать и продвигать новую продукцию и т.п.;
- связанные с организацией управления: управленческая команда, способность руководства быстро реагировать на изменение рыночных условий и т.п.;
- обусловленные наличием доступа к финансовому капиталу, наличие возможностей лоббирования интересов в органах законодательной и исполнительной власти, репутация в обществе и т.п.

Руководство предпринимательских структур должно знать преимущества отрасли и уметь определять наиболее важные аспекты для успеха в конкурентной борьбе. Ключевые факторы успеха для каждой отрасли специфичны и меняются в соответствии с происходящими в ней процессами.

По своей сущности ключевые факторы успеха представляют собой возможные источники (предпосылки) конкурентного преимущества производителя, изучение которых является объектом ресурсной концепции. Ее основное положение состоит в том, что деятельность предпринимательских структур основывается на использовании соответствующих ресурсов. Это, во-первых, технические (оборудование, инвентарь, материалы и т.п.) и технологические (научные заделы, новые методы, наличие конкурентных идей и т.п.) ресурсы, во-вторых, кадровые ресурсы (интеллектуальный потенциал, квалификация работающих, их профессиональный уровень, способность к обучению и т.п.), в-третьих, пространственные ресурсы (производственные помещения, коммуникации, возможности расширения и т.п.), в-четвертых, информационные ресурсы (информация о внешней и внутренней среде, ее достоверность, доступность и т.п.), в-пятых, финансовые ресурсы (активы, их ликвидность, возможность получения кредитов и т.п.) и, в-шестых, управленческие ресурсы (гибкость управленческой системы, скорость принятия решений и т.п.).

В отечественной литературе довольно подробно раскрывается положение «... о большом влиянии на конкурентоспособность предпринимательских структур конкурентоспособности выпускаемой ими продукции».

Конкурентоспособность продукции зависит от ее потребительских свойств и цены. Сопоставление цены и полезного эффекта продукции с аналогичными показателями другой продукции дает представление о конкурентоспособности первой. При этом важным фактором конкурентоспособности продукции выступает ее качество, т.е. совокупность свойств по удовлетворению определенных потребностей в конкретных условиях использования. Набор этих свойств, параметров, показателей, характеристик относительно стабилен. Вместе с тем в зависимости от складывающейся рыночной ситуации их значимость может изменяться. Совокупность этих свойств представлена на рис. 1.

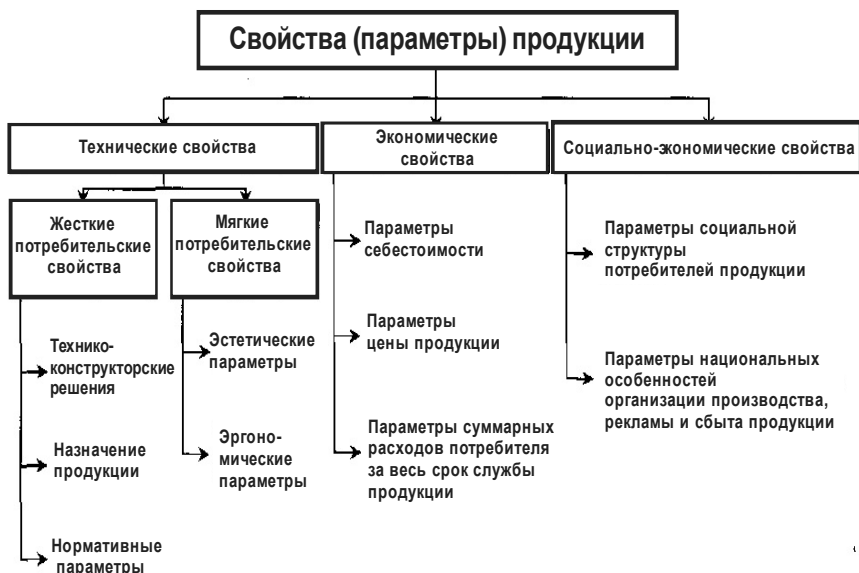


Рис. 1. Совокупность свойств (параметров), характеризующих конкурентоспособность продукции

На формирование конкурентоспособности предпринимательских структур оказывают влияние многочисленные факторы. Практическое их использование объективно требует классификаций, дающих возможность определить наиболее важные для конкурентоспособности сферы деятельности производителя. «Первичная классификация может быть проведена на основе выделения источников устойчивого конкурентоспособного преимущества. В соответствии с этим признаком выделяют три группы факторов»:

во-первых, размеры присутствия на целевых рынках. Факторы – эффект масштаба, эффект опыта, эффект синергии;

во-вторых, преимущественный доступ к ресурсам и потребителям. Факторы – торговая марка, наличие ноу-хау и инвестиций, географическое расположение и доступ к рынкам, вертикальная и горизонтальная интеграция;

в-третьих, ограничения на действие конкурентов. Факторы – государственная политика (патентование, антимонопольная политика и т.п.).

Анализ конкурентных позиций предпринимательской структуры на рынке позволяет определить ее сильные и слабые стороны, а также факторы, которые воздействуют на отношение покупателей к производителю и, как результат, на изменение ее доли в продажах на конкретном товарном рынке. Исходя из этого субъект должен обеспечить себе уровень конкурентоспособности по восьми факторам. Это:

- концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия;
- качество, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов;

- цена товара с возможной наценкой;
- финансы – как собственные, так и заемные;
- торговля – с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;
- послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру;
- внешняя торговля предприятия, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением;
- предпродажная подготовка, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности.

Другие исследователи предлагают иные принципы классификации.

Для предпринимательских структур, выпускающих продукцию потребительского назначения, в соответствии с условиями функционирования производителя, выделяют следующие группы факторов:

- коммерческие условия – возможности производителя предоставлять покупателям потребительский или коммерческий кредиты, скидки с преискурантной цены, скидки при возврате ранее приобретенного товара, использовавшего свой экономический ресурс, возможности заключения товарообменных (бартерных) сделок;
- организация сбытовой сети – расположение сети магазинов, супермаркетов, доступность их широкому кругу покупателей, проведение демонстрации продукции в действии в салонах и демонстрационных залах производителя или у ее торговых посредников, на выставках и ярмарках, эффективность проводимых рекламных кампаний, воздействие средствами «паблик рилейшнз»;
- организация технического обслуживания продукции – объем предоставляемых услуг, сроки гарантийного ремонта, стоимость послегарантийного обслуживания и т.д.;
- представление потребителей о фирме – ее авторитет и репутация, ассортимент продукции, сервис, воздействие товарного знака на привлечение внимания покупателей к ее продукции;
- воздействие тенденций развития конъюнктуры на положение производителя на рынке.

Конкурентоспособность предпринимательских структур по переработке сырья, определяется, прежде всего, такими факторами, как прибыль, зависящая от качественных и стоимостных характеристик сырья и стоимости других производственных ресурсов (рабочей силы, основного капитала, потребляемых топлива и энергии, а также состояния конъюнктуры рынка конечного продукта переработки сырья, динамики цен, расходов на транспортировку сырья к месту переработки или потребления; формы коммерческих и других связей между производителями и потребителями.

Фундаментальное исследование факторов конкурентоспособности предпринимательских структур проведено М. Портером. Факторы рассматриваются как совокупности, входящие в одну из четырех детерминант конкурентоспособности. Это, во-первых, стратегия производителя, его структура и конкуренция; во-вторых, условия спроса; в-третьих, наличие родственных или смежных отраслей и производителей; в-четвертых, конкурентоспособность на мировом рынке. Они составляют систему (ромб), в которой «каждый детерминант влияет на все остальные... Кроме того, преимущества в одной детерминанте могут создать или усилить преимущества в других».

Важно подчеркнуть, что для формирования и удержания конкурентного преимущества в наукоемких отраслях необходимо обладать преимуществами во всех составляющих системы. Однако конкурентное преимущество, основанное на какой-то одной или двух детерминантах, также возможно. Это характерно и для отраслей, зависящих от природных ресурсов, или отраслей, не использующих смежные технологии и высококвалифицированный труд. Вместе с тем такое преимущество кратковременно и теряется со вступлением на данный рынок крупных компаний и фирм.

В настоящее время в экономике России идут процессы реструктуризации, приватизации и т.п. Вместе с тем основная масса предпринимательских структур осуществляет основную деятельность в рамках отраслевой принадлежности. Поэтому важно провести анализ взаимосвязи конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности отрасли. Каждая группа технологически и организационно взаимосвязанных между собой предпринимательских структур стремится к разработке общей стратегии, которая должна обеспечить конкурентоспособность для всех участников группы. Основу конкретных преимуществ субъекта определяет его потенциал, система управления. При этом базис конкурентных преимуществ отрасли промышленности составляет общая стратегия развития всех предпринимательских структур.

Такая стратегия ориентации должна разрабатываться на основе синергического эффекта системы, а ее реализация возможна только через формирование эффективной организационной структуры управления отраслью или другой большой совокупностью однородных предприятий.

При анализе конкурентоспособности важно определить взаимосвязи ее составляющих элементов. На наш взгляд, ее можно представить схематически (рис. 2).

Основой взаимосвязей сформированной выше триады является предпринимательская структура с ее внутренним потенциалом, который на основе существующих и формирующихся потребностей в продукции реализуется в виде создания материальных ценностей. Однако потребности формируют не только требования к количеству, но и качеству продукции. Только их оптимальное соотношение (а оно в зависимости от сектора рынка, его сегмента и других рыночных условий может быть различным) дает наибольший эффект для субъекта и наибольшую полезность для потребителя. Сопоставление полезности продукции и потребностей в ней в конечном итоге формируют потребительскую стоимость продукции.

При этом стоимость продукции или цена производства (денежное выражение затраченного живого и овеществленного труда на производство данного продукта) и стоимость использования (потребления) продукции образуют общественно необходимые затраты живого и овеществленного труда (цену потребления), которые, будучи сопоставленными с условиями (формальными и неформальными) функционирования рынка и составляющими потенциала предпринимательских структур, позволяют судить об их конкурентоспособности.

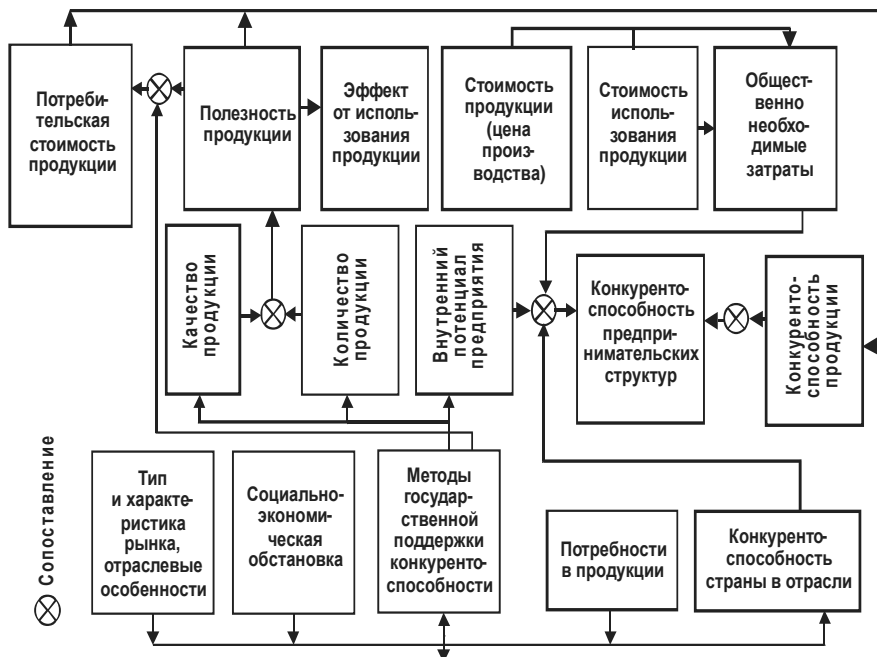


Рис. 2. Схема взаимосвязей и соотношения триады конкурентоспособности

С другой стороны, сопоставление конкурентоспособности предпринимательской структуры с потребительской стоимостью и полезностью созданной ей продукции позволяет судить о ее конкурентоспособности. Анализ этих взаимодействий позволяет судить о том, что конкурентоспособность продукции является внешним проявлением более глубоких экономических отношений, формирующихся на уровне предпринимательских структур.

Конкурентоспособность – свойство производственной социально-экономической системы удовлетворять потребности рынка и развиваться под воздействием внутренних и внешних факторов.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Конкурентные позиции предпринимательских структур на рынке определяются как уровнем и степенью использования всего их внутреннего потенциала, так и умением учитывать изменяющиеся условия, а также той поддержкой, оказываемой государством, путем предоставления гарантий экспортных кредитов, их страхования, освобождения от налогов, сборов, пошлин, предоставления экспортных субсидий, обеспечения информацией о конъюнктуре и т.д.

В настоящее время главным критерием эффективности деятельности предпринимательских структур становится повышение их конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Аисофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ.; Под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989; Карлофф Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика, 1991.
2. Герчикова И.Н. Маркетинг. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. – С. 349.
3. Долинская И., Соловьев В. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Экономика, 1991.
4. Дудкин В.И. Конкурентоспособность продукции: сущность, анализ, оценка, пути и меры повышения // Экономика и коммерция. – 1998. – № 1.
5. Моисеева Н.К. и др. Основные положения маркетинга и организационные модули в обеспечении конкурентоспособности изделий. – М.: 1990.
6. Оливье А., Дайан А., Урсе Р. Международный маркетинг / Пер. с фр. // Академия рынка: маркетинг. / А. Дайан, Ф. Буккерель, Р. Ланкари др.; науч. ред А.Г. Худокормов. – М.: Экономика, 1993. – С. 512–513.
7. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / Пер. с англ.; Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения. – 1993. – С. 33.

Bibliographical list

1. Aisoff, I. Strategic management/ Trans. from English.; Edited by Evenko, L.I. – M.: Economics, 1989; Karloff B. Business strategy. – M.: Economics, 1991.
2. Gerchikova, I.N. Marketing. –M.: Banks and Exchanges, UNITY, 1994. – p.349.
3. Dolinskaya, I., Soloviev V. Marketing and competitiveness of the industrial production. – M. Economics, 1991.
4. Dudkin V.I. The competitiveness of the production: essence, analysis, assessment, ways and measures of increase// Economics and Commerce. – 1998. – № 1.
5. Moiseeva, N.K. and others. The general aspects of marketing and the organizational modules of products competitiveness. – M.: 1990.
6. Olivje, A., Diane, A., Urse, R. International marketing / Trans. from French.//The market academy: marketing./A. Diane, F. Bukkerel, R. Lankari and others.; edited Hudokormov, A.G. – M.: Economics, 1993. – p. 512–513.
7. Porter, M. International Competition: Translated from English / Schetinin V.D.'s edition and introduction. / M.: International Relations, 1993.

Контактная информация

398000, г. Липецк, ул. Интернациональная, д.126. Всероссийский заочный финансово-экономический институт.

T./ф (4742) 27-09-62. E-mail: zavmk.lipetsk@vzfei.ru

Contact links

Russia, 398000, Lipetsk, St. Internatsionalnaya, 12/B. All-Russian Distance Institute of Finance and Economics (Lipetsk Branch).

Phone/fax (4742) 27-09-62

E-mail zavmk. lipetsk@vzfei. ru

Экономический мониторинг инвестиционной политики в странах СНГ

Economic monitoring of the investment policy in the countries of the CIS

А.В. ЯРОВОЙ,

соискатель кафедры экономики и управления Института бизнеса, психологии и управления, зав. Научной лаборатории «Национальный университет Инженерных специальностей и управления»

A.V. JAROVJOJ,

the competitor of the department of the economics and management of the Institute of business, psychology and management, the manager of the scientific laboratory «The national University of the Engineering Professions and Management»

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы, связанные с разделением единого до распада СССР минерально-сырьевого и промышленного комплекса, приведены возможные пути минимизации их отрицательного влияния на производственно-экономические связи; рассмотрен вопрос необходимости модернизации металлургического производства в условиях изменения объемов взаимных поставок продукции сырьевого и перерабатывающего производств в государствах, образовавшихся на месте бывших союзных республик.

Abstract

The article deals with the problems, connected with the division of the mineral-raw and industrial complex which had been united before the disintegration of the USSR, and with the possible ways of minimizing their negative influence on the industrial-economic links. And also the question of the necessity of the metallurgical production modernization in the conditions of the changing of the capacity of the mutual deliveries of the raw and processing productions in the countries, which were generated on the place of the former Union Republics is examined.

Ключевые слова

1. Производственно-экономические связи
2. Минерально-сырьевая база

3. Ресурсный потенциал
4. Пылеугольное вдувание
5. Страны СНГ

Key words

1. Production-economic links
2. Source of mineral-raw materials
3. Resource potential
4. Dust-coal insufflations
5. Commonwealth of Independent States

После распада СССР некогда единый минерально-сырьевой и промышленный комплекс страны оказался разделенным между образовавшимися на месте бывших союзных республик самостоятельными государствами, преобладающая часть которых вошла в состав СНГ. Это обстоятельство оказало отрицательное влияние на производственно-экономические связи отдельных предприятий ТЭКа, черной и цветной металлургии, объединенных ранее единой цепочкой: руда – концентраты – металл – готовые изделия.

В частности, крайне необходимые для черной металлургии России сырьевые ресурсы хромового сырья остались на территории Казахстана, марганцевых руд – Украины и Казахстана, титанового и циркониевого сырья – Украины, значительная часть мощностей по выплавке свинца и цинка оказалась в Казахстане.

В свою очередь, многие страны СНГ лишились источников сырья, расположенных на территории России: Украина, Беларусь, Молдова, Грузия и ряд других стран – топливно-энергетических сырьевых ресурсов и преобладающей части цветных и редких металлов, республики Средней Азии и Казахстан – никеля, кобальта, металлов платиновой группы.

Нарушение этих связей привело к тому, что объемы взаимных поставок продукции сырьевого и перерабатывающего производств снизились по сравнению с 1991 г. в 15–18 раз. С другой стороны, разделение единого минерально-сырьевого комплекса привело к усилению монополизма России в области производства алюминия, никеля, кобальта, платиноидов, Казахстана – в сфере добычи хромовых руд, Украины – в добыче марганцевых руд и титанового сырья.

Основными торговыми партнерами России в области минерально-сырьевых ресурсов являются Казахстан и Украина, на долю которых приходится 65–70% товарооборота среди стран СНГ. Россия закупает в основном рудное сырье, дефицит которого остро ощущается в связи со слабым развитием отечественной сырьевой базы: глинозем в Украине и Казахстане, титановые и циркониевые концентраты в Украине, марганцевые руды – в Казахстане и Украине, хромиты – в Казахстане.

В страны СНГ из России поставляются главным образом топливно-энергетические ресурсы (в основном природный газ), необработанные металлы и сплавы, реже концентраты цветных металлов, в частности цинковые – в Узбекистан и Казахстан, свинцовые – в Казахстан. Каспийский нефтегазовый регион имеет большое стратегическое значение. Разведенные запасы нефти Каспия наи-

более компактно сосредоточены у побережья Азербайджана и Казахстана, газа – у побережья Туркменистана, а у побережья России они не столь значительны и частично попадают в заповедную зону.

Ресурсный потенциал стран СНГ при его эффективном использовании должен стать одной из важнейших предпосылок устойчивого экономического развития этих стран и их вхождения в мировую экономику, при этом в ближайшее десятилетие он может войти в резерв мирового минерально-сырьевого обеспечения. В этом контексте особый интерес представляет анализ и оценка места СНГ в мировой экономике и международных экономических процессах.

В совокупности страны СНГ являются одним из крупнейших регионов мира, обладающих мощной минерально-сырьевой базой. В их недрах содержится практически весь комплекс полезных ископаемых – топливно-энергетического, металлургического и горно-химического и других видов минерального сырья. Доля стран СНГ в мировых запасах нефти составляет 23–24%, газа – 35%, угля – 22%, железа – 36%, хрома – 9%, марганца – 34–35%, бокситов – около 7%, никеля – 22%, кобальта – 15%, свинца и цинка – по 20%. По запасам алмазов, платиноидов, золота, серебра, титана, циркония, редких металлов и редкоземельных элементов и ряду других полезных ископаемых страны СНГ занимают 1–3-е место в мире.

Валовая стоимость разведанных и предварительно оцененных запасов составляет, по данным зарубежных экспертов, более 60 трлн долл., в том числе извлекаемая ценность в средних ценах мирового рынка за 1996–2000 гг. достигала 32 трлн долл. По оценке ВИАМСа, только в России валовая ценность разведанных и предварительно оцененных запасов полезных ископаемых составляет около 28,5 трлн долл., а прогнозные ресурсы оцениваются в 140 трлн долл. Основной удельный вес в извлекаемой ценности (около 65%) приходится на долю топливно-энергетических ресурсов.

В экономике стран СНГ на долю минерально-сырьевого сектора приходится от 20 до 30% ВВП. Экспорт минерального сырья и продуктов его переработки обеспечивает более половины валютных поступлений в бюджеты наиболее развитых стран СНГ. Удовлетворяя в основном потребности внутреннего рынка, страны СНГ являются и крупнейшими экспортерами минерального сырья и металлов на мировой рынок, а по нефти, газу, хромовому, марганцевому и титановому сырью, алюминию, никелю и меди, платиноидам, алмазам они занимают ведущее место среди стран-экспортеров, оказывая значительное влияние на конъюнктуру мирового рынка.

Минерально-сырьевые ресурсы распределены среди стран СНГ крайне неравномерно. Наиболее значительные запасы различных полезных ископаемых сосредоточены в России (топливно-энергетическое сырье – бокситы, медь, никель, олово, благородные металлы – горно-химическое сырье), в Казахстане (нефть, уран, свинец, цинк, вольфрам, хромовая руда, марганцевая руда, фосфаты), в Узбекистане (уран, медь, золото) и в Украине (уголь, титан, марганцевая руда).

Важнейшим направлением повышения энергоэффективности является использование машин непрерывного литья заготовок (МНЛЗ). В Украине только 29% стали разливается непрерывным способом, в то время как в развитых индустриальных странах – более 90%.

стриальных странах эта цифра близка к 100%. Это, в свою очередь, предопределяет повышенные энергозатраты в производстве, расходуемые на предварительный разогрев слитков. В настоящее время МНЛЗ используется на МК «Азов-сталь», МК им. Ильича, Донецком МЗ, Енакиевском МЗ, ММЗ «Истил-Украина».

На стадии производства чугуна перерасход энергии связан с использованием сырья с меньшим содержанием железа, что влечет больший расход ЖРС и, соответственно, более высокие затраты энергии на разогрев.

На стадии сталеплавильного процесса энергозатраты на одну тонну стали в мартене более чем в 6 раз превышают энергозатраты в конвертере.

На стадии прокатки расход энергии при предварительной разливке стали в слитки в 1,8 раз больше, чем при использовании МНЛЗ. Хотя за последние восемь лет удельный расход энергоносителей на одну тонну проката уменьшился с 1,92 до 1,28 тонн условного топлива (на 33%), вследствие технологического отставания удельные затраты условного топлива на одну тонну проката в Украине на 25% выше, чем в странах ЕС.

Постоянный рост цен на природный газ обуславливает необходимость модернизации металлургического производства: использование альтернативных восстановителей в доменном производстве, отказ от мартеновской технологии в сталеплавильном производстве, максимальное использование технологии непрерывной разливки заготовки и слабов.

Из ежегодно потребляемых металлургическим комплексом Украины 7,6 млрд м³ газа (около 10% от общего потребления газа в Украине) на доменное производство приходится около 40%. Поэтому важным направлением модернизации в доменном производстве является переход от использования газа на пылеугольное топливо. Пока что дувание пылеугольного топлива в Украине применяется только на Донецком МЗ. В европейских странах газ в доменных печах практически не используется. Стоимость внедрения установки пылеугольного дувания для одной домны колеблется от \$40 до \$80 млн.

В соответствии с оценками экспертов, после реализации комплекса мер по модернизации производства суммарная годовая экономия использования газа в доменном, сталеплавильном и прокатном производстве составит 4,6 млрд м³ или 60% от текущего общего уровня потребления в металлургии: в прокатном производстве – 0,6 млрд м³ за счет внедрения технологии непрерывной разливки стали; в сталеплавильном производстве – 1,2 млрд м³ за счет замены мартенов на конвертеры; в доменном производстве 2,8 млрд м³ за счет внедрения технологии дувания пылеугольного топлива.

Библиографический список

1. Гранкина Н.А., Попов Е.В. Разработка внешнеэкономической стратегии сбыта продукции // Маркетинг в России и за рубежом. – № 3. – 2005.

2. Кирпичников О.В. Резервы повышения эффективности металлургического производства Украины. Тезисы доклада / Сборник трудов Международной кон-

ференции «Социальные, экономические, финансовые проблемы перехода экономики в стадию устойчивого роста». Киев, 2006.

3. Краткий анализ российской металлургической отрасли / Библиотека безопасности. Агентство экономической безопасности ЮНИОН, 2007, с. 7.

Bibliographical list

1. Grankina N.A., Popov E.V. The elaboration of the external economic strategy of the production sale. //Marketing in Russia and abroad. – № 3. – 2005.

2. Kirpichnikov O.V. Reserves of the rising of the effectiveness of the metallurgical production of the Ukraine. Theses of the lecture. / Transactions of the International Conference «Social, economic, financial problems of the transition of the economics to the stage of the steady increase». Kiev, 2006.

3. Brief analysis of the field of the Russian metallurgy / The security library. The agency of the economic security UNION, 2007, с.7

Контактная информация

Научная лаборатория «Национальный университет инженерных специальностей и управления», тел. 908-71-10.

Contact links

The scientific laboratory «The national University of the Engineering Professions and Management», tel. 908-71-10.

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья предоставляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее №12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного предоставления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

научного цитирования, а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за публикацию рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года)

*Условия предоставления научных статей для публикации в сборниках
Научных Трудов ВЭО России вступают в силу с 1 января 2009 г.*

Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 г.

*По вопросам публикации статей следует обращаться в ВЭО России по телефонам:
(495) 609-07-33 Смелянская Ирина Леонидовна
(495) 609-07-60 Яшина Анна Владимировна*

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

№1/2009

Том сто шестой

Москва – 2009

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом
России – 125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали:

А.В. Яшина

Е.В. Стрелкова

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000 г.
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000 г.
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-087-8
ISSN 2072-2060