

ISSN 2220-9387



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭКОНОМИКИ ИНСТИТУТ  
и ПРАВА  
International Institute of Economics and Law

# Вестник Международного института экономики и права

№ 3(12)

Июль – сентябрь 2013



**Вестник  
Международного института  
экономики и права**

*Научно-аналитический журнал*

Издается с декабря 2010 г.

**№ 3 (12)**  
Июль – сентябрь 2013 г.

Москва

УДК 082  
ББК 94

**Учредитель**  
Международный институт экономики и права

**Редакционный совет**

*Председатель* Ф.Л. Шаров  
А.В. Косевич, Г.П. Журавлева, А.И. Косарев, Н.П. Фигурнова,  
Оле Хассельбальк (Дания), Л. Липкова (Словакия),  
Хань Лихуа (Китай), С. Мраз (Словакия), С.В. Липень (Беларусь)

**Editorial council**

*Chairman* F.L. Sharov  
A.V. Kosevich, G.P. Zhuravleva, A.I. Kosarev, N.P. Figurnova,  
Ole Hasselballk (Denmark), L. Lipkova (Slovakia),  
Han Lihua (China), S. Mraz (Slovakia), S.V. Lipen (Belarus)

**Редакционная коллегия**

*Главный редактор* Б.Г. Дякин  
В.Т. Агаев, Н.И. Гавриленко, М.В. Гладкова (*зам. главного редактора*),  
Е.П. Жарковская, Н.А. Завалько, Т.В. Карпенкова, В.О. Кожина, И.Л. Корнеева,  
Е.Н. Кошкина, В.В. Лазарев, В.М. Обухов, В.С. Романченко, В.Н. Сидоренко,  
И.В. Хамалинский, О.Ю. Худякова, Г.Ф. Чекмарев, Д.А. Шаповалов  
Отв. секретарь А.М. Щукина

**Editorial board**

*Editor in Chief* B.G. Dyakin  
V.T. Agaev, N.I. Gavrilenko, M.V. Gladkova (*deputy editor*),  
E.P. Zharkovskaya, N.I. Zavalko, T.V. Karpenkova, V.O. Kozhina, I.L. Korneeva,  
E.N. Koshkina, V.V. Lazarev, V.M. Obukhov, V.S. Romanchenko, V.N. Sidorenko,  
I.V. Hamalinsky, O.Y. Khudyakova, G.F. Chekmarev, D.A. Shapovalov  
Executive secretary A.M. Shchukina

Редакторы И.В. Пушкина, В.И. Письменный  
Корректор Г.В. Платова  
Компьютерная верстка Т.А. Поверина

*Позиция редакции может не совпадать с мнением авторов.  
Перепечатка материалов возможна только по согласованию с редакцией.*

УДК 082  
ББК 94

## **Содержание**

### **Экономика стран мира в период турбулентной эволюции<sup>1</sup>**

Приходько Ф.С.	Особенности демографического кризиса в Республике Беларусь и пути его преодоления.....	7
Бабинская О.В.	Кипрский долговой кризис: последствия для экономики Украины .....	15
Лих М.А.	Роль традиционных ценностей в формировании этики государственных служащих в Японии.....	22
Мискевич Е.В.	Применение SWOT-анализа в процессе стратегического планирования на предприятии (на материалах ОАО «Ивацевичдрев»).....	30
Gladkova M.V., Shayakhmetova K.O., Baymakhambetova G.I., Tursumbayeva M.Zh., Moldashev K.J., Shynybayev A.A.	Environmental Management Problems.....	38

### **Финансы – стратегия развития**

Жарковская Е.П.	Финансовая система: жизнь после кризиса.....	45
Ефимова Е.В., Ильбалиева А.Г., Мельцер А.И., Тлепова А.К., Токарева М.А.	Переход к мегарегулированию финансовых рынков: объективная необходимость и факторы риска.....	54
Прохоров Ю.В.	Финансовый контроль как форма государственной власти.....	65
Черновалова М.В., Стоянова О.В.	Формы, методы и проблемы финансового обеспечения наноиндустрии в России.....	73
Смирнова Е.В., Язмухамедова Н.Р.	Современные стратегии развития российского банковского рейтинга.....	82
Климанов А.Ю.	Особенности взаимоотношений Союза ССР и союзных республик в планово-бюджетной сфере в деятельности постоянных комиссий Верховного Совета СССР XI созыва (1986–1989)....	91

<sup>1</sup> От редакции: Современный мир, по справедливому замечанию директора ИЭ РАН, члена-корреспондента Г.С. Гринберга, характеризуется «периодом турбулентной эволюции». Именно эта турбулентность и обусловливает специфику развития всех стран, проблемы и противоречия, что вызывает необходимость иных путей их разрешения.

Худякова О.Ю., Уракчеев М.Ш.	Исследование динамики текущей ликвидности банка.....	99
<b>Вопросы истории права</b>		
Беларёва О.А.	Законодательство Российской империи, регули- рующее ответственность за нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности.....	107
Петренко Д.С.	Элементы конституционного контроля в «непи- саных» конституциях государств докапитали- стического периода истории.....	116
Карпенкова Т.В.	Особенности государственно-правового регу- лирования предпринимательской деятельности в России XIX начала XX века.....	124
Annotations.....		130
Сведения об авторах.....		137
Условия публикации.....		143

---

## Contents

---

### **The economies of the world during the period of turbulent evolution<sup>1</sup>**

Prihodko F.S.	Special aspects of demographic crisis in the Republic of Belarus and ways of overcoming it.....	7
Babinskaya O.V.	Cyprus debt crisis: consequences for Ukraine's economy .....	15
Lih M.A.	Functions of traditional values in the formation of ethics in the Japanese public service system.....	22
Miskevich E.V.	The use of SWOT analysis in the process of strategic planning at companies (case of Ivatsevichdrev OJSC).....	30
Gladkova M.V., Shayakhmetova K.O., Baymakhambetova G.I., Tursumbayeva M.Zh., Moldashev K.J., Shynybayev A.A.	Environmental Management Problems.....	38

### **Finance - Development Strategy**

Jarkovskaya E.P.	Financial system: post-crisis life .....	45
Efimova E.V., Ilbalieva A.G., Meltzer A.I., Tlepova A.K., Tokareva M.A.	Transfer to mega regulation of financial markets: objective need and risk factors .....	54
Prokhorov Y.V.	Financial control as a form of government .....	65
Chernovalova M.V., Stoyanova O.V.	Forms, methods and problems of financial support of the Russian nanotech industry .....	73
Smirnova E.V.. Yazmuhamedova N.R.	Modern strategies of the Russian banking retail development .....	82

---

<sup>1</sup> Editorial note: According to the fair remark of the director of the Institute of Economics of Russian Academy of Science, the corresponding member G.S. Grinberg, the characteristic of the modern world is “the period of turbulent evolution”. It is this turbulence that determines the specific character of the development of all the countries, problems and contradictions, and it causes the necessity of other ways of their solution.

Klimanov A.U.	Specifics of relations between the USSR and union republics in the planning and budget area in the performance of the permanent committees of the USSR Supreme Soviet of the 11th convocation (1986–1989) .....	91
Khudyakova O.Y.	The study of bank's current liquidity dynamics .....	99
<b>Questions to the history of law</b>		
Belareva O.A.	Legislation of the Russian empire, regulating responsibility for violation of a procedure of business activity .....	107
Petrenko D.S.	Elements of constitutional control in the "unwritten" constitutions of the pre-capitalist period of history .....	116
Karpenkova T.V.	Features of state and legal regulation of business activity in Russia in XIX beginning of XX century..	124
Annotations.....		130
Information about the authors .....		137
Terms of publication .....		143

## **ЭКОНОМИКА СТРАН МИРА В ПЕРИОД ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭВОЛЮЦИИ**

---

### **Особенности демографического кризиса в Республике Беларусь и пути его преодоления**

---

**Ф.С. Приходько**

Выделяются и анализируются характерные признаки демографического кризиса в Беларуси. Называются конкретные потенциальные угрозы национальной безопасности в демографической сфере. Показана роль национальных программ в преодолении демографического кризиса.

*Ключевые слова:* демографическая безопасность, депопуляция, мигранты, смертность, трудовые ресурсы, эмиграция.

Беларусь переживает сложный период своего демографического развития. Ряд тенденций и явлений представляют собой угрозу устойчивому развитию общества. Однако современная модель демографического развития Республики Беларусь сложилась не в последние годы – это результат развития на протяжении предыдущего столетия. В XX в. Беларусь пережила три демографические катастрофы, каждая длительностью в 7–9 лет: 1914–1922 гг. (Первая мировая и Гражданская войны); 1930–1938 гг. (коллективизация и репрессии); 1941–1948 гг. (Великая Отечественная война и послевоенная разруха).

С середины 1990-х гг. проявились признаки четвертой такой катастрофы. Кризисные явления в социально-экономическом и экологическом развитии Республики Беларусь в те годы сопровождались обострением демографической ситуации. Рост населения сменился его убылью и до середины 1-го десятилетия XXI в. интенсивность депопуляции нарастала. Половозрастная структура населения существенно деформировалась. Уровень рождаемости не обеспечивал простого воспроизводства населения и имел тенденцию к дальнейшему снижению, как и показатели ожидаемой продолжительности жизни при рождении, которые и без того были на низком уровне. Росли показатели смертности. В критической ситуации находился институт белорусской семьи. Существенные изменения произошли в миграционной подвижности населения: появились потоки беженцев и иммигрантов, переселяющихся из других постсоветских государств и из зоны экологического загрязнения, связанного с катастрофой на ЧАЭС. Кроме того, увеличился поток эмигрантов из Беларуси в дальнее зарубежье, сопровождавшийся «утечкой мозгов», остро встал проблема нелегальных мигрантов. Все это вызвало появление сложных социально-экономических проблем, с которыми страна ранее не сталкивалась, и поставило под реальную угрозу ее безопасность [5, с. 78].

Начиная с 1993 г. в республике происходит абсолютное уменьшение численности населения. С начала 1993 г. до начала 2013 г. население Беларуси уменьшилось почти на 800 тыс. человек. Сложность демографической си-

туации настоятельно потребовала разработки Закона о демографической безопасности Республики Беларусь, который был принят в начале 2002 г.

В соответствии с этим законом была разработана и утверждена Указом Президента Республики Беларусь в марте 2007 г. Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы. Целями Программы были стабилизация демографической ситуации и создание предпосылок демографического роста в Республике Беларусь. Предусматривалась система мер социально-экономического, правового, организационного характера, направленных на повышение качества жизни семей с детьми; улучшение репродуктивного здоровья населения, охрану здоровья матери и ребенка; снижение заболеваемости и смертности за счет мероприятий по формированию здорового образа жизни и устранения влияния неблагоприятных факторов среды обитания; ежегодное поэтапное снижение смертности населения от всех причин с выходом к 2011 г. на уровень 8 % в год; оптимизация внутренних и внешних миграционных потоков.

Результатом реализации Программы должно было стать увеличение общего коэффициента рождаемости до 10 на 1000 человек; снижение младенческой смертности – до 6 на 1000 младенцев, родившихся живыми; снижение общего коэффициента смертности населения – до 10–11 на 1000 человек; достижение к 2011 г. ожидаемой продолжительности жизни – 70–72 года; обеспечение ежегодного прироста населения до 5 тыс. человек за счет внешней миграции преимущественно лиц трудоспособного возраста [4].

В 2010 г. срок реализации программного документа закончился. В целом большинство целевых показателей, предусмотренных в Национальной программе демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы, достигнуты. Так, по данным переписи населения 2009 г., общий коэффициент рождаемости в Беларуси составил 11,5%, суммарный коэффициент рождаемости – 1,442 ребенка на одну женщину. Выполнены и другие целевые показатели: младенческая смертность снизилась до 4,7%, ожидаемая продолжительность жизни при рождении повысилась до 70,5 лет, миграционный прирост составил 12,2 тыс. человек. В результате население страны стало убывать значительно медленнее. В январе–феврале 2013 г. по сравнению с январем–февралем 2012 г. количество зарегистрированных браков увеличилось на 21,3%, количество разводов уменьшилось на 12,2%. В январе–феврале 2013 г. на 1 000 браков приходилось 535 разводов, в январе–феврале 2012 г. – 739 разводов [1].

Из всех целевых показателей только показатель общего коэффициента смертности населения ниже запланированной планки: в 2009 г. он составил 14,2%. Поскольку по объективным причинам в Беларуси ускоряется рост численности и доли населения в старших возрастах (при снижении общей численности населения), общие показатели смертности будут расти даже при росте ожидаемой продолжительности жизни.

Позитивные процессы в последние годы в этой области создали впечатление снижения остроты демографических проблем, хотя реальные успехи, особенно на фоне ситуации 1960–1980-х гг., пока достаточно скромные. Рост благосостояния и улучшение качества жизни населения, безусловно, положительно повлияли на улучшение здоровья населения, соотношение рождаемости и смертности, чему способствовали и специально принятые меры по улучшению работы здравоохранения в стране. Именно этим можно объяснить перелом в этот период в тенденции ожидаемой продолжительности жизни.

Однако уровень достигнутых показателей пока недостаточен для активного воспроизводства. Относительно малая численность людей, родившихся в 1990-е гг. и теперь вступающих в активный детородный возраст, отрицательно влияет на рождаемость в стране во 2-м и 3-м десятилетиях XXI в., что может привести к негативным социально-экономическим последствиям. Могут возникнуть проблемы с формированием трудовых ресурсов, увеличится демографическая нагрузка на работающее население за счет лиц старших возрастов, повысятся государственные расходы на социальное обеспечение и социальное страхование.

В настоящее время республика, как и раньше, не воспроизводит свое население, и его численность продолжает уменьшаться. Несмотря на определенный рост, в последние годы показатели рождаемости в стране остаются на низком уровне. Они обеспечивают воспроизводство населения только на 65%. Показатели продолжительности жизни, хотя и выросли за последнее время примерно на два года, отстают от показателей в развитых странах мира на 10–15 лет.

Нелегкие времена переживает институт белорусской семьи. Низкий уровень рождаемости в стране совпал с кризисом института семьи. Почти половина (44%) заключаемых браков распадается. Сейчас в силу объективных обстоятельств – экономических, социальных – семья, тем более большая, все чаще воспринимается молодыми людьми как обузой для карьеры, становления своей личности, фактором, ограничивающим свободу человека. Свидетельством кризиса традиционного института семьи являются и гражданские браки, которые все чаще выбирает молодежь, избегая связывать себя формальными семейными узами и обязательствами, оставляя за собой возможность расстаться без хлопот в любой момент. Каждый пятый ребенок рождается у матерей, не состоящих в зарегистрированном браке. В стране проживает более 25 тыс. детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, из них 6,7 тыс. – воспитываются в детских интернатских учреждениях. Ежегодно органы опеки и попечительства выявляют и устраивают на воспитание около 4 тыс. детей, оставшихся без родительской опеки.

Снижение потребности в детях, утрата многодетности как национальной традиции привели к тому, что сегодня белорусская семья – это, как правило, семья с одним ребенком. Удельный вес таких семей в республике составляет 62%, в то время как многодетных (с тремя и более детьми) – лишь 6%.

Это значит, что уже в следующем поколении число семей может сократиться на треть. Закрепление и распространение малодетности в массовом сознании может привести к необратимости процессов воспроизведения населения. В этих условиях одной из первостепенных задач демографической политики должно стать возрождение авторитета семьи и семейных ценностей. Поэтому неслучайно в Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, принятой в 2010 г., к основным сферам национальной безопасности добавлена демографическая сфера.

Демографическая безопасность – составная часть национальной безопасности, определяющая состояние защищенности социально-экономического развития государства и общества от демографических угроз, при котором обеспечивается развитие Республики Беларусь в соответствии с ее национальными демографическими интересами [3]. Таким образом, безопасность в демографической сфере заключается, с одной стороны, в устраниении причин, вызывающих негативные тенденции в воспроизводственных процессах, в максимально возможном смягчении их последствий, а с другой – в профилактике их появления. Демографические угрозы – это явления и тенденции, вследствие возникновения и существования которых происходят негативные количественные и качественные изменения в развитии населения, оказывающие отрицательное воздействие на устойчивое развитие страны.

В Концепции определены конкретные потенциальные угрозы национальной безопасности в демографической сфере. Это – депопуляция, ухудшение основных демографических показателей и показателей здоровья нации; потеря значительной частью граждан традиционных нравственных ценностей и ориентиров, попытки разрушения национальных духовно-нравственных традиций.

Согласно Концепции, основными национальными интересами страны в демографической сфере являются: устойчивый рост численности белорусской нации на основе последовательного увеличения рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни, снижения смертности населения; повышение общего уровня здоровья населения, охрана здоровья матери и ребенка; укрепление института семьи как социального института, наиболее благоприятного для реализации потребности в детях, их воспитания; оптимизация внутренних и внешних миграционных потоков, обеспечение положительного сальдо внешней миграции экономически активного населения [3].

Демографический кризис на селе поставил его на грань исчезновения как самобытного производственно-экономического и социально-культурного явления. За последние десятилетия количество сельских населенных пунктов сократилось почти на треть. Если в 1960 г. их насчитывалось 34 442, то ныне – лишь около 24 тыс. Неуклонно сокращается средняя продолжительность жизни. Растет заболеваемость сельского населения. Из-за превышения смертности над рождаемостью и миграции в город быстрыми темпами уменьшается численность селян.

Ухудшилась идеино-нравственная атмосфера деревни. Селянин утрачивает качества труженика, кормильца страны, хранителя народных традиций, культуры. Алкоголизм, преступность стали чуть ли не обыденными явлениями. Глубокие корни пустили иждивенчество, социальный паразитизм. Ожидание улучшения жизни «сверху» стало уже неотъемлемой чертой многих селян, целых коллективов.

Огромными возможностями в деле улучшения демографической ситуации на селе располагают органы местного управления и самоуправления. Согласно законодательству, местные Советы утверждают бюджет, программы экономического и социального развития, организуют строительство и ремонт жилых домов, объектов коммунального хозяйства и социально-культурного назначения, осуществляют природоохранные мероприятия и многое другое. Исполнительный комитет местного Совета принимает решения об образовании, реорганизации и ликвидации предприятий, организаций и учреждений, утверждает режим их работы. Органы местной власти призваны удовлетворять основные жизненные потребности населения. Таким образом, местное управление и самоуправление, по идее, является тем социальным институтом, который способен кардинально изменить к лучшему демографическую ситуацию на селе. Ведь муниципальная власть наиболее приближена к гражданам, знает интересы и потребности каждого человека, живущего на территории административно-территориальной единицы.

Однако роль органов местной власти в преодолении демографического кризиса на селе незначительна. Сегодня большинство должностей в органах местной власти занимают «узкие» специалисты – инженеры, агрономы, ветеринары, технологи производства. В их деятельности преобладает технократический стиль, они слабо видят взаимосвязь экономических, политических и духовно-нравственных начал. Отсюда частое игнорирование вопросов социального, психологического, экологического, национально-культурного характера, которые рассматриваются чаще всего как досадные осложнения. Только перестановками кадров этих проблем не решить. Ведь заняв кресло руководителя, человек год-полтора занят тем, что входит в курс дела, привыкает к новой роли, осваивает более широкие масштабы своей деятельности. Назначенный сверху, он ориентируется на выполнение поступающих оттуда указаний.

Органы местного самоуправления нуждаются в кадрах нового поколения, способных самостоятельно решать самые разнообразные вопросы: трудоустройства организации производства, новых рабочих, образования, охраны природы, налаживания здорового образа жизни населения, культурно-бытового, медицинского, торгового, транспортного и иного обслуживания людей самоподдерживающейся территории. Высокая общая культура, владение навыками управления, знание основ психологии, права, конфликтологии, этики, социологии, компьютерная грамотность – вот неполный перечень первоочередных требований, которые должны предъявляться к современному специалисту местной администрации.

Работа органов местной власти должна оцениваться по таким показателям, которые заставляли бы их работать на рядового гражданина, удовлетворять его насущные потребности, были бы деидеологизированы, измеримы, сопоставимы, понятны и близки каждому. Всем этим требованиям максимально отвечают показатели заболеваемости людей, средней продолжительности их жизни, соотношения рождаемости и смертности, уровней преступности, занятости. Практическое использование таких показателей сведет на нет политианство, идеологическое оболванивание людей, манипулирование их сознанием.

Дефицит трудовых ресурсов уже в ближайшие годы может стать существенным фактором, тормозящим экономический рост Беларуси. В сложившихся условиях возможны два основных варианта стратегии социально-экономического развития страны: первый – экстенсивный путь развития, стремление увеличить численность населения, трудовых ресурсов и рабочих мест за счет массового привлечения мигрантов; второй – переход к интенсивному инновационному пути развития с опорой на собственные сокращающиеся трудовые ресурсы.

Первый путь предполагает массовое привлечение мигрантов. Потребность в них будет возрастать по мере наращивания темпов экономического развития и ухудшения демографической ситуации в стране. Привлечение мигрантов имеет свои плюсы. Это удовлетворение общих потребностей экономики страны в трудовых ресурсах, а также в работниках определенного профессионального и квалификационного уровня; экономия средств на образовании и профессиональной подготовке кадров. Однако, ориентируясь на массовое привлечение мигрантов из-за рубежа, необходимо учитывать, что человеческие ресурсы будут прибывать в основном из трудоизбыточных регионов Средней Азии и Кавказа, Китая, стран Юго-Восточной Азии и Африки. Мигранты будут иметь значительные отличия от основного населения Беларуси в социокультурном отношении, особенностях профессиональной подготовки и в первую очередь в языковом аспекте.

Данное явление чревато возникновением новых проблем. Как показывает опыт других стран (Германии, Франции, Великобритании), часть мигрантов неизбежно перейдет в разряд постоянно проживающих или даже граждан, вследствие чего может существенно измениться национальный состав населения страны. Появление новых для страны этносов вызовет межэтническую и межрелигиозную напряженность. Возникновение замкнутых этнических общин наподобие чайна-таунов в США, России и других странах мира приведет к утрате контроля над частью территории. Для смягчения и преодоления таких проблем необходима выработка новых подходов: следует начать разработку государственных программ по культурной и социальной адаптации мигрантов в стране, созданию адаптационных центров [2, с. 97–98].

Преодолеть дефицит трудовых ресурсов можно и другим путем. Здесь необходимо использовать инновационный подход к дальнейшей модернизации производства. Целесообразно перейти от процесса стимулирования соз-

дания новых рабочих мест к их реструктуризации, внедрению современных трудосберегающих технологий. Рост объемов производства необходимо достигать преимущественно за счет роста производительности труда, переобучения и переквалификации кадров. Одновременно актуальным становится вопрос увеличения пенсионного возраста, который следует рассматривать в тесной связи с увеличением продолжительности жизни населения и укреплением здоровья людей пожилого возраста. В целом потребуется проведение пенсионной реформы, изменение системы подготовки и переподготовки кадров, чтобы достигнуть соответствия с возникающими потребностями экономики [2, с. 98].

Конечно, принятие такого варианта развития не отменяет необходимости проведения активной демографической политики. Если на государственном уровне не предпринять конкретных кардинальных мер по улучшению демографической ситуации, то население будет непрерывно убывать. Добиться позитивных тенденций в воспроизводстве населения можно, изменив тенденции развития всех трех составляющих, обеспечивающих его рост (рождаемость, смертность, миграция), в комплексе. Мало снизить лишь показатели смертности даже до уровня самых низких, существующих в настоящее время в мире. Это приведет только к сдвигу смерти на более поздний период, увеличит численность населения в старших возрастах и реально не окажет влияния на численность населения в младших и средних возрастах. Увеличение объемов иммиграции также имеет свои пределы. Увеличить население в стране можно повышением рождаемости хотя бы до уровня простого воспроизведения, но и при этом эффект возможен только через 2–3 десятилетия. Для более быстрого решения проблемы практически в каждой семье, способной к деторождению, необходимо иметь не менее трех-четырех детей. Однако реализовать это в ближайшее время невозможно. Следовательно, необходимо воздействовать комплексно на все составляющие роста населения одновременно [5, с. 81–82].

В 2011 г. была принята очередная Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 гг. Основная цель – стабилизация численности населения в 2015 г. на уровне 9,44–9,45 млн человек и обеспечение перехода к устойчивому демографическому росту.

Действенные меры по стимулированию рождаемости, снижению смертности, увеличению общей продолжительности жизни и трудоспособного возраста населения могут через некоторое время снизить темпы естественного сокращения населения и трудовых ресурсов, однако рассчитывать, что они позволят обеспечить стабилизацию и тем более рост населения Беларуси уже в ближайшие годы не представляется возможным. Поэтому очевидно, что планирование социально-экономического развития должно осуществляться с учетом дальнейшего сокращения населения и трудовых ресурсов страны.

## Литература

1. Данные переписи населения 2009 г. [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь / Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/perepic/2009/intogi1.php>. – Дата доступа: 17.03.2013.
2. Загорец В.С. В условиях демографических вызовов // Беларуская думка. – 2012. – № 10. – С. 93–98.
3. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь / Утв. Указом Президента Республики Беларусь 9 ноября 2010 г. № 575 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – № 276. – №1/12080.
4. Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы [Электронный ресурс] // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь / Режим доступа: [http://www.mintrud.gov.by/ru/min\\_progs/prog22](http://www.mintrud.gov.by/ru/min_progs/prog22). – Дата доступа: 10.02.2013.
5. Шахотько Л.П. Позитивный сценарий возможен. Демографическая безопасность Республики Беларусь // Беларуская думка. – 2011. – № 3. – С. 76–83.

---

## **Кипрский долговой кризис: последствия для экономики Украины**

---

**О.В. Бабинская**

Статья посвящена исследованию долгового кризиса на Кипре и анализу возможных последствий для украинской экономики. Выделены ключевые параметры влияния кипрского долгового кризиса на экономику Украины.

*Ключевые слова:* суверенный долг, долговой кризис, офшор, дефолт, еврозона, Европейский союз.

В настоящее время довольно много публикаций, особенно в средствах массовой информации, посвящено европейскому долговому кризису, или кризису суверенного долга в ряде европейских стран. Охвативший в 2010 г. сначала периферийные страны Евросоюза (Греция, Ирландия), он затем стал быстро расширяться, и для некоторых стран еврозоны оказалось сложным или практически невозможным рефинансировать государственный долг без помощи извне. Источником всего этого процесса считается кризис рынка государственных облигаций в Греции осени 2009 г. [10]. Сегодня данная проблематика становится объектом серьезного изучения и рассматривается под разными углами зрения в научной литературе.

Целью нашего исследования является анализ влияния долгового кризиса на Кипре на экономику Украины. Большинство экспертов полагают, что такое влияние имеется, и к тому же существует вероятность, что кипрский сценарий может повториться на Украине, в связи с чем данный пример становится весьма важным.

В свете последних событий Кипр как офшор и международный банковский центр потерял свое прежнее значение. Прежде всего сильный удар был нанесен аудиторским и юридическим фирмам, работающим в сфере финансовых услуг. Правда, Кипру удалось избежать неуправляемого дефолта, договорившись о получении финансовой помощи от Евросоюза и Международного валютного фонда (МВФ). Министры финансов еврозоны 25 марта 2013 г. утвердили план оказания такой помощи на условиях реструктуризации банковского сектора островного государства.

Кипр стал пятым (после Греции, Ирландии, Португалии и Испании) членом еврозоны, который получил международную помощь от Еврокомиссии, Европейского ЦБ и МВФ в рамках Европейского стабилизационного механизма (*ESM*). Полученные деньги пойдут преимущественно на рекапитализацию банковской системы, тесно связанной с пораженной долговым кризисом Грецией (заметим, что именно реструктуризация греческого долга стала непосредственной причиной банковского кризиса на Кипре). По расчетам *Credit Suisse*, до 2016 г. стране потребуется 10 млрд евро на рекапитализацию банков и еще 6,5 млрд на покрытие дефицита бюджета. В соответствии

с принятым решением 5,8 млрд евро Кипр получит за счет «стрижки» депозитов, еще 1,4 млрд – от приватизации [6; 9].

На основе анализа доступной на данный момент информации [1–12] можно выделить ключевые параметры влияния кипрского долгового кризиса на украинскую экономику (инвестиционный, банковский, политико-международный и бизнес-параметры) и дать им краткую характеристику.

**1. Инвестиционный параметр.** По данным официальной украинской статистики, Кипр является лидером среди иностранных государств по объему прямых инвестиций в украинскую экономику. На начало 2013 г. он составлял 17,3 млрд долл., причем только за 2012 г. вырос на 3,9 млрд долл., т.е. почти на треть. Официально зарегистрированные инвестиции украинских резидентов в экономику Кипра составляли на 1 января 2013 г. 5,8 млрд долл. (год назад – 6,3 млрд).

Разумеется, фактически на Украину с Кипра переводились деньги украинских, русских и белорусских финансово-корпоративных групп. Сначала они выводились из этих стран в кипрский офшор, а потом возвращались как инвестиции и оборотные средства.

Согласно прогнозам, уровень кипрских инвестиций на Украину упадет максимум на 10% [4] или минимум на треть [8] (как видим, разброс оценок очень велик). Фактически этот процесс начался уже в январе–феврале 2013 г., когда уровень инвестиций по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. снизился с 1,4 млрд долл. до 860 млн долл., и данная тенденция сохраняется [1; 4; 8]. Очевидно, что можно прогнозировать дальнейшее сокращение притока инвестиций и кредитных ресурсов на Украину.

**2. Банковский параметр.** В ответ на предоставление помощи Кипр согласился на требование ЕС, что с каждого депозита, размер которого превышает 100 тыс. евро, будет единовременно списано 9,9%, а с депозитов меньше этой суммы – 6,75% [9]. Оценки украинских активов на Кипре достаточно противоречивы. Согласно отчету ЦБ Кипра, общая сумма депозитов в кипрских банках составила 68 млрд евро, причем 20 млрд – это средства зарубежных вкладчиков. Вклады российских резидентов оцениваются в 10 млрд евро [4].

По мнению экспертов, объявленные ЦБ Кипра суммы преуменьшены. Так, *Institute of International Finance (IIF)* оценивает общий объем вкладов нерезидентов в 37,6 млрд евро, что почти вдвое превосходит официальные цифры. Из этих средств порядка 19 млрд можно считать деньгами украинского, российского и ливанского происхождения [4]. Экс-заместители главы Национального банка Украины (НБУ) оценили украинский капитал на Кипре в 12–13 млрд долл. (А. Савченко) или в 25 млрд долл. (Я. Солтис) [12].

Министерство финансов Кипра обязало крупнейшие финансовые учреждения страны – *Bank of Cyprus* и *Cyprus Popular Bank* (*TM Laiki Bank*) – продать свои зарубежные дочерние структуры. На Украине зарегистрированы две дочерние структуры этих учреждений: Банк Кипра (*Bank of Cyprus*) и Марфин Банк (*Cyprus Popular Bank*). Их материнские компании больше дру-

гих пострадали от кризиса. По мнению экспертов, скорее всего, новыми владельцами украинских «дочек» станут украинские и российские банки.

По данным НБУ, на 1 января 2013 г. размер собственного капитала Банка Кипра составлял 736,391 млн грн, Марфин Банка – 624,17 млн грн [11]. Как сообщал «Коммерсант-Украина», хорошие активы *Laiki Bank* будут переданы в *BoC*. При этом по вкладам на сумму свыше 100 тыс. евро в *Laiki Bank* ожидаются потери до 80%, а в *BoC* – 40%. Вкладчики *Bank of Cyprus* могут потерять 30% средств на депозитах, равных и превышающих 100 тыс. евро. Процент их потерь в *Cyprus Popular Bank*, вероятно, будет еще выше [3].

Кипрское правительство призвало крупнейшие проблемные банки продать зарубежные филиалы в Европе и СНГ и одновременно выйти на китайский и арабский рынки. Эксперты считают, что такая стратегия была выработана под давлением Евросоюза, который пытается снизить роль Кипра как места для хранения капиталов, выведенных из постсоветских стран. К тому же от продажи украинских дочерних структур едва ли можно выручить много средств. Марфин Банк, занимающий на украинском рынке 48-е место по активам, может быть продан за 535 млн грн, а Банк Кипра (64-е место) – за 730,5 млн грн [3].

Продажа дочерних структур говорит о том, что слишком большие капиталы выводились с целью ухода от налогообложения. Разворот к дальневосточному зарубежью свидетельствует о том, что кипрские банки собираются проводить операции подальше от Европы и не намерены мешать работе налоговых органов ЕС [3].

Как отмечают эксперты, вкладчикам и заемщикам кипрских банков на Украине ничто не угрожает. Тем не менее оттока клиентов им не избежать. Как показывает практика, долгосрочные депозиты уже давно не пользуются былой популярностью. Очевидно, вкладчики по окончании сроков договоров просто не будут продлевать их. А заемщики будут рассматривать возможности рефинансирования в других учреждениях. Правда, ряд экспертов считают, что украинским вкладчикам Банка Кипра и Марфин Банка все же есть о чем беспокоиться, поскольку ограничения по выплатам и система реструктуризации вкладов распространяется не только на главные офисы, но и на их дочерние активы. Соответственно, высока вероятность, что вкладчики смогут быстро получить лишь около половины своего вклада; остальное будет конвертировано в ценные бумаги, которые будут обесцениваться в течение длительного периода. В самих украинских дочерних структурах кипрских банков уверяют, что привлечение нового инвестора не несет никакой угрозы ни для вкладчиков, ни для заемщиков [11]. По мнению Э. Наймана, на новых налогах Кипра украинские вкладчики могут потерять не более 200 млн евро [4].

Иностранные банки на Кипре обратились с просьбой к властям вывести их из-под действия мер по контролю за движением капиталов, указывая, что они фактически не имеют обязательств на местном рынке и у них нет проблем с ликвидностью; они осуществляют многомиллионные международные опера-

ции и поэтому не должны подвергаться ограничениям [2]. Например, объем средств физических и юридических лиц только в кипрском филиале «Приватбанка» составляет 752 млн евро, однако при этом, как утверждает руководство банка, депозитные и текущие счета украинских компаний и граждан там не числятся. Это средства самых разных компаний, как резидентов, так и нерезидентов Кипра. Объем клиентских обязательств по состоянию на март 2013 г. – 896 млн. евро; в основном это операции по финансированию международной торговли, аккредитивные операции, постимпортное и постэкспортное финансирование [4].

Напомним, что временные меры по ограничению движения капиталов в условиях чрезвычайной финансовой ситуации были введены 27 марта 2013 г. накануне возобновления работы банков на Кипре после почти двухнедельных банковских каникул. Они стали следствием решения Еврогруппы о принудительном привлечении вкладчиков кипрских банков к финансированию антикризисной программы. Этот беспрецедентный шаг негативно сказался на финансовых рынках Европы. Доверие к банковской системе Кипра было подорвано окончательно, что создало угрозу вывода вкладчиками своих средств за рубеж. Ограничительные меры предусматривают, в частности, потолок на коммерческие банковские операции в размере до 25 тыс. евро без необходимости обращаться за специальным разрешением в ЦБ Кипра. Помимо этого, сохраняется положение, согласно которому люди, выезжающие с Кипра, могут взять с собой не более 1 тыс. евро. В банкоматах страны можно снять в сутки до 300 евро [2].

В настоящее время, согласно заявлению Министерства финансов Кипра, компании могут осуществлять переводы в размере до 10 тыс. евро, физические лица – до 2 тыс. евро в месяц. Остальные ограничения (в том числе на снятие со счета не более 300 евро и лимита на банковские операции в 25 тыс. евро) по-прежнему остаются в силе [6]. Таким образом, проблемы материнских структур могут увеличить кредитные риски, привести к оттоку депозитов или к потерям репутации.

**3. Бизнес-параметр.** Понятно, что ограничения на движение капитала, которые правительства обычно вводят в период обострения экономических и финансовых проблем с целью сдержать отток капитала и депозитов из банков, негативно сказалось на отечественных бизнес-структурах. Украинские активы на Кипре финансовые эксперты оценивают в достаточно впечатляющих суммах, хотя, разумеется, они несравненно меньше российских. Бизнес привык пользоваться преимуществами кипрского налогового режима и гражданского законодательства (в частности, здесь гораздо надежнее защищены права акционеров). Налог на прибыль корпораций на Кипре самый низкий в еврозоне, так что неудивительно, что многие компании, в том числе украинские, выбирали именно эту юрисдикцию для регистрации. Сейчас, под давлением кредиторов, Кипр был вынужден поднять ставку этого налога с 10 до 12,5% [9].

Теперь, после кризиса, практика выведения денег украинского частного бизнеса в кипрский офшор с последующим дозированным их выделением на операции внутри страны в прежнем виде продолжаться не может. Схемы распределения украинского капитала, очевидно, должны измениться. По мнению директора экономических программ Центра Разумкова В. Юрчишина, в любом случае капиталы, которые украинцы вывели на Кипр, не будут возвращаться на родину [4].

Учитывая, что офшорные юрисдикции периферийных европейских стран в старой Европе «не в чести», в ближайшее время иностранному капиталу придется искать новые, более безопасные гавани. Очевидно, что после реструктуризации долга Кипра на условиях, предложенных Евросоюзом, украинским инвесторам, которые использовали кипрские офшоры, придется искать новое пристанище. Стоит добавить, что согласно ряду оценок (в частности, работе Джеймса Генри, бывшего старшего экономиста консалтинговой компании McKinsey & Company «The price of offshore revisited», июль 2012 г.) совокупный объем средств, который сосредоточен в мировых офшорах, может достигать 31 трлн долл. [7].

Как подчеркивают аналитики, скорее всего, инвесторы примутся искать другие офшорные территории или возможность размещения капиталов в более устойчивых и надежных странах, которые не зависят от политической конъюнктуры, имеют устоявшееся правовое поле, судебная система которых защищает бизнес независимо от политических предпочтений. Экономист О. Соскин справедливо отмечает, что украинским компаниям нужно искать зону с полным набором услуг, причем такую, в которой невозможно повторение кипрского сценария. В условиях продолжающегося мирового кризиса найти замену Кипру будет непросто; в любом другом офшоре может сложиться аналогичная ситуация. Естественно, это не прибавит стабильности курсу гривны. Ведь будет потеряна часть валютных ресурсов, которые способствовали укреплению гривны, а это ударит по позициям самих компаний, приведет к увеличению безработицы на Украине, уменьшению зарплат, налогов и отчислений в бюджет [8].

**4. Политико-международный параметр.** Приведут ли займы, предоставленные Кипру Евросоюзом, к увеличению нагрузки на МВФ и как именно это отразится на будущих взаимоотношениях фонда с Украиной, оценить достаточно сложно. Если Еврокомиссия и МВФ один раз уже потребовали, чтобы средства для возврата внешнего суверенного долга были списаны со счетов банковских вкладчиков, никто не может дать гарантию, что нечто подобное не повторится в будущем. Не менее важно и другое: введенный на Кипре налог на депозиты может стать прецедентом для аналогичных действий в любой другой стране.

Легендарный инвестор, главный редактор *Gloom Boom and Doom Report* М. Фабер, известный своими «медвежьими» взглядами на дальнейшее развитие глобальной экономики, прямо говорит, что многие банковские депозиты

в развитых странах может постичь та же участь, что и на Кипре. В интервью телеканалу *CNBC* он заявил, что опасается повторения кипрского сценария коллапса банковской системы в других странах. При этом, по его мнению, вкладчики могут потерять существенную часть своих депозитов. На Кипре «люди лишились существенной части своих средств. Можно сказать, что государство конфисковало одну часть депозитов и обложило налогами другую. Это повторится во многих странах на Западе. Люди должны быть готовы потерять 20–30% по своим банковским депозитам» [5]. Вероятно, нет никаких гарантий и того, что нечто подобное не случится на Украине; об этом должно помнить нынешнее руководство страны, разрабатывая политику экономического развития.

Таким образом, приходится констатировать, что даже поверхностный анализ сложившейся ситуации (в силу отсутствия на данный момент полной и достоверной информации) однозначно свидетельствует, с одной стороны, о значительных трансформациях, происходящих в современном мире, с другой – о необходимости сделать своевременные выводы и осуществить давно назревшие реформы, чтобы избежать повторения кипрского сценария на Украине.

## Литература

1. Аналіз руху прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в Україні за 2012 рік. – URL: <http://infelight.org.ua/content/analiz-ruhu-ryamih-inozemnih-investiciy-akcionernogo-kapitalu-v-ukrayini-za-2012-rik>
2. Бережков А. Иностранные банки на Кипре просят вывести их из-под действия ограничительных мер по контролю над капиталами. – URL: <http://www.biztass.ru/news/id/65307>
3. Губарь Е. Кипрским банкам велели покинуть Украину. – URL: <http://www.banki.ua/news/daytheme/?id=235444>
4. Долгарева А. Кипр согласился на «кабальный» кредит ЕС. Украинская экономика потеряет в офшоре 20 млрд долларов. – URL: <http://nbnews.com.ua/tema/81980/>
5. Марк Фабер: Люди должны быть готовы потерять от 20 до 30 процентов во всех офшорах. – URL: <http://www.odessit.ua/news/world/10887-mark-faber-lyudi-dolzhny-byt-gotovy-poteryat-ot-20-do-30-procentov-vo-vseh-offshorah.html>
6. Минфин Кипра снял запрет на банковские переводы, установив ряд ограничений. – URL: <http://www.zavtra.com.ua/news/ekonomy/285134/>
7. Скандал века: Опубликованы фамилии самых крупных владельцев счетов в офшорах. В списке есть и наши бизнесмены. – URL: <http://www.odessit.ua/news/ukr/10976-skandal-veka-opublikovany-familii-samyh-krupnyh-vladelcev-schetov-v-ofshorah-v-spiske-est-i-nashi-biznesmeny.html>
8. Соскін О. Україна іде по стопам Кіпру. – URL: <http://osp-ua.info/lastnews/10559.html>

9. Суверенный дефолт Кипра может причинить неприятности российским Газпромбанку, ВТБ и Сбербанку. – URL: <http://komikz.ru/news/economy/?id=9688>
10. Финансово-экономический кризис в странах Европейского союза. – URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Европейский\\_долговой\\_кризис](http://ru.wikipedia.org/wiki/Европейский_долговой_кризис)
11. Черныш И. Кипрские банки обязали уйти из Украины. – URL: <http://finance.liga.net/banks/2013/4/2/articles/33390.htm>
12. Эксперты оценили украинский капитал на Кипре в десятки миллиардов долларов. – URL: <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/eksperty-ocenili-ukrainskii-kapital-na-kipre-v-desiatki-milliardov-dollarov-215647>

---

## **Роль традиционных ценностей в формировании этики государственных служащих в Японии**

---

**М.А. Лих**

На примере Японии рассматривается профессиональная этика государственных служащих как инструмент повышения качества и эффективности работы государственного аппарата. Подчеркивается важность традиционных ценностей, уходящих в древнейшую эпоху (чувство долга, уважение к старшим, вежливость и др.), для консолидации служащих как членов единой корпорации, а также для осознания ими ответственности перед обществом. Показано, каким образом этические регламенты способствуют росту эффективности правительской бюрократии, пресечению коррупции, непотизма, злоупотреблений монопольными правами государственных органов. Отмечается гибкость, с которой традиционные нормы и правила были приспособлены для решения задач современного общества, не препятствуя процессам модернизации, а иногда и способствуя им.

*Ключевые слова:* государственная служба, профессиональный служебный корпус, профессиональная этика, этические кодексы, конфуцианство, буддизм, национальная психология, ритуал, авторитет старших, ответственность перед гражданским обществом, японская государственно-политическая модель, коллективизм, гармонизация межличностных отношений, японский служебный этикет, моральное воспитание, этические расследования, право на доступ к информации.

Поэтому и живут нормально, –  
подумал он, – что все время про долг помнят...  
В. Пелевин *Чатаев и Пустота*.

В Конституции Российской Федерации [1] введен новый правовой институт – государственная служба, являющаяся основой государственного управления. Современное государство выполняет множество разнообразных задач и функций, от успешного осуществления которых зависит функционирование всей общественно-политической системы. Поэтому оно не может существовать без профессионального служебного корпуса.

Эффективность деятельности государственных служащих во многом зависит от соблюдения ими профессиональной этики. Этика (от греч. *ethos*, лат. *ethica* – обычай, характер) – область философской науки, приобретшая статус самостоятельной науки, предметом которой является мораль во всех формах ее проявления. Под моралью (от лат. *mores* – характер, нрав, проявляющийся в общении) мы понимаем форму общественного сознания и его реализации на практике, утверждающую общественно необходимый тип поведения людей и служащую общенациональной основой его регулирования [8, с. 10]. В свою очередь, профессиональная этика – область этической науки, изучающая систему моральных норм и принципов, действующих в специфических условиях взаимоотношений людей в сфере определенной профессии [8, с. 41].

Несмотря на то, что у нас в стране уже несколько лет назад приступили к реформированию государственной службы, выделив его как одно из важнейших приоритетных направлений развития, задача по-прежнему далеко не решена. Особенno острой остается проблема противодействия коррупции в системе государственной службы.

В федеральной программе «Реформирование государственной службы в Российской Федерации», в частности, отмечается «резкое снижение компетентности и морально-нравственных качеств государственных служащих; высокий уровень коррупции; непотизм ... тенденция к формированию независимой от общественного контроля бюрократической корпорации, игнорирующей или переделывающей под себя противоречащие ее интересам стратегические решения выборных должностных лиц и активно влияющей на политическую жизнь страны с помощью “административного ресурса”» [3].

В том же документе говорится, что «утратили силу прежние нормы морали и идеологического воздействия, регулировавшие поведение работников органов государственной власти и управления и ставившие барьеры на пути злоупотреблений, коррупции и произвола в этих органах» [3]. Одной из целей реформирования государственной службы нашей страны является внедрение механизмов выявления и разрешения конфликта интересов на государственной службе, а также законодательного регулирования профессиональной этики государственных служащих.

Вопрос о том, до какой степени поведение государственных служащих должно регулироваться в законодательном порядке, остается открытым. Его решение зависит от традиций государственного управления конкретной страны и от ее культурной специфики. Во многих странах огромное влияние на формирование профессиональной этики государственных служащих оказывают этические нормы и принципы, этические кодексы и правила, этический режим. В этой связи представляет научный и практический интерес изучение особенностей японского опыта создания этических кодексов и их роли в формировании профессиональной этики государственных служащих.

В целом японская этика основана на законе соблюдения нескольких постоянств: человечности, чувстве долга, благонравии, мудрости, верности. Эти нормы глубоко укоренены в народе благодаря своеобразному единству конфуцианского учения, синтоизма, буддизма и в какой-то степени христианства. Буддизм привнес в японскую национальную психологию учтивость, простоту, покорность и смирение, равнодущие к вещам. В свою очередь, конфуцианство учило, что высшим законом деятельности должно быть безусловное выполнение долга, провозглашало покорность и безоговорочное следование авторитету.

В течение столетий формировались правила и принципы японского характера:

- уважение старших и начальников, почтительное отношение к ним;
- вежливость, помогающая урегулировать конфликты;

- чувство долга и ответственности перед семьей, обществом, коллегами, корпорацией;
- повсеместное использование намеков, подтекста;
- позитивное отношение к искреннему раскаянию провинившихся;
- осознание японцами себя членами общей большой семьи и небольшой страны, окруженной другими иностранными государствами;
- важная роль монархии в стабилизации и мобилизации японского общества и соответствующее отношение к нему.

Появившиеся в VII в. первые нормативно-правовые акты содержали нормы и правила поведения государственных служащих, основанные на моральных и религиозных нормах японского общества. М.В. Воробьев в этой связи пишет: «Следующим шагом по новому пути стали знаменитые “Законоположения в 17 статьях” (604 г.). В них политические идеи изложены в форме моральных заветов» [10]. Подавляющее большинство статей Законоположения (Конституция Сетоку) содержит нормы и правила поведения государственных служащих. В силу этого данный правовой акт можно назвать первым этическим кодексом. Конституцией предусматривалось беспрекословное следование ритуалу, непререкаемый авторитет старших, неукоснительное исполнение надлежащих каждому состоянию обязанностей. Принц Сетоку изменил порядок и число рангов в соответствии с принципами буддизма. Всего были установлены 6 рангов:

- сетоку (святая добродетель), подобающий только императору;
- седзин (человеколюбие);
- серай (учтивость);
- сесеин (искренность);
- сеги (справедливость);
- сети (мудрость).

Ранги предоставлялись в зависимости как от личных качеств государственного служащего, так и от заслуг рода.

В основу управления, согласно Конституции Сетоку, был положен ритуал: «Основа управления народом – безусловно, в соблюдении ритуала. Если высшие не соблюдают ритуала, то среди низших нет порядка. Если низшие не соблюдают ритуала, то непременно возникают преступления» (ст. 4) [9].

Появление данной статьи не случайно. Как мы уже отмечали, японская этика представляет собой синтез древнейших взглядов, идеалов, конфуцианства, буддизма и в известной степени христианства. Этот синтез отражается в японском общественном сознании в виде специфической доктрины «до» (Пути), в некотором смысле идентичной «дао». По японским понятиям, истинный Путь выражается в любви к родителям, уважении к старшим, соблюдении цепи ритуалов.

Статьи Конституции Сетоку содержали особые правила поведения для чиновников: «Избавьтесь от чревоугодия, откажитесь от жадности и справед-

ливо разбирайте поступающие жалобы» (ст. 5); «Сановники и чиновники! Приходите раньше на службу и позднее уходите. Государственные дела не допускают нерадивости» (ст. 8); «Все назначенные чиновники должны одинаково хорошо исполнять свои обязанности» (ст. 13); «Почтительно воспринимая государевы указы, обязательно соблюдайте их. Несоблюдение указов естественно поведет к общему упадку» (ст. 3). Содержит конституция и определенные требования, предъявляемые к чиновникам: «Все дела будут непременно улажены, если на должность будут приняты способные люди. И тогда не будет срочного и несрочного. При умных людях всё естественно улаживается. Таким образом, государство будет вечным и страна будет в безопасности. Поэтому-то в древности мудрые государи искали способных людей на посты, а не искали постов для людей» (ст. 7) [9].

По всей видимости, уже в те времена для японских чиновников были не чужды взятки. Статья 5 Конституции Сетоку прямо указывает на это: «В последнее время лица, разбирающие жалобы, сделали обычаем извлекать из этого личную выгоду и выслушивать заявления после получения взятки. Поэтому-то жалоба имущего человека подобна камню, брошенному в воду, а жалоба бедняка подобна воде, полной на камень. Из-за этого бедный народ не знает пристанища. Именно в этом и есть нарушение истинного пути наших вассалов» [9].

Уже в средневековый период японской истории вводится наказание за совершение подобного деяния. Так, К. Ливанцев отмечает: «В системе наказаний существовало понятие “полного разжалования” (т.е. лишение званий, постов, наград). Так, например, полному разжалованию подлежали сановники (управители, наместники), если они совершают в подведомственном им регионе (провинции, уезде) кражу, ограбление, взяточничество, изнасилование» [6].

Опираясь на учение Конфуция и буддизм, в VII в. был сформулирован ряд важных для государства и общества принципов: «1. Согласие и гармония – бесценны; подчинение указанным принципам является основной обязанностью человека... Высшие классы должны находиться в единении друг с другом и в задушевных отношениях с низшими; все спорные вопросы должны разрешаться третейским судом... 3. Императорские эдикты должны быть уважаемы. 4. Мудрое управление национальными делами коренится в соблюдении этикета. 5. Наказание зла и вознаграждение добра является лучшим законом человечества... Лесть и бесстыдство скорее всего могут ниспровергнуть государство... Они являются главнейшими элементами всех национальных смут... 9. Для того чтобы быть справедливым, надо иметь веру... недостаток доверия между государем и подданными неизбежно ведет к падению. 10. Гнев должно обуздывать, чувства мести отбрасывать прочь... 14. Находящиеся у власти никогда не должны таить ни ненависти, ни зависти друг к другу... без мудрых людей ни одна страна не может быть управляема мирно. 15. Самой неотступной обязанностью человека... является умение приносить свои частные интересы в жертву общему благу. Эгоизм мешает

сотрудничеству, а без сотрудничества не может быть достигнуто ни одно из великих деяний...» [9].

Все эти положения и принципы найдут свое продолжение в нормативно-правовых актах последующих столетий.

Вступившая в действие 3 мая 1947 г. Конституция Японии сохранила и приумножила этические нормы ответственности государственных служащих. Но если ранее предполагалась ответственность подданных перед императором, то после принятия новой конституции – уже перед гражданским обществом: «Никакие привилегии не предоставляются при присвоении почетных званий, наград или знаков отличия, и любая награда действительна только при жизни лица, которое имеет ее в настоящее время или может получить в будущем» (ст. 14); «Народ обладает неотъемлемым правом избирать государственных должностных лиц и отстранять их от должности. Все государственные должностные лица являются слугами всего общества, а не какой-либо одной его части» (ст. 15); «Каждый может в соответствии с законом требовать у государства или органов государственной власти возмещения убытков, в случае если ущерб причинен ему незаконными действиями какого-либо государственного должностного лица» (ст. 17); «Кабинет выполняет наряду с другими общими функциями управления следующие обязанности: 1. Добросовестное проведение в жизнь законов; ведение государственных дел...» (ст. 73) [4].

Ученые, занимающиеся исследованием японской государственно-политической модели, неизменно увязывают внушительные успехи, которые Япония демонстрирует в последние годы, прежде всего в экономической сфере, с эффективным функционированием бюрократического аппарата этого государства. Так, профессор социологии Гарвардского университета Э. Вогель в своей книге «Япония на первом месте. Уроки для Америки» наделяет японское чиновничество следующими чертами: высокий профессионализм, преемственность, глубокое чувство ответственности [2, с. 165].

Уникальность и неповторимость японской бюрократии объясняются прежде всего особенностями японской культуры, повлиявшей на специфику национального характера (трудолюбие, коллективизм, преклонение перед авторитетом, потребность в гармонизации межличностных отношений, стремление к самосовершенствованию и т.д.).

В Японии с большим вниманием относятся к традициям, стараются сохранить неизменными унаследованные от предыдущих поколений нормы поведения, формы культуры, хотя европейский этикет все больше проникает в японскую жизнь, особенно в сфере деловых отношений, когда приходится иметь дело с иностранцами.

На сегодняшний день для Японии характерны высокая социальная взаимообязательность людей в отношениях друг к другу и к обществу, их заботливость и ответственность. К основам социальных отношений относится понятие «ва» – принцип гармонии. Именно он поддерживает в обществе бесконфликтность, неприятие оппозиционности.

В отношениях в системе управления выделяется система отношений «оябун – кобун», что значит «старший – младший». Это означает, что служащий обязан принадлежать определенной группе и начинать свою карьеру как ее младший член, подчиненный одному из ее руководителей того или иного звена.

С апреля 2000 г. в стране действуют Закон «Об этике государственных служащих», а также утвержденные правительственный указом этические правила государственного служащего и нормы административных наказаний за их нарушение [5, с. 55]. В этических правилах государственного служащего дается развернутое определение «заинтересованного лица» и подробный перечень неэтических действий, что исключает произвольное толкование норм Закона. Вообще японский служебный этикет строится на послушании и преданности – с одной стороны, и на внимании к работнику – с другой. Так, поступление на службу обставляется особой церемонией и роскошным представлением, во время которой новичку выражают доверие руководители. Он, как правило, обязан оправдывать это доверие всю жизнь. Адаптация к условиям службы нередко начинается с «морального воспитания». Новичка переучивают кланяться, ходить, говорить, приучают быть вежливым, послушным, не отделять себя от товарищей, исполнять любой приказ руководителя, переносить психологические нагрузки.

Старшему предписывается быть с младшими и подчиненными любезным, а подчиненному и младшему – умерять свой пыл и чаще благодарить старшего. Старший одобряет правильные действия младшего и критикует неправильные. Случай неповиновения старшим или отказы выполнять их указания наблюдаются крайне редко. Даже если у работника возникает по отношению к старшему чувство негодования, он никогда не выскажет его в непосредственном общении со старшим. Такое поведение должно вознаграждаться политическим или карьерным ростом.

Чувство стыда – еще один механизм контроля за социальным и политическим поведением японцев. Японцы в политическом и деловом общении обычно уклоняются от жестких отрицательных ответов. Сдержанность является нормой их поведения.

Как и много веков назад японский законодатель большое внимание уделяет этическому поведению политиков и служащих при выполнении ими своих обязанностей. Закон «О парламенте» 1947 г. содержит главу о политической этике. На депутатов парламента возложена обязанность строго соблюдать Программу политической этики и Правила поведения. Для расследования нарушений этих правил в каждой из палат учреждены специальные комиссии, формируемые из членов всех партийных фракций пропорционально их численности.

Закон «Об этике государственных служащих» устанавливает конкретные положения, содержащие запреты и ограничения на получение подарков и услуг от предпринимателей, имеющих отношение к профессиональной дея-

тельности служащих, кроме того, определяет строгий порядок контроля за соблюдением этих правил и норм. Так, служащие – от помощника начальника отдела и выше – обязаны каждые три месяца докладывать главе министерства или управления обо всех случаях приема услуг и подарков от предпринимателей на сумму 5 тыс. иен и более. Высокопоставленные чиновники обязаны докладывать начальству о своем доходе за предыдущий год, эти сведения должны быть открытыми для общественности. Для предупреждения саботажа указанных мер внутри ведомств был учрежден Комитет по этическим расследованиям – своего рода третейский орган, формируемый в составе Совета по делам персонала. Комитет имеет право проводить расследования и налагать административные взыскания [5, с. 55].

В этических правилах государственного служащего даются развернутое определение «заинтересованного лица» и подробный перечень неэтичных действий, что исключает произвольное толкование требований закона. Все случаи нарушения этики государственных служащих подлежат административным взысканиям: предупреждению, понижению заработной платы, временному отстранению от службы, увольнению.

В апреле 2001 г. в Японии вступил в силу Закон «О раскрытии информации». Этот акт гарантирует гражданам право на доступ к официальной информации, имеющейся у правительственные учреждений, и возможность подать апелляцию в Совет по контролю за раскрытием информации в том случае, если правительство решит не раскрывать определенные сведения. Эти условия позволили общественным группам разоблачить несколько случаев коррупции [5, с. 56].

Японский пример показывает, что путь к успеху – это не отказ от своей культуры, а выбор стратегии развития, включающей приемлемое соотношение культур.

В. Овчинников писал: «Японский характер можно сравнить с деревцем, над которым долго трудился садовод, изгиная, подвязывая, подпирая его. Если даже избавить потом такое деревце от пут и подпорок, дать волю молодым побегам, то под их свободно разросшейся кроной все равно сохранятся очертания, которые были когда-то приданы стволу и главным ветвям. Моральные устои, пусть даже лежащие где-то глубоко от поверхности, – это алгебра человеческих взаимоотношений. Зная ее формулы, легче решать задачи, которые ставит современная жизнь» [7, с. 123].

## Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ). – С3 РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
2. Административное право зарубежных стран: Учебное пособие / Под ред. А.Н. Козырина. – М.: Спарк, 1996.

3. Ерикова И.Б. Ограничения и запреты для государственных служащих по управлению их имуществом как способ предотвращения «конфликта интересов» в зарубежных странах // Право и безопасность. – 2008. – № 3 (28). – С. 25–28.
4. Конституция Японии // <http://dic.academic.ru>
5. Коррупция в мире и международная стратегия борьбы с ней: Монография. – Владивосток, 2004.
6. Ливанцев К. История средневекового государства и права // [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Pravo/livan/07.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pravo/livan/07.php)
7. Овчинников В.В. Ветка сакуры. – М., 1971.
8. Профессиональная этика и служебный этикет: Учебник / Под ред. В.Я. Кикотя. – М., 2012.
9. Средневековые исторические источники востока и запада // [http://www.vostlit.info/Texts/Dokumenty/Japan/VII/640660/Manifest\\_Taika/pred.php?id=1510](http://www.vostlit.info/Texts/Dokumenty/Japan/VII/640660/Manifest_Taika/pred.php?id=1510)

---

## **Применение SWOT-анализа в процессе стратегического планирования на предприятии (на материалах ОАО «Ивацевичдрев»)**

---

**Е.В. Мискевич**

В статье представлены результаты SWOT-анализа предприятия. Полученные результаты имеют практическую значимость, а рассмотренный алгоритм SWOT-анализа предприятия может быть использован представителями бизнеса и органами регионального управления.

*Ключевые слова:* SWOT-анализ, стратегическое планирование, внешняя и внутренняя среда, факторы, важность, оценка.

С 1960-х гг. и по сей день в процессе стратегического планирования широко применяется SWOT-анализ. С появлением SWOT-модели аналитики получили инструмент стратегического планирования для своей интеллектуальной работы. Известные, но разрозненные и бессистемные представления о фирме и конкурентном окружении SWOT-анализ позволил аналитикам сформулировать в виде логически согласованной схемы взаимодействия сил, слабости, возможности и угрозы.

ОАО «Ивацевичдрев» является крупнейшим в Республике Беларусь производителем древесно-стружечных и ламинированных плит для производства мебели. Акционерное общество располагает современной линией ламинирования, которое в настоящее время пользуется спросом на внешнем и внутреннем рынках. В отличие от большинства предприятий Республики Беларусь ОАО «Ивацевичдрев» производит и поставляет на экспорт продукцию преимущественно глубокой химико-механической переработки древесины.

Для более глубокого анализа внешней и внутренней среды ОАО «Ивацевичдрев» были исследованы его сильные и слабые стороны с помощью SWOT-анализа. Помимо этого, данная методика позволяет выделить наиболее важные возможности и угрозы, сложившиеся на рынке [1, с. 504]. Для этого сотрудникам предприятия было предложено заполнить анкету (см. табл. 1), содержащую примерный набор характеристик, заключение по которым позволило составить список сильных и слабых сторон предприятия.

Список сотрудников ОАО «Ивацевичдрев», которые производили оценку показателей внутренней среды организации, включает:

- 1) главный инженер;
- 2) начальник производственно-диспетчерского отдела;
- 3) заместитель генерального директора по коммерческим вопросам;
- 4) начальник отдела материально-технического обеспечения;
- 5) главный бухгалтер.

В анкете приведен перечень характеристик внутренней среды организации. Группа экспертов присваивает оценку данным факторам по шкале от 1 до 5 в зависимости от того, насколько сильное влияние оказывает тот или

иный фактор на эффективное функционирование предприятия (1 – очень слабое, 2 – слабое, 3 – нейтральное, 4 – сильное, 5 – очень сильное).

Таблица 1

### Анализ факторов внутренней среды ОАО «Ивацевичдрев»

Факторы внутренней среды	Оценка качества					Важность
	5	4	3	2	1	
1. МАРКЕТИНГ:						
1.1. Известность предприятия на рынке		+				0,04
1.2. Доля рынка		+				0,04
1.3. Репутация в отношении качества	+					0,05
1.4. Репутация в отношении обслуживания			+			0,05
1.5. Реклама				+		0,05
1.6. Эффективность продаж			+			0,04
1.7. Эффективность НИОКР				+		0,05
1.8. Месторасположение		+				0,03
2. ФИНАНСЫ:						
2.1. Стоимость капитала			+			0,05
2.2. Доступность капитальных ресурсов			+			0,02
2.3. Доходность капитала			+			0,03
2.4. Финансовая стабильность				+		0,05
3. ПРОИЗВОДСТВО:						
3.1. Современное оборудование			+			0,04
3.2. Удовлетворение покупательского спроса		+				0,05
3.3. Соблюдение сроков поставок	+					0,04
3.4. Ассортимент продукции		+				0,05
3.5. Затраты на производство					+	0,05
3.6. Технический уровень производства			+			0,04
4. ОРГАНИЗАЦИЯ:						
4.1. Квалификация руководства	+					0,04
4.2. Квалификация и способности менеджеров		+				0,05
4.3. Реакция на изменение рыночной ситуации			+			0,04
4.4. Преданность работе сотрудников			+			0,03
4.5. Инициативность руководства			+			0,04
4.6. Оперативность принятия решений			+			0,05

Источник: собственная разработка.

Рассматривая заполненную анкету (табл. 1), можно увидеть, что большинство выставленных оценок находится в диапазоне от 2 до 4 баллов.

Далее на основании полученных данных была составлена матрица анализа сильных и слабых сторон (см. табл. 2).

Таблица 2

**Матрица анализа сильных и слабых сторон ОАО «Ивацевичдрев»**

Качественная характеристика	Оценка	Оценка качества				
		Очень слабое	Слабое	Нейтральное	Сильное	Очень сильное
Важность	Высшая	3.5	1.5, 1.7, 2.4	1.4, 2.1, 4.6	3.2, 3.4, 4.2	1.3
	Средняя			1.6, 3.1, 3.6, 4.3, 4.5	1.1, 1.2	3.3, 4.1
	Низшая			2.2, 2.3, 4.4	1.8	

Источник: собственная разработка.

Как видно из матрицы анализа слабых и сильных сторон, сильные стороны предприятия преобладают над слабыми. Надо отметить, что самыми проблемными факторами являются те, которые расположены в верхнем левом углу матрицы – проблемной области, это – 3.5, 1.5, 1.7, 2.4.

Для получения дифференцированной оценки значимости факторов внешней среды применяется метод взвешенной оценки воздействия факторов, результаты которого представлены в табл. 3, где в первую колонку вписаны отдельные факторы среды; во вторую – вес данного фактора; в третью – оценка в баллах степени влияния фактора на организацию, которая присваивается экспертами в соответствии с выбранной шкалой.

Таблица 3

**Результаты взвешенной оценки степени влияния факторов внешней среды на ОАО «Ивацевичдрев»**

Факторы среды	Вес	№ эксперта						Взвешенная оценка
		Эксперт 1 балл	Эксперт 2 балл	Эксперт 3 балл	Эксперт 4 балл	Эксперт 5 балл		
1. Макроэкономические	4							1,89
1.1 Экономические	1							- 2,24
Рост темпов инфляции	0,25	-7	-8	-10	-9	-7		- 2,05
Скачки курсов валют	0,17	-6	-7	-7	-7	-8		- 1,19
Рост налогов и пошлин	0,12	-7	-7	-6	-6	-8		- 0,82
Снижение налогов и пошлин	0,17	7	7	7	7	7		1,19
Рост безработицы	0,06	-3	-4	-5	-4	-4		- 0,24
Снижение безработицы	0,23	4	4	4	3	4		0,87
1.2 Политико-правовые	1							- 6,46
Изменение правил экспорта продукции	0,44	-10	-10	-10	-10	-10		- 4,4
Ужесточение законодательства	0,30	-6	-6	-6	-6	-6		- 1,8
Ухудшение политической обстановки	0,26	-1	-1	-1	-1	-1		-0,26

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.3	Социально-культурные	1						3,61
	Снижение уровня жизни населения	0,33	-6	7	-8	-8	-6	-1,39
	Улучшение уровня жизни населения	0,33	10	10	10	10	10	3,3
	Изменения предпочтений	0,34	5	5	4	5	6	1,7
1.4	Научно-технические	1						6,98
	Совершенствование техн. производства	0,18	3	3	4	5	3	0,65
	Изменение рекламных технологий	0,32	8	9	8	8	9	2,69
	Развитие информационной отрасли	0,32	8	8	8	8	8	2,56
	Совершенствование менеджмента	0,18	6	5	5	7	7	1,08
2.	<b>Ближайшее окружение</b>	4						-13,09
2.1	Отрасль	1						- 0,41
	Снижение цен на сырье и продукцию	0,32	6	6	6	6	6	1,92
	Усиление конкуренции	0,32	-2	-3	-4	-4	-2	- 0,96
	Изменение уровня цен	0,36	-4	-4	-3	-4	-4	- 1,37
2.2	Товары	1						- 7,2
	Появление товаров-субститутов	0,6	-8	-8	-7	-6	-9	- 4,56
	Появление принципиально нового товара	0,4	-5	-6	-8	-9	-5	- 2,64
2.3	Поставщики	1						- 0,88
	Сбои в поставках продукции	0,35	-9	-9	-9	-9	-9	- 3,15
	Появление новых поставщиков	0,24	9	9	9	10	8	2,16
	Появление новых предприятий на рынке	0,06	-2	-2	-2	-2	-2	- 0,12
	Разорение и уход предприятий-конкурентов	0,12	7	7	6	9	6	0,84
	Неудачное поведение конкурентов	0,07	5	5	5	5	5	0,35
	Увеличение конкурентных преимуществ конкурентов	0,16	-5	-6	-6	-5	-8	- 0,96
2.4	Покупатели	1						- 4,60
	Предложения о сотрудничестве со стороны отечественных предпринимателей	0,25	2	2	2	2	2	0,5
	Изменение покупательских предпочтений	0,75	-5	-7	-8	-7	-7	- 5,10

*Примечание:* оценка экспертов дана по шкале от -10 до +10 в зависимости от важности фактора.

*Источник:* собственная разработка.

По полученным результатам видно, что на ОАО «Ивацевичдрев» факторы ближайшего окружения оказывают сильное негативное воздействие, т.е. представляют сильнейшую угрозу. Положительное влияние на данную организацию оказывают в основном только факторы макросреды.

В результате проведенного анализа построена матрица SWOT-анализа деятельности ОАО «Ивацевичдрев» (см. рис. 1). Таким образом, предприятие обладает рядом как сильных, так и слабых сторон.

<b>S (сильные стороны):</b>	<b>W (слабые стороны):</b>
<p>а) наличие полноценной производственной и инженерной инфраструктуры, технических и технологических заделов для модернизации и дальнейшего развития производства;</p> <p>б) наработанные схемы и связи материально-технического обеспечения производства и реализации производимой продукции;</p> <p>с) безотходность производства (на производство ДСП используются отходы от лесопильного производства, имеются свои котельные, позволяющие утилизировать отходы, непригодные для производства, и получать дешевую теплоэнергию);</p> <p>д) наличие профессионального, квалифицированного и опытного персонала;</p> <p>е) наличие опыта реализации масштабных инвестиционных проектов;</p> <p>ф) широкий ассортимент изделий и высокое качество продукции;</p> <p>г) долгосрочные рыночные связи в странах ближнего зарубежья;</p> <p>х) высокая деловая репутация среди потребителей продукции как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами.</p>	<p>а) недостаток оборотного капитала;</p> <p>б) высокая зависимость рентабельности производственной деятельности предприятия от изменения цен на энергоносители и используемые сырье и материалы;</p> <p>с) высокая материалоемкость и энергоемкость продукции;</p> <p>д) высокий удельный вес производственных издержек в цене продукции;</p> <p>е) зависимость от импортного сырья (КФК-85, бумага текстурная, меламин);</p> <p>ф) ненадежное снабжение.</p>
<b>O (возможности):</b>	<b>T (угрозы):</b>
<p>1) повышение эффективности производства за счет дальнейшего технического перевооружения, внедрения высокотехнологичного оборудования и снижения материально- и энергоемкости производства;</p> <p>2) повышение ликвидности и платежеспособности предприятия;</p> <p>3) увеличение производственных мощностей, расширение спектра производимой продукции (работ, услуг);</p> <p>4) наращивание объемов реализации;</p> <p>5) выход на новые сегменты рынка.</p>	<p>1) выход на рынок конкурентов с более низкими издержками;</p> <p>2) снижение покупательной способности населения;</p> <p>3) растущая требовательность покупателей;</p> <p>4) высокая схожесть с продуктами, предоставляемыми конкурентами;</p> <p>5) возрастающее конкурентное давление.</p>

Рис. 1. Матрица SWOT–анализ деятельности ОАО «Ивацевичдрев»

Источник: собственная разработка на основании данных предприятия.

Для того чтобы его слабые стороны стали сильными, предприятию следует использовать имеющиеся у него возможности, а выделенные угрозы предотвращать с помощью сильных сторон. Далее сопоставим сильные и слабые стороны предприятия с возможностями и угрозами (см. рис. 2).

Поле «СИВ» (сила и возможности), т.е. использование сильных сторон предприятия для того, чтобы получить отдачу от возможностей:

- наличие полноценной производственной и инженерной инфраструктуры, технических и технологических заделов для модернизации и дальнейшего развития производства, наличие профессионального, квалифицированного и опытного персонала и опыта реализации масштабных инвестиционных проектов позволяют получить выгоду за счет использования таких возможностей, как повышение эффективности производства за счет дальнейшего технического перевооружения, внедрения высокотехнологичного оборудования и снижения материально- и энергоемкости производства;
- такие сильные стороны, как наличие полноценной производственной и инженерной инфраструктуры, технических и технологических заделов для модернизации и дальнейшего развития производства, наработанные схемы и связи материально-технического обеспечения производства и реализации производимой продукции, а также безотходность производства, способствуют повышению ликвидности и платежеспособности предприятия;
- основываясь на таких сильных сторонах предприятия, как наработанные схемы и связи материально-технического обеспечения производства и реализации производимой продукции, безотходность производства, наличие опыта реализации масштабных инвестиционных проектов и широкий ассортимент изделий, можно увеличить производственные мощности предприятия и расширить спектр производимой продукции (работ, услуг), а долгосрочные рыночные связи в странах ближнего зарубежья и высокая деловая репутация среди потребителей продукции как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами позволяют выйти на новые сегменты рынка и наращивать объемы реализации.

O (возможности):	T (угрозы):
<p>1) повышение эффективности производства за счет дальнейшего технического перевооружения, внедрения высокотехнологичного оборудования и снижения материально- и энергоемкости производства;</p> <p>2) повышение ликвидности и платежеспособности предприятия;</p> <p>3) увеличение производственных мощностей, расширение спектра производимой продукции (работ, услуг);</p> <p>4) наращивание объемов реализации;</p> <p>5) выход на новые сегменты рынка.</p>	<p>1) выход на рынок конкурентов с более низкими издержками;</p> <p>2) растущая требовательность покупателей;</p> <p>3) высокая схожесть с продуктами, предоставляемыми конкурентами;</p> <p>4) возрастающее конкурентное давление.</p>

<b>S (сильные стороны):</b> а) наличие полноценной производственной и инженерной инфраструктуры, технических и технологических заделов для модернизации и дальнейшего развития производства; б) наработанные схемы и связи материально-технического обеспечения производства и реализации производимой продукции; с) безотходность производства (на производство ДСП используются отходы от лесопильного производства, имеются свои котельные, позволяющие утилизировать отходы, непригодные для производства, и получать дешевую теплоэнергию); д) наличие профессионального, квалифицированного и опытного персонала; е) наличие опыта реализации масштабных инвестиционных проектов; ф) широкий ассортимент изделий и высокое качество продукции; г) долгосрочные рыночные связи в странах ближнего зарубежья; х) высокая деловая репутация среди потребителей продукции как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами.	<b>ПОЛЕ СИВ</b>  - а, д, е – 1 - а, б, с, д – 2 - б, с, е, ф – 3 - ф, г, х, – 4, 5	<b>ПОЛЕ СИУ</b>  - 1 – а, г, х - 2 – ф - 3 – д, е, ф - 4 – д, е, ф, г, х
<b>W (слабые стороны):</b> а) недостаток оборотного капитала; б) высокая зависимость рентабельности производственной деятельности предприятия от изменения цен на энергоносители и используемые сырье и материалы; с) высокая материалоемкость и энергоемкость продукции; д) высокий удельный вес производственных издержек в цене продукции; е) зависимость от импортного сырья (КФК-85, бумага текстурная, меламин); ф) ненадежное снабжение.	<b>ПОЛЕ СЛВ</b>  - б, с, д – 1	<b>ПОЛЕ СЛУ</b>  - 1 – а, б, с, е - 2 – с, д - 3, 4 – с, д, е

Рис. 2. Сопоставление сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами  
 Источник: собственная разработка на основании данных предприятия.

Поле «СЛВ» (слабость и возможности): за счет появившихся возможностей необходимо попытаться преодолеть слабые стороны предприятия путем выработанной стратегии:

- высокую зависимость рентабельности производственной деятельности предприятия от изменения цен на энергоносители и используемые сырье и материалы, а также высокую материало- и энергоемкость продукции можно ликвидировать путем повышение эффективности производства за счет дальнейшего технического перевооружения, внедрения высокотехнологичного оборудования и снижения материало- и энергоемкости производства.
- Поле «СЛУ» (слабость и угрозы): для избавления от слабостей и предотвращения нависшей угрозы необходимо придерживаться следующей выбранной стратегии:
- предприятие должно разработать стратегию, которая поможет ей избавиться от слабостей и попытаться преодолеть нависшую над ней угрозу; наличие серьезных существующих и возможность появления новых конкурентов могут усугубить положение дел предприятия.

Таким образом, проведенный анализ показал необходимость ведения более активной работы по продвижению продукции на рынок путем использования рекламы, совершенствования форм работы с постоянными заказчиками, а также налаживания прямых контактов с потенциальными клиентами. Это может позволить ОАО «Ивацевичдрев» еще более расширить свою долю в уже освоенном рынке и выйти на новые.

## Литература

1. Акулич И.Л. Международный маркетинг. – Минск, 2006.

**M.V. Gladkova, K.O. Shayakhmetova, G.I.Baymakhambetova,  
M.Zh.Tursumbayeva, K.J. Moldashev, A.A. Shynybayev**

В статье рассматриваются некоторые проблемы системы экологического контроля в Европейском союзе и мировом сообществе. Освещаются стандарты системы экологического контроля, основателем которой является Соединенное Королевство. Система экологического контроля определяется как часть системы управления, включающая организационную структуру, планирование, процессы, методы, процедуры в тех или иных целях экологической политики. Авторы анализируют особенности процесса взаимодействия между экономическими системами с окружающей средой. Обосновывается вывод, что важнейшим глобальным вызовом является процесс изменения экономической парадигмы устойчивого развития, учитывающий проблемы охраны окружающей среды всего мирового сообщества.

*Ключевые слова:* экологический контроль, окружающая среда, экономическая парадигма устойчивого развития.

Environmental management can be defined as an internally motivated proactive efficient organization of economic entities (various enterprises, companies, industrial associations and individual entrepreneurs) aiming to achieve their own environmental goals and programs.

The main objective of the environmental management is to reduce the impact on the environment so as to minimize the risk of damage and company's liability [1]. The most advanced in this area organizations seek to enter in the rank of the indispensable management principles including of environmental aspects in the company's policy, in all developed and implemented plans and programs.

The United Kingdom can be considered as the leader of the environmental management, where in 1990, a new "Environmental Act" was adopted, after which in 1992 the Standard of environmental management systems BS 7750 [2], prepared and issued by the British Standards Institute in accordance with the request of the British Confederation of Industry, was followed. A feature of this standard was that it did not prescribe and define the requirements for the environmental activities of the enterprise, but included recommendations useful for building an effective environmental management system, for the development of a proactive environmental auditing, which should have an impact on the improvement of the environmental performance of the organization in general. At the initial stage, it was assumed that British companies will voluntarily do their work performance in accordance with the principles of BS 7750. Later other countries joined the United Kingdom, and the standard was the basis for the preparation of international documents on environmental issues, environmental management and environmental auditing.

At the time of adoption of the standard BS 7750 environmental auditing was already well developed area of activity and widely used as the Americas, and Europe. By definition of the United States' Environment Agency, environmental auditing is a systematic, documented, and periodic objective evaluation of implemented activities in the enterprise in terms of compliance with environmental requirements. The auditing program can provide tasks such as checking the compliance of the object to the requirements of the environmental legislation, evaluating the effectiveness of existing environmental management system, risk assessment associated with the usage and application of raw materials, waste and processes which are liable to special regulations [3].

The environmental management system is defined as a part of the overall management system that includes organizational structure, planning activities, responsibilities, practices, procedures (methods), processes and resources for developing, implementing, achieving environmental policy objectives, its revision and correction [4]

In 1993 in the European Union there were issued practical guidance on the implementation of the "Schemes of eco-management and eco-auditing" [5], whose purpose was to provide a stimulus to the use of environmental auditing techniques for an overall evaluation activities of enterprises. Again, it was emphasized that auditing can include not only a review of the environmental legislation requirements, but also evaluation of the effectiveness of solving its own environmental policy of the company. The scheme has been developed in accordance with the Fifth Environmental Action Programme EEC [6], the core of which is the basic principle of sustainable development: "Preventive actions and prevention of adverse effects on the environment and shared responsibility."

Since 1995, European companies have the opportunity to be certified in accordance with EMAS – "Eco-management schemes and environmental auditing."

In 1998, the Non-Governmental Environmental Fund named after V.I.Vernadsky organized an open discussion on the development of activities in the field of environmental management and in particular – the implementation prospects of ISO 14000 "Environmental Management Systems" standards. In the original texts of ISO 14000 environment is defined as an environment in which the organization operates, including air, water, land, natural resources, flora, fauna, human society and their relationship. Thus, in the context of ISO 14000 environment is understood as the environment surrounding the actual organization (enterprise), and society (people) is considered as an element of the environment, which is, like the other elements, is impacted [4].

In connection with this definition of the environment the company responsible is for the management of the environment in which it operates. This involves the development of an environmental management system, whose operation objectives and results cover environmental aspects of the organization, control issues of environmental impact. Finally, the administration appears to be only one of the components of the management system in the organization.

Questions necessary to develop environmental auditing, environmental management systems and certification of companies on a voluntary basis defined priority directions for the development of international research on these issues, among which were:

- Ensuring the availability of ISO 14000 standards, and above all ISO 14001, the requirements of which may be subject to certification;
- Formation of the company's policy to increase the eco-efficiency of production;
- Development of methodological database and the development of voluntary environmental auditing;
- Interaction with regional and local authorities and nature conservation bodies in the development of mutually advantageous conditions for the development of eco-efficient businesses;
- Development of a dialogue with all stakeholders and exchange of experience;
- Providing adequate training and awareness among businesses, professionals, consultants, government officials, and the public in the field of environmental management.

Despite the voluntary standards, the number of certifying organizations is growing exponentially. Many large enterprises, including transnational corporations, seek to be certified according to ISO 14001, with the result that they will receive a certificate of an independent "third party" that their environmental management systems conform to this standard. [7] The motive for making such decisions for organizations is that the certification will be one of the prerequisites of marketing the product in the international markets. Thus, EU announced its intention to allow the Commonwealth market to ISO-certified companies only.

Among the other motives of environmental management systems implementation and certification can be the following:

- improving the image of the company to comply with the environmental requirements (including environmental regulations);
- saving energy and resources, including allocated to environmental protection measures through better management;
- increase the appraised value of the fixed assets of the enterprise;
- the desire to conquer the markets of "green" products;
- improved management of the company in general;
- interest in attracting highly skilled labor force.

Effective application of the EMAS system began at the end of 1995, when European entrepreneurs joined the system of environmental audits. In March, 1996 there were already 142 EU companies participating in this program.

In 1984, the U.S. Environmental Protection National Agency (EPA) has developed a concept for the audit of federal agencies, most of which already had its own program of environmental audits by 1987. For example, the U.S. Department

of Defense and the National Aeronautics and Space Administration (NASA) carry out environmental audits of their databases and enterprise contractors. U.S. Department of Energy in 1985 established the management of the Environmental Audit and legislation and audits of its major facilities. During the period of development of environmental auditing in the U.S. the number of companies conducting an audit has increased from a few dozen in the chemical industry and heavy engineering to thousands of companies belonging to all sectors of industry. Currently, the number of such companies is more than 95%. Many U.S. states there is a compulsory environmental auditing in case of real estate sale, including land. Depending on who are auditing – a group of auditors from the company's employees or an independent team of auditors – there are internal and external environmental auditing [8, p. 297].

Currently there are the following international standards of environmental management and environmental audit [5, p. 298]:

- British Standard BS 7750 of British Standards Institute;
- Standard CSAZ 750-94 of Canadian Standards Association;
- Standards for environmental auditing and management of the environment of the International Standardization Organization – ISO 14000 series.

International standards ISO 14000 – this is the first series of international standards on environmental management developed by the International Standardization Organization (ISO). This organization was established in 1947 to promote the development of standards that facilitate the development of international relations, trade and production. At present, the ISO national committees include 118 countries. According to the International Information Network, which promotes Environmental Management (INEM), in the end of 2000 there were about six thousand firms certified to the requirements of ISO 14000 in the international community, more than 600 companies at the request of British standard BS 7750, and about three thousand EU firms certified by the EMAS (European Eco-Management and audit) requirements.

Eco-Management System in accordance with international standards ensures the order and sequence of solutions to their environmental challenges by organizations through resource allocation, assignment of responsibilities and ongoing evaluation of methods, procedures and processes. The structure, responsibilities, practices, procedures, processes and resources for implementing environmental policy and environmental objectives of the company are coordinated with the work in other areas, particularly in the areas of production management, finance, quality, and overall security of the organization.

The concept of ecological culture in general and industrial environmental culture in particular, are quite complex. One of the most characteristic demonstrations of the ecological culture of industrial production is environmental management.

The scientific rationale for the choice of environmental priorities should be based on [9, p. 30]:

- 1) Postulates of sustainable development concept
- 2) Environmental Ethics, which prohibits exploit the natural resources without following the standards of environmental safety;
- 3) The results of interdisciplinary researches on the effectiveness and environmental safety of the technologies.

The solution of the problem is possible if to take into considerationin the indicator of company's performance the environmental damage caused by:

- The negative impact of company's activities on the quality of the environment and natural resources at local, regional and global levels, which can be measured in monetary terms;
- The growing trend of global change in the quality of the environment (climate change, the violation of the biogeochemical cycles of chemical elements, the loss of biological diversity, mutations, etc.)

The main difficulty in the implementation of cleaner production is the correct selection of price criteria for the valuation of the environment quality, which can be used in the preparation of business plans and in decision-making on the allocation of investment and loans. Essentially we are talking about the formation of a common parameter space, which allows to evaluate the environmental and economic interaction. This problem was solved by integrating the economic damage through the categories of environmental risk [10, p. 113]:

$$Y_i(H) = R_i D_i \quad (1)$$

where,  $Y_i(H)$  – the damage done;

$R_i$  – risk as a measure of the likely hazards, set for a particular object in the form of potential losses over time;

$D_i$  – book value of  $i$  – th object.

The value of environmental risk caused by different types of human impact is calculated as the probability of death of the biological system (organism, population, people population) over time. The allowable level of environmental risk is a reciprocal value of the natural duration of a biological system existence with a safety factor of 0.1 for the biota, which are a set of plants, animals and micro-organisms with a common area of distribution, and 0.01 for the population. The value of environmental risk is an integral measure of the quality of the environment, as it allows generalizing the results of observations and laboratory tests carried out in the various scientific disciplines (biology, toxicology, monitoring for quality of the environment).

One way to assess the environmental and economic damage is the account of the market reaction to changes in the characteristics of the environment that may be caused by:

- Changes in the quantity and quality of products and the increase in costs of production;
- The impact on human health (loss for company due to illness and the death of the population);
- The costs of prevention and rehabilitation of environmental measures.

In some cases there is a need for rehabilitation of the quality of the environment, the degradation of which is due to the activities of other financial and industrial groups that are working in other regions, including overseas.

An indirect method of estimating the size of the environmental damage is taken into account changes in the "implicit" market assessments of the quality of life. To justify the valuation costs for environmental security it is necessary to use the results of studies on the evaluation of spatial and temporal variability in integrated environmental quality criteria (the value of environmental risk).

Proponents of globalization argue that people get a great opportunity to improve their life if they have access to labor markets and / or capital.

However, this approach entrenches the existing world order, where each of the inhabitants of industrialized countries consumes natural resources in the 10 – 20 times more than people in developing countries. As you know, the aggravation of the global environmental crisis caused by the international division of labor in which [11]:

- Industrialized countries supply at high prices high technology products;
- The rest countries are the sources and manufacturers of raw materials for the developed countries at low prices.

According to the current world price policy, the ratio of the unit cost of natural resources and technology still 1:20 and more. Thus, developing countries will always be indebted to industrialized countries, in which the rate of natural resources consumption is continuously increasing, which means that one of the conditions of contemporary globalization is the exploitation of foreign territories by transnational companies. The main tools to gain access to the management of foreign natural resources are the investments and technology. This increases the intensity of exploitation of natural resources and the extent of human impact on the quality of the environment.

To resolve the problems of the environmental situation the foreign investors should be involved for rehabilitation projects. The realization of environmental projects should be carried out with the latest technologies that have passed the certification procedure in accordance with international standards. Systematic approach to the management of natural resources and the quality of the environment is to examine the various aspects of a green economy.

When setting the priorities for natural resources it is necessary to determine the boundary conditions for the operation of various types of resources:

- For renewable resources the cost value of resource consumption reproduction can be accepted as a lower limit of consumption;
- For non-renewable resources such boundary can be the size of the planned costs for the development of methods to replace the products with similar consumer value.

Feature of the present process of interaction between the economic systems with natural environment is a growing negative impact of the following factors:

- The domination of man-made type of development,
- The strengthening of human influence on the biosphere,
- Population growth,
- Insufficient mechanisms for integrating environmental consequences of economic activity, etc.

As a result of foregoing, it can be concluded that the most important global challenge is the process of changing the economic paradigm with the concept of sustainable development oriented to the solution of sustainable development problem and taking into account the environmental problems of the world community.

## Literature

1. Croner's Environmental Management. Croner's Publications. Kingston-upon-Thames, 1993.
2. British Standard for Environmental Management Systems BS 7750. British Standard Institute, 1992.
3. *Bregman, J.I., Kelley, C., Melchor, J.R.* (1996). The environmental compliance handbook.
4. ISO 14050. Environmental management – Vocabulary (1996). ISO/TC/207SC 6.
5. The eco-management and audit scheme: a practical guide / by Ruth Hillary (1993). Technical Communications Publishing.
6. EC's 5th Action Programme: Towards Sustainability (1993-2000).
7. International Environmental Systems, 1998, volume 5, # 6.
8. *Muldahmetova, D.S., Kishkenebayeva, A.O., Turganbekova, A., and Kitueva, S.B.* "Environmental audit on oil and gas enterprises (on the materials of Kazakhstan)" // International scientific-practical conference dedicated to the 10th anniversary of the Strategy-2030 "Comprehensive accelerated modernization of the economy of Kazakhstan and Central Asia: Present and Prospects." – Alma-ty: Kazak universiteti. – Part 1. – 2007. – 380 p. (Pp. 295-299).
9. *Anikiyev, V.V.* "Environmental priorities of society and achievements ways" / "Environmental adaptation of the society in the former Soviet space," Moscow 2000 "Interbuk – business," p. 28 -31.
10. *Rumina, E.V.* "Analysis of environmental and economic interactions", Moscow: "Science", 2000. – 159 p.
11. *E.U. von Wieszacker.* Earth Politics. – Berlin: Springer, 1994. – 450 p.

## **ФИНАНСЫ – СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ**

---

### **Финансовая система: жизнь после кризиса**

---

**Е.П. Жарковская**

В статье рассмотрены ситуация в банковском секторе после кризиса 2008–2009 гг. и меры органов законодательной власти Российской Федерации и Банка России по видам изменений в действующем законодательстве с целью регулирования банковской системы для недопущения в перспективе кризисных ситуаций.

*Ключевые слова:* финансовый кризис, банковский сектор, субсидиарная ответственность руководителей, рефинансирование банковской системы, Центробанк, торможение экономики.

В результате финансового кризиса 2008–2009 гг. стало очевидно, что риски финансовой системы в целом не могут быть устранины посредством совокупности традиционных мер макроэкономической политики и пруденциальных мер, направленных на отдельные финансовые институты. Реализация экстренных мер денежно-кредитной политики и существенные бюджетные расходы на спасение финансовой системы обусловили необходимость реформирования финансового регулирования посредством расширения регулятивного периметра, ужесточения регулирования и надзора, а также введения макропруденциальных мер. На национальном уровне страны стали модернизировать системы финансового надзора и регулирования.

В 2009 г. российский банковский сектор функционировал в условиях глобального кризиса, продолжающего оказывать негативное влияние на динамику производства, финансовое состояние в большинстве отраслей экономики, безработицу, бизнес кредитных организаций и динамику основных показателей их деятельности. Одновременно основными характеристиками коммерческой деятельности кредитных организаций стали рост консерватизма при выдаче новых кредитов и значительные отчисления в резервы в связи со снижением качества активов.

На этом фоне резко снизилась рентабельность банковского бизнеса. Кризис обнажил и ряд серьезных внутренних проблем, преодоление которых позволяет быстрее вернуться к «стандартному» режиму функционирования банков. Основными среди этих проблем являются: неудовлетворительное в значительном числе случаев состояние корпоративного управления банками и, как следствие, слабые системы управления рисками. Это проявлялось в том числе в:

- гипертрофированной ориентации деятельности банка на обслуживание бизнеса владельца (владельцев) кредитной организации;
- неоправданно агрессивной коммерческой политике менеджмента и владельцев в погоне за прибылью либо за увеличением долей рынка в ущерб финансовой устойчивости кредитной организации;

- низкой диверсификации (повышенная концентрация) рисков на объекты инвестиций, эмитентов ценных бумаг, экономически связанных заемщиков, отдельные отрасли (подотрасли), сегменты рынка (строительство, оптово-розничная торговля, фондовый рынок), зачастую в обход действующих нормативных требований и рекомендаций Банка России по ограничению рисков;
- масштабном использовании банками манипулятивных схем, приводивших к существенной недостоверности учета и отчетности, в целях скрытия реальной ситуации с уровнем рисков, т.е. непрозрачности деятельности для банковского надзора;
- недостаточном уровне ответственности владельцев и топ-менеджеров за принимаемые решения, транспарентность деятельности и качество информации о финансовом состоянии банков.

С 2009 г. постепенно стали намечаться признаки стабилизации в реальном секторе экономики, что привело к замедлению темпов прироста просроченной задолженности.

Посткризисное восстановление экономики во многом зависело от эффективности взаимодействия банков и их клиентов-организаций, а также населения, прежде всего в сфере кредитования с учетом качественного управления рисками.

Органы законодательной власти Российской Федерации совместно с Банком России на основе анализа кризиса и его последствий вносят изменения в действующее законодательство с целью регулирования отношений кредитора и заемщика для достижения разумного компромисса сторон и совершенствования института банкротства, усовершенствования законодательства о залоге в части процедуры принудительного обращения взыскания на предмет залога и его реализации, упрощения процедуры реорганизации банков в форме слияния и присоединения. В сфере работы с ценными бумагами предлагается упростить процедуру регистрации ценных бумаг и усовершенствовать правовые условия секьюритизации активов кредитных организаций и, что особенно важно, повысить прозрачность структуры собственности кредитных организаций.

В целях обеспечения полномочий Банка России, необходимых для повышения качества банковского надзора и регулирования, необходимо создать правовые условия по установлению требований к ответственности и применению мер воздействия к руководящим органам банка в области управления рисками:

- закрепить возможность привлечения к субсидиарной ответственности руководителей, членов совета директоров, учредителей банка и других лиц, имевших право давать обязательные для исполнения указания банку, если банкротство банка возникло в результате действия указанных лиц. Ввести максимальный размер кредитного риска на связанное с банком лицо;

- законодательно закрепить возможности применения действующей системы непосредственного вмешательства государства в деятельность проблемных банков и финансирования мер по предупреждению банкротства кредитных организаций с участием Банка России и государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» (ГК АСВ) на постоянной основе с целью сохранения как элемента поддержания системной устойчивости и доверия к банковскому сектору не только в период финансового кризиса, но и при стабильной экономической ситуации;
- предоставить Банку России возможность устанавливать специальный режим применения мер воздействия к кредитным организациям, реализующим планы мер по финансовому оздоровлению частными инвесторами без привлечения средств государства, а также уточнение правовой базы и механизмов оперативной передачи имущества и обязательств проблемных банков в здоровый банк;
- продолжить работу по:

подготовке необходимых условий для внедрения положений документа Базельского комитета по банковскому надзору, ориентированных на современную финансовую практику и экономико-математические методы;

дальнейшему совершенствованию отчетности, составляемой и представляемой кредитными организациями с целью ее транспарентности;

повышению эффективности деятельности Центрального каталога кредитных историй (ЦККИ).

Именно такие задачи были поставлены перед банковской системой России после рассмотрения результатов кризиса 2008 г. Рассмотрим сегодняшнее состояние банковской системы России.

Портфель кредитов юридическим лицам по итогам 2012 г. вырос на 12,7%, в то время как рост портфеля кредитов физическим лицам составил около 40%. Наряду с этим портфель необеспеченных кредитов увеличился более чем на 50%, что соответственно увеличивает кредитный риск.

Одной из причин такого состояния явилась недооценка рисков при выдаче кредитов. Кредитные организации часто выдают кредиты без достаточной оценки заемщиков, без залогов. Такая ситуация касается не только физических лиц, но и порой юридических с очень большими суммами к взысканию. Однако коммерческие банки считают, что время «аттракциона неслыханной щедрости» прошло. В течение последних нескольких лет банки стали более взвешенно подходить к вопросу выдачи необеспеченных кредитов, особенно на значительные по размеру суммы (более 500 тыс. руб.). Практика крупных беззалоговых кредитов уходит в прошлое и оставляет на этом поле в основном сегмент POS-кредитования.

Существует целый набор параметров, которые используются банками при проверке платежеспособности. Например, при выдаче кредита физическому лицу банки обычно учитывают в своей модели оценки и возможность

потери клиентом работы и даже временной интервал, в течение которого человек сможет найти новую работу по заявленной в анкете специальности. Было бы ошибочно говорить о том, что банки раздают без оглядки огромные суммы направо и налево. Потратить чуть больше ресурсов на оценку риска и предложить клиенту кредит, реально соответствующий его финансовому положению, чтобы потом не тратить время на возврат денег, так считают эксперты банков. В этом состоит и социальная ответственность банка: подробно консультируя клиента и объясняя ему, почему банк не может предоставить ему слишком большой кредит, банк может предостеречь клиента от финансовых проблем в будущем.

Между тем долги россиян перед кредитными организациями, в частности физических лиц, растут. При этом быстрее всего растет просрочка по так называемым пластиковым займам (по данным Национального бюро кредитных историй, НБКИ). За 2012 г. этот показатель увеличился в 4 раза. Так, если в конце 2011 г. просрочка по кредитам составляла всего 17,06%, то к концу 2012 г. этот показатель увеличился до 71,91%. Вместе с тем сократилась просрочка по ипотечным займам – с 50,17 до 36,24%, меньше по автокредитам – с 22,16 до 17,78%, еще меньше по потребительским кредитам – с 31,60 до 31,07%.

Рост долгов граждан РФ перед кредитно-финансовыми учреждениями эксперты главным образом объясняют колоссальной закредитованностью наряду с низкими доходами.

Потребкредитование – это механизм преодоления разрыва между желаемым уровнем жизни населения и его действительными доходами. Его используют многие страны. Тревогу вызывает структура кредитного портфеля. Если в большинстве развитых государств на потребкредитование приходится 20–25% общей задолженности граждан, а все остальное – это ипотека, то в России доля потребительских ссуд занимает более половины кредитного портфеля населения, т.е. люди, по сути, начинают жить в долг.

Второй тревожный момент – это ставки по потребительским кредитам. Они, по нашим наблюдениям, могут быть чрезвычайно высоки. Гражданам, кстати, об этом часто не говорят, обращая их внимание на низкую сумму ежемесячного платежа, или же информацию о комиссиях пишут в договоре мелким шрифтом. В итоге полная стоимость необеспеченного потребкредита, т.е. с учетом всех платежей и комиссий, может доходить до 40–50% и выше. Бюджет среднестатистической семьи такой кредитной нагрузки просто не выдерживает.

У банков на Западе норма прибыли в 2 раза ниже, чем у российских, потому и кредиты там дешевле. По данным бюро кредитных историй *Equifax*, за последние четыре года в России значительно сократилось количество заемщиков, у которых нет кредитной истории. Так, если в 2008 г. таковых было большинство (57%), то к концу 2012 г. их осталось 32%. Более того, специалисты *Equifax* отмечают, что в нашей стране растет количество заемщиков, за которыми числится больше одного кредита.

Если в 2008 г. средний заемщик обслуживал 1,23 кредита, то на сегодняшний день этот показатель достиг 1,38. При этом средняя долговая нагрузка на россиян выросла с 20 до 70 тыс. руб. Между тем зарплаты за тот же период увеличились всего лишь с 12 до 27 тыс. руб. Подобные темпы роста с учетом незначительных темпов роста доходов населения и ограниченности ресурсной базы банковской системы следует признать критическими и создающими угрозу финансовой стабильности. Чрезвычайно высокие темпы роста потребительского кредитования в РФ, достигшие в 2011–2012 гг. 40–45%, вызывают серьезные опасения в экспертном сообществе.

Свои опасения по поводу бума потребительского кредитования в России неоднократно высказывал и Центробанк. По этой причине регулятором было принято решение ужесточить регулирование этого сегмента. В частности, с 1 марта текущего года Центральный банк в 2 раза повысил ставку резервирования по необеспеченным потребительским кредитам. Раньше по непрочесченным потребительским кредитам финансовые институты были обязаны резервировать 1% их объема, если же просрочка не превышала 30 дней, то в резерв шло 3%.

Еще одним нововведением для банков станет введение с 1 июля повышенных коэффициентов риска по потребительским кредитам при расчете достаточности капитала финансового института. Так, при эффективных ставках по рублевым ссудам в диапазоне 25–35% годовых коэффициент риска будет равен 1,1, при 35–45% – 1,4, при 45–60% – 1,7, более 60% годовых – 2. ЦБ рассчитывает, что грядущее «закручивание гаек» на рынке потребительского кредитования снизит темпы роста рынка до 30%.

Банки не спешат урегулировать споры с должниками с помощью правовых механизмов, например, процедуры медиации, а прибегают к услугам коллекторов, которые зачастую действуют грубо, прибегая к угрозам. В последнее время вновь участились обращения граждан в Роспотребнадзор с жалобами на противоправные действия со стороны коллекторских агентств, незаконный характер деятельности которых не раз отмечала не только Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, но и Генеральная прокуратура.

Наряду с увеличением объемов потребительского кредитования следует отметить, что Россия может себе позволить повысить объем задолженности населения. Так, в России коэффициент соотношения задолженности населения с уровнем ВВП составляет около 10–12%, тогда как в развивающейся экономике Турции, к примеру, этот показатель составляет 20%, а в Чешской Республике – 30%. В России кредитные карты оформляют менее одного из пяти россиян, а большинство кредитов выдаются на короткие сроки под высокие процентные ставки.

Задача новой индустриализации России совершенно нетривиальна еще и потому, что она потребует решительного преобразования укоренившейся в стране модели устройства денежного хозяйства, политики Центрального банка

и бюджетной политики. Нынешняя конфигурация денежной политики не соответствует задачам, стоящим перед экономикой. Предложение денег сжимается, дефицит ликвидности в банковском секторе становится хроническим. За 9 месяцев 2012 г. денежная масса (агрегат М2) выросла всего на 0,7%. Динамика денежного предложения напоминает кризисный 2009 г., однако тогда сокращались производство и инвестиции, действительно «съеживался» спрос на деньги. В настоящее время наблюдается ситуация искусственного денежного голода, спровоцированная неоправданно жесткой бюджетной политикой.

Проанализируем специфику денежного предложения в стране подробнее.

Как известно, оно формируется активными операциями Центрального банка трех основных типов. Во-первых, это операции с резервными активами; во-вторых – это операции с сектором госуправления и, наконец, – операции по предоставлению ликвидности коммерческим банкам, т.е. рефинансирование банковской системы. Посмотрим, как складывалось денежное предложение в нынешнем году.

За два неполных посткризисных года бюджет вытащил из экономики 3,8 трлн руб. За 10 месяцев 2012 г. вклад операций ЦБ с иностранной валютой в денежное предложение был положительным – прирост резервов составил 21,2 млрд долл., в том числе 7,7 млрд – чистые покупки валюты на внутреннем рынке, что эквивалентно выпуску в обращение 0,6 трлн руб.

Сектор государственного управления выступал по отношению к ЦБ РФ не как заемщик, а как кредитор. Так, за 10 месяцев 2012 г. профицит федерального бюджета составил 717 млрд руб., но средства, отложенные на банковские счета правительства, выросли гораздо больше из-за дополнительно привлеченных займов на внутреннем и внешнем рынках. По оценкам ЦСИ ИЭП им. Е.Т. Гайдара, увеличение остатков только по счетам федеральных органов власти в Банке России составило с начала года более 2 трлн руб. С учетом средств субъектов РФ объем средств госорганов в Банке России увеличился за 10 месяцев на 2,6 трлн, а за неполные 2 последних года эта величина возрастает до 3,8 трлн руб. Эта астрономическая сумма (вся денежная масса России – 24,5 трлн руб.) была выведена из текущего экономического оборота. Наша бюджетная система не участвует в формировании денежного предложения.

В Америке картина полностью противоположная. Основной канал эмиссии ФРС – покупки облигаций собственного правительства, облигаций федеральных агентств, а также разнообразных облигаций, обеспеченных активами, включая ипотечные. США не боятся монетизировать госдолг, а мы боимся.

Для компенсации оттока денег на счета органов государственного управления Банку России приходится наращивать рефинансирование банковской системы. За 10 месяцев 2012 г. требования Банка России к кредитным организациям увеличились на 1,4 трлн руб. Тем не менее суммарное изменение резервных денег по итогам 10 месяцев 2012 г. все равно вышло отрицательным (!) – широкая денежная база сократилась на 0,6 трлн руб. (6,9%).

Странно, что в ситуации рукотворного дефицита ликвидности экономика вообще умудряется расти, пусть нынешними, крайне скромными темпами. Даже с учетом традиционного всплеска бюджетных расходов в конце года трудно предположить, что все 2,6 трлн руб. уйдут за пару месяцев на счета бюджетополучателей. Скорее, правительство в очередной раз пополнит резервный фонд.

Пример абсурдности нынешней модели бюджетной политики дает 2011 г. По его итогам профицит федерального бюджета составил 431 млрд руб. Одновременно Минфин занял на внутреннем и внешнем рынках (за вычетом погашений) 987 млрд руб. Куда же пошли эти внушительные средства? 1 трлн 93 млрд руб. составил прирост прочих счетов Минфина в ЦБ, который в начале 2012 г. перекочевал в резервный фонд, и 402 млрд руб. составил прирост депозитов Минфина в коммерческих банках.

Итак, мы одной рукой убираем деньги из экономики (расходуем не все доходы и еще занимаем), а другой – точечно и платно вбрасываем их, борясь с дефицитом ликвидности. А все «излишки» направляем в резервный фонд, средства которого размещаются на счета в первоклассные западные банки и вкладываются в облигации казначейства США со средней доходностью 2,66% годовых в долларах США, тогда как рыночные займы, привлекаемые Минфином для формирования резервного фонда, обходятся ему в 7–8% годовых в рублях и в 3,25–5,63% – в долларах. И при этом российский Минфин гордится своей работой и заручается поддержкой руководства страны для ее продолжения.

Нехватка денег в экономике в значительной степени объясняет их дороговизну. Есть и отягчающие обстоятельства. В своей процентной политике Банк России ориентируется преимущественно на темпы инфляции. Задачи поддержания экономического роста и занятости являются побочными. Большинство центробанков стран G7 удерживают сегодня свои базовые ставки на уровне ниже инфляции, Банк России – наоборот, существенно выше.

Высокая стоимость привлечения ресурсов банками у ЦБ и на рынке, а также завышенная маржа определяют крайне высокий уровень процентных ставок по кредитам конечным заемщикам. По состоянию на конец 2012 г. диапазон ставок по корпоративным кредитам лучшим заемщикам из числа крупнейших составляет 9–14% годовых. Для компаний малого и среднего бизнеса характерный диапазон ставок – 18–22%. В ряде регионов страны некоторые банки предлагают ресурсы компаниям сектора МСБ по цене выше 30% годовых. Для сравнения: средняя ставка по кредитам МСБ в еврозоне (до 1 млн евро, срок до 1 года) в сентябре составляла 3,66% при уровне инфляции 2,6%.

Выход на рынок облигационных заимствований не является рабочей альтернативой дорогим банковским кредитам. Требования к эмитенту и процедура листинга фактически закрывают этот инструмент для малых и многих

средних компаний. Стоимость привлечения внешнего финансирования через выпуск бондов также существенно выше инфляции, а уровень реальной (с поправкой на инфляцию) процентной ставки по таким займам гораздо выше, чем в США. Реальная стоимость обслуживания займов для нефинансовых компаний в России существенно выше, чем в США (% годовых).

По совокупности всех обстоятельств уровень монетизации экономики России сегодня в два раза ниже, чем в еврозоне, втрое ниже, чем в Англии, и почти впятеро, чем в Японии. Основная задача, стоящая перед финансовым рынком, – расширить денежное предложение и насытить хозяйство длинными деньгами.

Длина денег в экономике сильно зависит от того, под инструменты какой длины они выпускаются сначала Центральным банком, а потом мультилицируются коммерческими банками. Наш финансовый рынок испытывает колоссальный дефицит долговых ценных бумаг с длинным циклом жизни, т.е. облигаций, обеспеченных проектами или активами, – муниципальных, инфраструктурных, ипотечных. Если в США на рынке обращается обеспеченных активами облигаций на сумму, эквивалентную по номиналу 66% ВВП, то у нас – лишь на мизерные 0,2% ВВП. Столь же фантастический разрыв по емкости рынков субфедеральных облигаций – соответственно 24 и 0,6% ВВП. В Германии, стране с банкоцентричной финансовой системой, рынок ценных бумаг исторически менее развит, чем в США. Но даже здесь сектор банковских облигаций, обеспеченных ипотекой (*hypotheken-pfandbriefe*), составляет 149 млрд евро, или 5,7% ВВП.

Расширяя рынки таких облигаций, мы сможем создать фундамент для преодоления дефицита длинных денег в экономике. Ведущими покупателями и маркетмейкерами новых сегментов облигационного рынка должны стать госбанки и институты развития.

Если в ближайшие годы государство в десятки раз не увеличит финансирование реального сектора, то с мечтой о новой индустриализации можно будет рас прощаться навсегда.

В настоящее время Банк России пошел на смягчение денежно-кредитной политики в ситуации чрезвычайной неопределенности, дальнейшее снижение ставок возможно только в случае устойчивого замедления инфляции и после анализа других макроэкономических показателей. Необходимо четко выяснить, какие монетарные или структурные причины объясняют торможения экономики. Глава Центробанка сказал на съезде Ассоциации российских банков, что серьезно обеспокоен замедлением экономического роста, причинами затухания которого назвал плохую инфраструктуру, демографию, падение спроса на российские товары.

При принятии решения о ставках регулятор учитывает и влияние на валютный рынок. В настоящее время Центральный банк допустил некоторое ослабление рубля относительно валютной корзины. Экономисты восприняли снижение ставок по длинным кредитам ЦБ как переход к смягчению денежн-

но-кредитной политики, полагая, что регулятор может понизить ключевые ставки уже в мае из-за падения роста экономики.

В итоге современное состояние экономики в России находится в застойном периоде, уменьшилась производительность трудовых ресурсов. В таких трудных условиях наша страна особо нуждается в развитии экономики. Решить эту проблему можно только за счет промышленного сектора, на котором основано современное состояние экономики в России и который мы на сегодняшний день практически потеряли. Только развитие индустриального сектора способно обеспечить качественный и быстрый рост экономики в стране, ведь промышленность обеспечит высокие темпы прироста производительности труда. Кроме того, развитие промышленности положительно влияет и на другие секторы и отрасли.

### **Литература**

1. Банковское дело в Москве // <http://www.bdm.ru>
2. Сайт Центрального банка РФ // <http://www.cbr.ru>
3. Газета. Финансы // <http://www.gazeta.ru/financial>
4. Интернет-Финансы // <http://www.ifin.ru>
5. Банки и деловой мир // <http://www.bdm.ru>
6. <http://www.comprice.ru>
7. <http://www.profile.ru>

---

## **Переход к мегарегулированию финансовых рынков: объективная необходимость и факторы риска**

---

**Е.В. Ефимова, А.Г. Ильбалиева,  
А.И. Мельцер, А.К. Тлепова, М.А. Токарева**

Рассмотрены проблемы, связанные с созданием и функционированием мегарегуляторов – организаций, осуществляющих контрольные и надзорные функции в отношении всех видов финансовых рынков. Раскрыты объективные причины, вызвавшие повсеместную потребность в такой интеграции, показаны формы ее практической реализации в ряде развитых стран, приведены систематизированные сведения о функциях мегарегуляторов. Описаны преимущества и недостатки мегарегулирования, как принципиальные, так и обусловленные сопутствующими обстоятельствами. Анализируются российская концепция мегарегулятора, история ее возникновения и окончательный вариант, утвержденный в 2013 г. Отмечаются объективные сложности его реализации, связанные с особенностями государственного управления, развития и деятельности финансовых рынков в России.

*Ключевые слова:* регулирование и надзор в сфере финансовых рынков, мегарегулирование, мегарегулятор, кросс-секторальная модель, модель «Твин пикс», системы банковского надзора, финансовые конгломераты, глобализация рынка капитала, диверсификация финансовых продуктов, интернет-банкинг, финансовая online-коммерция, регулятивные издержки, системный риск, сверхбюрократизация, независимость ЦБ, стабилизация финансовой системы, консолидированный надзор.

### *Мотивы создания института мегарегулятора*

В настоящее время в России регулирование и надзор в сфере финансовых рынков осуществляют несколько структур: Министерство финансов, Банк России, Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), Федеральная служба страхового надзора (ФССН) и др. Такое положение дел приводит к тому, что функции контроля и регулирования различных органов пересекаются, что создает трудности как для самих регуляторов, так и для участников рынка [1].

Новый законопроект о создании мегарегулятора отечественного финансового рынка был разработан Минфином России. Предполагается, что этот орган будет действовать в рамках кросс-секторальной модели регулирования и надзора, основанной на полной или частичной интеграции надзорных полномочий в одном или двух ведомствах. Последний вариант обычно обозначают как модель «Твин пикс» (*«Twin peaks»*). В Банке России во второй половине 2013 г. также планируется создать подразделение, которое будет играть роль единого регулятора финансовых рынков России.

При создании мегарегулятора обычно на первый план выходят следующие мотивы:

- оптимизация расходов на выполнение надзорных функций (этот мотив характерен главным образом для небольших стран);

- желание осуществлять надзор за финансовыми конгломератами на консолидированной основе;
- снижение системных рисков в банковской сфере и минимизация риска недобросовестного поведения, при котором банк не принимает на себя в полном объеме ответственность за свои действия, перекладывая ее на государство («*moral hazard*») [7].

Мегарегулирование все чаще рассматривается в качестве наиболее эффективного варианта действий в эпоху финансовых конгломератов и глобального рынка капитала, когда граница между банками и другими финансовыми институтами продолжает стираться. Сегодня модель интегрированного надзора, согласно имеющимся оценкам, используют 55 стран. В последние 25 лет по крайней мере 36 стран из 70 с наиболее крупными финансовыми рынками перешли к мегарегулированию. Первой такой институт создала в 1986 г. Норвегия, за ней в 1988 г. последовали Исландия и Дания, в 1991 г. – Швеция. Среди крупных развитых стран на этот путь вступили Великобритания (с 1998 г.) и Германия (с 2002 г.) [4].

### *Опыт зарубежных стран*

Системы банковского надзора в мире весьма разнообразны. В ряде стран (Испания, Греция, Португалия) эти функции выполняет ЦБ, в других (США, Франция) – ЦБ совместно с Министерством финансов и специализированными органами, в некоторых (Канада, Великобритания) – специализированные органы совместно с Министерством финансов (роль ЦБ ограничена). Наконец, есть страны, где ЦБ вообще не участвует в регулировании финансовых рынков.

В США предложение о переходе к мегарегулятору поддержки не получило, но в последние годы было проведено частичное перераспределение надзорных функций. По Закону Додда-Фрэнка («*Dodd-Frank Act*») 2010 г. полномочия по координации действий регуляторов возложены на вновь созданный межведомственный Совет по надзору за финансовой стабильностью (*Financial Stability Oversight Council*), а также повышенна роль ФРС в надзорном процессе, прежде всего в отношении системно значимых финансовых посредников [10].

В Великобритании в 1998 г. большинство надзорных полномочий Банка Англии было передано Службе по надзору за сектором финансовых услуг (*FSA – Financial Services Authority*), но весьма неэффективная координация действий Казначейства, *FSA* и Банка Англии привела к краху системы мегарегулирования. В результате в феврале 2011 г. на базе совета директоров Банка Англии был создан временный Комитет по финансовой политике, а в 2012 г. – Управление пруденциального регулирования (*Prudential Regulation Authority*), подотчетное Банку Англии. При этом текущий надзор был закреплен за вновь созданным Управлением финансового поведения (*Financial Conduct Authority*). Таким образом, в Великобритании вслед за Голландией стала использоваться упомянутая выше модель «Твин пикс» [2].

Более гладко прошла реформа в Германии, где в 2002 г. на базе трех федеральных ведомств был создан единый надзорный орган – Федеральное ведомство финансового надзора (*BAFin*). Президент *BAFin* назначается президентом Германии на неограниченный срок, но полномочия Бундесбанка в рамках *BAFin* были расширены, и законодательство не предусматривает его финансирования из бюджетных средств [10].

Особый интерес представляет опыт Ирландии, где единый надзорный орган (по примеру Сингапура и Саудовской Аравии) был создан внутри ЦБ на основе его надзорного блока. Независимость данной организации обеспечивается тем, что, оставаясь неотъемлемой частью ЦБ, мегарегулятор имеет собственный совет директоров, назначаемый Министерством финансов.

Основные данные о реально функционирующих мегарегуляторах приведены в таблице. Их анализ показывает, что, во-первых, значительная их часть действует на компактных рынках небольших стран, а во-вторых, их функции преимущественно (в 7 случаях из 11) ограничены надзором за финансовым сектором [9].

Таблица

#### Мегарегуляторы финансовых рынков и их функции

Страна, год создания	Мегарегулятор	Функции
Мегарегуляторы, выполняющие как надзорные функции, так и выработку правил		
Великобритания, 1997	<i>Financial Services Authority</i>	С 1997 г. поэтапно аккумулирует функции банковского надзора ( <i>Bank of England, Supervision and Surveillance Division</i> ), регулирования и надзора над строительными обществами, институтами ценных бумаг, страхования, коллективных инвестиций (эти функции ранее выполнялись <i>Building Societies Commission, Securities and Investments Board, Insurance Directorate of Department of Trade and Industry, Securities and Futures Authority, Personal Investment Authority, Investment Management Regulatory Organization, Friendly Societies Commission, Registrar of Friendly Societies</i> )
Австралия, 1998	<i>Australian Securities and Investments Commission, Australian Prudential Regulation Authority</i>	Два мегарегулятора – <i>Australian Securities and Investments Commission</i> (регулирование и надзор отрасли ценных бумаг и инвестиционных трастов, защита инвесторов во всех финансовых отраслях, включая отношения страховых компаний и банков с клиентами) и <i>Australian Prudential Regulation Authority</i> (установление пруденциальных стандартов и надзор в отношении банков, страховых компаний, пенсионных фондов, небанковских кредитных организаций) – находятся, совместно с ЦБ, под координирующим воздействием совета финансовых регуляторов ( <i>Council of Financial Regulators</i> ), который обладает скорее не властными, а согласующими полномочиями

Канада, 1987	<i>Office of the Superintendent of Fi- nancial Insti- tutions</i>	Установление регулятивных правил и надзор за рядом фи- нансовых институтов, если они регистрируются на федераль- ном уровне (банки, небанковские кредитные организации, страховые организации, трасты, институты частного пенси- онного обеспечения)
Сингапур	<i>Monetary Au- thority of Sin- gapore</i>	Регулирование всего финансового сектора, в том числе вы- полнение функций Центрального банка, а через структурное подразделение <i>Financial Supervision Group</i> – функций надзора и регулирования всего финансового сектора, включая банки, страховые компании, отрасль ценных бумаг
Мегарегуляторы, выполняющие только (или преимущественно) надзорные функции		
Япония, 1998	<i>Financial Su- pervisory Agency</i>	Надзор за банками, страховыми организациями и отраслью ценных бумаг (включая проведение проверок и финансовых расследований, применение санкций)
Корея, 1998	<i>Financial Su- pervisory Commission</i>	Надзор за банками, небанковскими финансовыми института- ми, отраслью ценных бумаг, страховыми институтами
Венгрия, 1996	<i>Hungarian Banking and Capital Mar- ket Supervi- sion</i>	Надзор за банками и отраслью ценных бумаг
Дания, 1988	<i>Danish Fi- nancial Su- pervisory Au- thority</i>	Действует как «секретариат» (выполняя функции внешних связей и обеспечения) для трех ведомств ( <i>Danish Securities Council, Danish Insurance Council, Danish Pension Market Council</i> ), каждое из которых является надзорным органом для отрасли ценных бумаг, страхования и частного пенсионного обеспечения соответственно
Норвегия, 1986	<i>Banking, In- surance and Securities Commission</i>	Надзор за банками, небанковскими финансовыми института- ми, отраслью ценных бумаг, страховыми институтами, пен- сионными фондами
Швеция, 1991	<i>Swedish Fi- nancial Su- pervisory Au- thority</i>	Надзор за банками и другими кредитными организациями, институтами ценных бумаг, инвестиционными фондами, страховыми компаниями
Финлян- дия	<i>Financial Su- pervision</i>	Надзор за банками и другими кредитными организациями, институтами ценных бумаг, инвестиционными фондами, страховыми компаниями, рынками, депозитарной инфра- структурой
ЮАР, 1990	<i>Financial Services Board</i>	Надзорные и «консультирующие» функции в отношении все- го финансового сектора, кроме банков (институтов ценных бумаг, страхования, частного пенсионного обеспечения, тра- стов и т.д.)

Таким образом, если суммировать сложившуюся в мире практику, в качестве мегарегулятора выступает чаще всего специально созданный коллегиально управляемый орган, подотчетный, но не подчиненный центральной власти (правительству или Министерству финансов, реже – президенту или парламенту), что исключает возможность их вмешательства в его текущую деятельность. Как правило, это юридическое лицо специальной организационно-правовой формы, сочетающее функции регулирования (правоустановления) и надзора (правоприменения) на финансовых рынках. Мегарегулятор является независимым неправительственным органом, финансируется исключительно или главным образом из внебюджетных источников и не обладает правом законодательной инициативы [10].

#### *Положительные и отрицательные стороны мегарегулирования*

Мегарегулирование действительно имеет ряд существенных преимуществ. Во-первых, устраняется несогласованность регулирующих функций, распределенных между различными органами. Когда функции одних регуляторов пересекаются с функциями других, возникают конфликты и избыточное регулирование. Участникам финансовых рынков приходится согласовывать свои действия или документы сразу с несколькими инстанциями, сдавать различную отчетность, что создает для них дополнительные трудности.

Во-вторых, единому регулятору легче устраниТЬ ситуацию, когда участники рынка используют противоречивые инструкции разных ведомств в ущерб государственным интересам. Такие злоупотребления станут практически невозможными, если все стандарты и правила будут исходить из одного источника.

В-третьих, поскольку мегарегулятор надеяется как правоустанавливающими, так и правоприменительными функциями, процесс подготовки и внедрения новых норм становится более быстрым и гибким, они лучше учитывают требования рынка [10].

Механизм мегарегулирования способствует универсализации финансовых институтов на открытых и либерализованных рынках. В частности, облегчается создание финансовых конгломератов, в которых холдинговая компания или иным образом консолидированный собственник владеет несколькими организациями, действующими в разных секторах финансового рынка. Расширяется перекрестное предложение финансовых продуктов: банками – страховых, фондовых, пенсионных и др., страховыми и брокерско-дилерскими компаниями – банковских или банкодобных, облегчается секьюритизация финансовых продуктов [7].

Создание единого регулятора позволит внедрить более оперативный и эффективный контроль в условиях стирания границ между финансовыми рынками. Он может составлять сводную отчетность конгломератов, которая будет более полной и понятной пользователям, чем многочисленные отчеты из различных ведомств. В этой связи большое значение имеют следующие тенденции:

- рост трансграничных предложений диверсифицированных финансовых продуктов;
- предоставление финансовыми институтами услуг, подобных тем, которые оказывают организаторы торговли на финансовых рынках;
- вхождение в финансовый бизнес крупных предприятий реального сектора и торговли;
- диверсификация продуктов, связанная с развитием интернет-банкинга и финансовой online-коммерции.

В недавнем исследовании МВФ отмечается, что «линии демаркации, которые когда-то разделяли операции банков и операции небанковских институтов, становятся все менее заметными». Все чаще эти институты предлагают аналогичные продукты одним и тем же клиентам. В некоторых случаях, если взглянуть на бухгалтерские балансы, перечень операций и источники денежных ресурсов крупных компаний финансового сектора, с трудом можно определить, какие из них являются «банками», а какие – «домами ценных бумаг» (*securities houses*).

Согласно исследованию группы финансовых институтов, проведенному мегарегулятором *Financial Services Authority* (Великобритания), «восемь фирм были лицензированы на ведение всех пяти основных видов деятельности, по которым необходимо получение лицензии (привлечение депозитов; страхование; операции с ценными бумагами и корпоративное финансирование; управление фондами; консультирование в области инвестиций и продажа инвестиционных продуктов розничным клиентам). Еще 13 фирм были лицензированы на ведение четырех из этих видов деятельности, и более 50 других фирм имели лицензии на выполнение трех функций. Всего 20 лет назад даже крупнейшие британские финансовые институты обычно имели разрешение на ведение только одной из этих функций. Исчезновение связи между определенным типом фирмы и ограниченным рядом продуктов, поставляемых ею, делает невозможным регулирование на функциональном базисе – традиционный функциональный подход больше не соответствует структуре фирм и рынков».

С ростом числа финансовых конгломератов и иных многофункциональных фирм число согласований, коммуникаций и координаций, требуемых между государственными органами регулирования и внутри них, нарастает лавинообразно. По мнению идеологов мегарегулирования, в такой ситуации даже индивидуальное назначение ведущего регулятора для каждого финансово-го конгломерата не решит проблем управляемости и качества надзора [7].

Выходом может быть только отказ от регулирования по функциональному (секторальному) принципу и создание универсального мегарегулятора. При этом в нем могут существовать секторальные подразделения (по надзору за банками, страховыми компаниями и т.д.), а также группа подразделений и лиц, ответственных за «комплексные группы» (финансовые конгломераты).

Мегарегулятор может более оперативно учитывать динамику рисков на финансовых рынках. При возникновении серьезных проблем в определенном секторе (например, банковском или страховом) он может быстро перестроить свои приоритеты и направить необходимую часть кадрового потенциала на решение соответствующих задач. В рамках традиционной надзорной системы это невозможно, так как функции государственных органов четко прописаны, и они не могут переключать своих сотрудников на решение «чужих» проблем. Таким образом, мегарегулирование позволяет заметно сократить расходы на содержание аппарата управления, а также обеспечить более гибкое реагирование на те или иные риски. Кроме того, прекратятся бесконечные изнурительные споры о компетенции и распределении полномочий между различными контрольными инстанциями (как это происходило, например, при решении вопроса о надзоре за операциями с производными финансовыми инструментами).

Еще одно преимущество мегарегулятора связано с генерированием потоков информации и обеспечением ее конфиденциальности. Поскольку прекращается межведомственный оборот информации, уменьшается опасность ее утечки, хищения и несанкционированного использования, что крайне важно для участников финансового рынка.

Наконец, мегарегулятору легче осуществлять необходимые контакты внутри страны и с зарубежными финансовыми институтами, чем нескольким разрозненным организациям. Инвесторам и другим участникам рынка будет проще понять, где искать защиту в случае конфликтов и как защищать свои права, улучшится взаимодействие с иностранными партнерами [8].

Вместе с тем все эти преимущества вряд ли проявятся в полную силу немедленно, и переход к мегарегулированию может оказаться достаточно болезненным. Скорее всего, новому регулятору потребуется немалое время, чтобы завоевать доверие у участников рынка. Возможны также непонимание, напряженные ситуации и даже паника в некоторых секторах. Достаточно показателен в этом отношении пример Великобритании, где введение мегарегулирования началось в 1997 г. и продолжается до сих пор.

В российских условиях, при хроническом дефиците кадров и финансирования, слияние контролирующих ведомств, скорее всего, приведет к ослаблению регулирования отдельных участков рынка, а ресурсы, поступившие в распоряжение нового ведомства, будут меньше, чем сумма ресурсов, находившихся в распоряжении его предшественников. Нечто подобное можно было наблюдать в начале 1990-х гг., когда Минфин России, до создания ФКЦБ, курировал рынок ценных бумаг и фактически упустил эту отрасль. И наоборот, выделение налоговой службы из состава Минфина в самостоятельное ведомство привело к укреплению материальной, кадровой, финансовой базы данной области государственного регулирования.

Нехватка ресурсов, вполне вероятная при централизации управления, может помешать мегарегулятору с должной полнотой заниматься развитием всех

секторов финансового рынка, что в наших условиях недопустимо. Реорганизация займет минимум 3–5 лет и вызовет излишнюю мобильность кадров, ослабление управляемости, нестабильность штатов, структур и полномочий, превалирование текущих организационных задач над перспективными. Это может замедлить развитие рынка, привести к повышению регулятивных издержек и системного риска.

Кроме того, существует риск появления через какое-то время новой сверхбюрократизированной и неэффективнойластной структуры. Отсутствие конкуренции может привести к нежеланию единого регулятора принимать новые правила, даже если они объективно необходимы и востребованы рынком.

Опыт советского периода показывает, что чрезмерная централизация управления может привести к серьезным изменениям в самом управляемом объекте. Все управленческие аргументы, относящиеся к экономии расходов в мегарегуляторе, ликвидации конфликтов интересов, к лучшему распределению регулятивных ресурсов и т.д., могут быть оспорены и приобретают реальный смысл только в том случае, если состояние финансовых рынков само по себе требует отказа от функционального (секторального) регулирования в пользу мегарегулирования.

Высказываются аргументы и против объединения функций организации рынка и надзора над ним [7].

Особенно много возражений вызывает передача надзора над банками от ЦБ РФ к финансовому мегарегулятору. Некоторые считают, что это может привести к ослаблению возможностей ЦБ по поддержанию макроэкономической стабильности и предотвращению финансовых катализмов. С другой стороны, существует мнение, что надзорные функции ЦБ подрывают его независимость и он должен отказаться от них по следующим причинам:

- функция надзора отвлекает ЦБ от его основной задачи – разработки и реализации монетарной политики;
- надзор – самая неблагодарная обязанность ЦБ, общество не замечает его работы в этой области, пока нет угрозы банковского кризиса;
- напротив, когда банковский кризис уже разразился, все обвиняют только ЦБ (даже при наличии объективных причин): он плохо делал то-то и то-то, недоглядел там-то, чем и вызвал кризис.

Таким образом, при любых неблагоприятных сдвигах в банковском секторе возникает реальная угроза независимости ЦБ, поскольку правительство, Минфин, парламент начинают вмешиваться в его деятельность. Отказ ЦБ от контрольных функций существенно ослабит эту зависимость.

С учетом сказанного, одним из основных вопросов, который должен быть решен при разработке концепции мегарегулятора, связан с его взаимоотношениями с Банком России. Возможно, будет целесообразным введение руководства ЦБ в управляющие органы мегарегулятора и наоборот [3; 8].

### *Российская концепция мегарегулятора*

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. выявил серьезные недостатки системы регулирования и надзора на финансовых рынках во всем мире и вызвал к жизни масштабные реформы в данной сфере. Их ключевым направлением стали усиление контроля за системными рисками на финансовом рынке, охват регулированием и надзором новых продуктов и услуг, а также внедрение механизмов предотвращения, раннего реагирования и разрешения кризисных ситуаций.

Российский опыт преодоления финансового кризиса осенью 2008 г. выявил важность оперативного принятия решений по стабилизации финансовой системы и предоставлению участникам рынка дополнительной ликвидности. Эти операции можно было бы более эффективно реализовать в рамках единого органа, осуществляющего консолидированный надзор, в связи с чем в середине 2012 г. первый вице-премьер И.И. Шувалов высказал идею о переходе к мегарегулированию [1]. Предложенная им схема предполагает, что укрупненная ФСФР, которая будет осуществлять надзор и за страховыми компаниями, превратится в подразделение Центрального банка. Сотрудники ФСФР будут назначены на должности в ЦБ путем перевода, имущество службы будет передано в ЦБ, а сама служба ликвидирована. Председатель ЦБ при этом заявил, что его организация готова заниматься финансовым сектором в целом, включая кредитные организации, страховые компании и пенсионные фонды.

В январе 2013 г. данную концепцию одобрил Президент РФ В.В. Путин. Согласно принятому плану ее реализации, с конца 2013 г. и до конца следующего года в ЦБ РФ будет действовать самостоятельная служба, выполняющая функции мегарегулятора, а с 1 января 2015 г. начнет функционировать единая структура, которая обеспечит сквозной контроль и надзор за всем финансовым сектором в России [7].

Госдума в июле 2013 г. приняла в третьем чтении законопроект о передаче Банку России полномочий Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) по нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, который вступит в силу с 1 сентября 2013 г. Этим документом вносятся изменения в Налоговый, Гражданский кодексы и 46 федеральных законов.

Так, изменениями в закон о ЦБ РФ предусматривается, что Банк России будет осуществлять регулирование, контроль и надзор за некредитными финансовыми организациями в соответствии с законами, регулирующими их деятельность. К некредитным финансовым организациям в документе отнесены профессиональные участники рынка ценных бумаг, управляющие компании и специализированные депозитарии инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, акционерные инвестиционные фонды, клиринговые организации, компании, осуществляющие функции централь-

ного контрагента, организаторы торговли, центральные депозитарии, субъекты страхового дела, негосударственные пенсионные фонды, микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, бюро кредитных историй [5]. При этом ЦБ РФ не наделяется правом представлять в Правительство РФ проекты федеральных законов и проекты нормативных правовых актов от имени Президента РФ и Правительства РФ.

Регулирующие, контрольные и надзорные функции в сфере финансовых рынков будут переданы Комитету финансового надзора ЦБ РФ, который должен стать постоянно действующим органом, объединяющим руководителей структурных подразделений Банка России. Положение о комитете и его структура утверждаются советом директоров ЦБ, руководителя назначит председатель Банка России.

Служащим Банка России после увольнения запрещается без отдельного согласия совета директоров ЦБ в течение двух лет занимать руководящие должности в финансовых компаниях, если отдельные функции надзора и контроля входили в их служебные обязанности.

В законе о ЦБ РФ будет дополнен перечень целей деятельности регулятора; в него теперь включаются развитие финансового рынка РФ, обеспечение стабильности его функционирования. Банк России наделяется полномочиями по утверждению отраслевых стандартов бухгалтерского учета для некредитных финансовых организаций, а также по регистрации выпусков ценных бумаг, проспектов, отчетов об итогах их выпуска некредитными финансовыми организациями.

Перечень полномочий ЦБ дополнен контролем за соблюдением требований законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком. Кроме того, Банк России будет осуществлять защиту прав и законных интересов инвесторов на финансовых рынках, а также страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей. ЦБ РФ наделяется правом обращаться в судебные органы с заявлениями о принудительном исполнении предписаний, требований и запросов.

В соответствии с поправками меняется название Национального банковского совета (НБС) на Национальный финансовый совет (НФС). В его компетенцию теперь будет входить рассмотрение вопросов развития финансовых рынков, рассмотрение информации совета директоров ЦБ РФ по их регулированию, подготовка законодательных инициатив в данной сфере. Банк России также будет разрабатывать основные направления развития финансовых рынков и представлять их в НФС, Президенту РФ, в Правительство РФ и Госдуму. Кроме того, регулятор не менее двух раз в год должен публиковать обзор финансовой стабильности.

Документом предусмотрено изменение, согласно которому количественный состав совета директоров ЦБ увеличивается с 12 до 14 членов [6].

Предполагается, что создание единого органа регулирования и надзора в сфере финансовых рынков позволит надежнее обеспечивать их стабильную работу. Будет разработана единая сводная отчетность, позволяющая объединить информацию по разным финансовым секторам в единое целое. Полномочия Банка России расширяются, а вся нормативная база в финансовой сфере будет приведена в соответствие с международными стандартами.

### **Литература**

1. URL: <http://ru.wikipedia.org> (Википедия, экономический словарь).
2. URL: [http://tpp-inform.ru/analytic\\_journal/3328.html](http://tpp-inform.ru/analytic_journal/3328.html)
3. URL: <http://vz.ru/opinions/2013/3/13/624173/p4/> (Сложности мегарегулятора. – Взгляд (деловая газета)).
4. URL: <http://www.ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-45-47/2012-04-05-13-46-26/348-napravlenie-megaregulyator> (Экономическая политика. Мегарегулятор).
5. URL: <http://www.epochtimes.ru/content/view/71948/3/> (Мегарегулятор).
6. URL: [http://mfc-moscow.com/index.php?id=18&\\_newslid=1452](http://mfc-moscow.com/index.php?id=18&_newslid=1452) (Интерфакс. Международный финансовый центр).
7. URL: [http://zubow.ru/page/1/633\\_1.shtml](http://zubow.ru/page/1/633_1.shtml) (Проект федерального закона).
8. URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2006-15/7818/> (РЦБ РФ. Создание финансового мегарегулятора).
9. URL: [http://slon.ru/economics/pleskachevskiy\\_sozdanie\\_megaregulyatora\\_v\\_evrope\\_i\\_u\\_nas\\_raznye\\_zadachi-844772.xhtml](http://slon.ru/economics/pleskachevskiy_sozdanie_megaregulyatora_v_evrope_i_u_nas_raznye_zadachi-844772.xhtml) (Экономика. Мегарегулятор).
10. URL: [http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/adambekova\\_10\\_12.pdf](http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/adambekova_10_12.pdf) (ЦБ РФ. Зарубежный опыт).

---

## **Финансовый контроль как форма государственной власти**

---

**Ю.В. Прохоров**

Контроль является одной из основных функций государственной власти. Цель финансового контроля может быть определена как обеспечение законности и эффективности публичной финансовой деятельности. Наиболее очевидно это выражается в проверке соблюдения различных финансово-правовых режимов: налоговых, валютных ограничений, иммунитета бюджета. Главный недостаток контрольной составляющей Бюджетного кодекса РФ в том, что документ фактически ставит знак равенства между бюджетным контролем и государственным финансовым контролем. Такой подход неверен ни с точки зрения теории, ни в рамках сложившейся отечественной практики управления финансами. Ключевым направлением совершенствования государственного финансового контроля и повышения его эффективности является принятие единой концепции государственного финансового контроля в Российской Федерации, которая должна установить единые методологические и правовые основы его проведения, определить систему органов, осуществляющих контроль, а также механизм их взаимодействия.

*Ключевые слова:* финансовый контроль, законность и целесообразность, оценка эффективности.

В документальном выражении система финансового контроля представляет собой конституционное определение и закрепление основных целей и полномочий контроля; законодательное установление задач, функций и компетенций контрольных органов и их работников; регламентирование и регулирование содержания процесса контроля путем издания подзаконных нормативно-правовых актов, в том числе и актов контрольных органов. Сложившаяся база государственного финансового контроля в Российской Федерации в силу исторически сложившихся обстоятельств разнородна и внутренне противоречива.

Контроль является одной из основных функций государственной власти. Он включает в себя наблюдение за законностью и целесообразностью деятельности, оценку ее с правовых, научных, социально-политических, организационно-технических позиций [1]. Таким образом, финансовый контроль – это контроль за законностью и целесообразностью действий в процессе содирания, распределения и использования государственных и муниципальных денежных фондов в целях осуществления эффективной финансовой политики в обществе.

Установление контроля за финансовой деятельностью является одним из направлений финансовой политики государства. В таком качестве финансовый контроль имеет несколько аспектов: функция государственного управления; стадия конкретных управленческих действий государства; форма обратной связи в системе финансово-правового регулирования (получая информацию о совершаемых противоправных действиях в финансовой сфере, государство оценивает проводимую финансовую политику и осущес-

ствляет ее своевременную корректировку); способ поддержания режима законности и правопорядка в финансовой сфере, поскольку он направлен на обеспечение соблюдения норм финансового права.

Цель финансового контроля может быть определена как обеспечение законности и эффективности публичной финансовой деятельности. Наиболее очевидно это выражается в проверке соблюдения различных финансово-правовых режимов – налоговых режимов, режимов валютных ограничений, иммунитета бюджета. Финансовый контроль за законностью распространяется и на совершение финансовых действий (операций), установленных не только запрещающими нормами. Например, подконтрольными являются требования о предоставлении органами исполнительной власти, органами местного самоуправления всей информации, необходимой для осуществления парламентского контроля законодательным (представительным) органам, представительным органам местного самоуправления в пределах их компетенции по бюджетным вопросам (п. 3 ст. 265 БК РФ).

Эффективность финансового контроля со стороны государства во многом зависит от качества организации учета в стране – бухгалтерского, бюджетного, налогового, ведения валютных операций и т.д. Таким образом, основными направлениями финансового контроля являются проверка соблюдения субъектами финансового права законодательства и обеспечение целесообразности финансовой деятельности государства.

Финансовый контроль как институт финансового права подразумевает его правовое регулирование как функции государственного управления. В этой связи оценка эффективности финансового контроля обусловлена его составом. В системе финансового контроля выделяют как основные, так и вспомогательные (факультативные) элементы, образующие его инфраструктуру. В качестве основных элементов финансового контроля можно выделить субъект, объект, содержание (предмет), формы, средства и методы его осуществления. Вспомогательными элементами являются информационное, правовое и методическое обеспечение; механизм, принципы, меры ответственности всех участников процесса контроля. Инфраструктура финансового контроля также включает в себя финансовое, техническое, кадровое обеспечение контроля и т.п.

Субъектом финансового контроля являются государственные и муниципальные органы, а также негосударственные организации и учреждения, которые наделены полномочиями проводить мероприятия по проверке соблюдения финансового законодательства.

Объектом финансового контроля являются движение денежных средств в процессе аккумулирования, распределения и использования денежных фондов, а также материальные, трудовые и иные ресурсы. При этом объект финансового контроля не ограничивается проверкой только денежных средств. В конечном счете он означает контроль за использованием материальных, трудовых, природных и других ресурсов страны, поскольку в современных условиях процесс производства и распределения опосредуется денежными отношениями.

Содержание (предмет) финансового контроля составляют валютные и кассовые операции, сметы предприятий, налоговые декларации, операции с бюджетными средствами, бухгалтерская документация и т.д.

Подконтрольными субъектами выступают Российской Федерации в целом, субъекты РФ и муниципальные образования, органы государственной власти, органы местного самоуправления, организации, предприятия, учреждения и физические лица, совершающие или опосредующие финансовые операции.

Основными задачами финансового контроля являются:

- обеспечение финансовой безопасности государства и финансовой устойчивости субъектов хозяйствования;
- выполнение субъектами хозяйствования своих финансовых обязательств, в том числе перед органами государственной власти и органами местного самоуправления;
- рост финансовых ресурсов во всех сферах и звеньях финансовой системы, обеспечение их рационального, эффективного и законного использования;
- соблюдение финансовых интересов всех субъектов хозяйствования, усиление их ответственности за результаты своей деятельности;
- повышение эффективности финансовой политики государства.

Впервые вопрос об изменении в организации финансового контроля возник в связи с проектами реформ, разработанных М.М. Сперанским, который в работе «Введение к Уложению государственных законов» (План всеобщего государственного преобразования) 1809 г. предложил решение проблемы финансового контроля.

По его мнению, Министерство финансов «должно различать три главные разделения: 1) источники доходов, их управление и распределение по доходам; 2) движение капиталов, в казначейство входящих, их отпуск и верный счет; 3) отчеты в их употреблении» [2]. Трудно предположить, чтобы в большом государстве один министр мог управлять всеми тремя частями. Последняя из них – отчет (*control*) – должна быть даже по существу своему от него независима, ибо он сам некоторым образом в ней был бы истец, ответчик и судья [3].

Основной идеей М.М. Сперанского явилось *создание всеобщего и глобального финансового контроля над расходованием государственных денежных средств, обеспечивающего прозрачность всех финансовых потоков и невозможность для злоупотреблений*. Важнейшим элементом государственной системы, способным обеспечить богатство и процветание Российской империи, он считал *государственный контроль*.

Следует подчеркнуть, что институт государственного финансового контроля в России имеет более чем 350-летнюю историю. Государственное значение этому событию было придано Президентом РФ, который 14 февраля 2006 г. вынес Распоряжение № 65-РП «О праздновании 350-летия установления государственного финансового контроля в России» [4].

Рассматривая государственный финансовый контроль как функцию государственного управления финансовыми потоками, следует отметить, что эта функция в определенной степени осуществляется всеми органами власти, более того, носит общественный характер. Если обратиться к Федеральному закону «О Счетной палате Российской Федерации» (ст. 6), то можно найти норму, которая гласит, что при формировании Счетной палаты Совет Федерации и Государственная дума назначают по 6 аудиторов сроком на 6 лет, т.е. часть основного независимого контролирующего органа образуется представительным органом, формируемым непосредственно населением.

Необходимо отметить, что главный недостаток контрольной составляющей Бюджетного кодекса РФ состоит в том, что документ фактически ставит знак равенства между бюджетным контролем и государственным финансовым контролем. Такой подход неверен ни с точки зрения теории, ни в рамках сложившейся отечественной практики управления финансами.

Бюджетный контроль – основная, но не исчерпывающая и не исключительная сфера деятельности органов финансового контроля. Между тем в Бюджетном кодексе РФ нет содержательного определения ни государственного, ни бюджетного контроля, не сформулированы их задачи. Уже только поэтому контроль должен регламентироваться самостоятельным законодательным актом. Также следует учесть, что интересы государства в области финансов не ограничиваются лишь бюджетом, контрольная деятельность касается также налоговой, таможенной, банковской сфер.

Анализ действующего законодательства позволяет сделать вывод, что в современных условиях необходимо урегулировать следующие вопросы:

1. О законодательном закреплении определений понятий «финансовый контроль», «надзор», «ревизия», «комплексные ревизии», «проверки» и др. Должны быть определены принципы, виды и формы, а также системы финансового контроля.
2. Об иерархии органов финансового контроля и о принципах их взаимодействия и координации.
3. О стандартизации контрольной деятельности органов финансового контроля.
4. О механизме взаимодействия органов государственного финансового контроля и законодательной и исполнительной ветвей власти, систем федерального и регионального, а также муниципального финансового контроля.
5. Об ответственности органов государственного финансового контроля должностных лиц за нарушения законодательства в области контроля и т.д.

Роль финансового контроля в создании адекватной современным экономическим условиям системы управления финансами трудно переоценить. В связи с этим большое значение приобретает необходимость совершенствования финансового контроля с целью повышения его действенности и эффективности, т.е. увеличения адекватности достигнутых в процессе осуществления

контроля положительных результатов намеченным целям с одновременным учетом произведенных затрат (времени, материальных и денежных средств, трудовых ресурсов и т.д.).

Совершенствование финансового контроля в РФ должно осуществляться по следующим основным направлениям. Создание методологических основ финансового контроля в РФ как важнейшей составляющей общенационального контроля позволит всем субъектам контроля и субъектам хозяйствования получить четкие ориентиры в процессе определения и реализации своих задач, функций, полномочий, а также определить цели, задачи, принципы, этические нормы финансового контроля и т.п. Следует также законодательно определить: субъект, объект, состав, формы и методы финансового контроля, разделить сферы внешнего и внутреннего финансового контроля. Отсутствие общих подходов к классификации финансового контроля, единой терминологии в части определения таких ключевых понятий, как вид, форма, методы контроля, создает трудности в разработке и применении нормативно-правовых актов (методических документов контролирующих органов и т.п.), способствует возникновению ряда спорных ситуаций, например, в отношении мер ответственности за финансовые нарушения. Необходимо также завершить разработку единой кодифицированной системы стандартов финансового контроля, используя опыт Счетной палаты РФ.

Ключевым направлением совершенствования государственного финансового контроля как важнейшей составляющей финансового контроля в РФ и повышения его эффективности является принятие единой концепции государственного финансового контроля в РФ, которая должна установить единые методологические и правовые основы осуществления государственного финансового контроля в РФ, определить систему органов, осуществляющих контроль, а также механизм их взаимодействия. В рамках этих вопросов необходима разработка научно-методических основ оценки эффективности деятельности органов государственного финансового контроля и их сотрудников.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что для того, чтобы ГФК в России был действительно эффективным и соответствовал уровню развитых государств, необходимо проделать много важных и существенных преобразований. Основные пути организации и развития системы ГФК в России нам представляются в следующем:

- формирование системной и завершенной нормативно-правовой базы (в том числе стандартизация ГФК);
- реформирование организационных структур;
- приведение методологической основы в соответствие с современными условиями;
- формирование системы процедур контроля (методической базы);
- создание целостных научно-исследовательской и учебной баз, формирование системы кадрового обеспечения;

- организация адекватной информационно-коммуникационной инфраструктуры;
- материально-техническое (включая социально-бытовое) и финансовое обеспечение функционирования контролирующих органов.

Формирование структуры системы органов ГФК является весьма сложным процессом, требующим решения ряда аналитических и организационно-технических задач. Упрощенно формирование данной структуры можно разбить на несколько этапов, а именно:

1) выявление и четкое определение круга вопросов, для решения которых формируется система органов ГФК, определение цели ее создания в соответствии с политикой государства;

2) определение основных задач, необходимых для достижения поставленной цели ГФК;

3) объединение однотипных задач в группы и формирование на их основе структурных единиц (звеньев) системы, специализированных на выполнении этих задач (при этом должен быть учтен принцип разделения властей, функций и роль каждой ветви власти в контроле);

4) разработка схем взаимоотношений, определение целей, задач, функций, прав и ответственности для каждой структурной единицы (органа ГФК), документальное закрепление всего этого в соответствующих нормативно-правовых актах;

5) соединение вышеуказанных структурных единиц в единое целое – систему органов ГФК, определение организационного статуса каждого органа ГФК в их системе и в общей системе государственных органов, определение механизма координации разрозненных усилий органов ГФК (регулирующего органа), разработка и документальное закрепление специального правового акта о системе органов ГФК;

6) интеграция системы органов ГФК с другими звеньями системы управления государством;

7) разработка важных вопросов деятельности органов ГФК, мониторинг и совершенствование структуры и т.д.;

8) разработка и реализация иных вопросов формирования и развития системы ГФК.

Современный этап развития российской государственности требует модернизации многих ее институтов, одним из которых является институт финансового контроля. Этот институт предполагает наличие эффективной нормативно-правовой базы контрольно-ревизионной деятельности на основе не только зарубежного опыта, но и дореволюционных достижений в этой отрасли.

Институт финансового контроля представлен совокупностью нормативных правовых актов, характеризующих состояние и степень разработанности контрольной системы. Концепция единого финансового контроля в Российской Федерации необходима для предупреждения потерь бюджетных средств,

финансовых нарушений и недочетов в движении финансовых потоков. Несогласованность усилий контролирующих органов, неэффективное взаимодействие между органами государственного, аудиторского и внутриведомственного контроля, отсутствие единой информационной базы препятствуют своевременному и полному финансовому контролю. Кроме того, дублирование функций субъектами финансового контроля ведет к параллелизму в работе и, как следствие, снижению ответственности контрольных органов, нерациональному расходованию бюджетных средств.

В ходе проведенного исследования были сделаны следующие выводы.

Во-первых, институт финансового контроля представляет собой вид государственной деятельности. Состав этого института включает основные и факультативные элементы, образующие его инфраструктуру. В качестве основных элементов выделим: субъект, объект, содержание (предмет), формы, средства и методы его осуществления. Вспомогательными элементами являются: информационное, правовое и методическое обеспечение; механизм, принципы, меры ответственности участников процесса контроля.

Во-вторых, специализированные органы финансового контроля в составе государственной системы управления России были созданы в 1-й половине XIX в. Их задачей являлось наблюдение за правильностью движения казенных и общественных капиталов. Проведенная в начале XIX в. попытка кодификации российского законодательства позволила создать первые систематизированные счетно-ревизионные акты – Счетные уставы. Однако кодификация норм, регулирующих финансово-контрольную деятельность, не была доведена до логического завершения, поскольку наряду со Счетными уставами продолжали действовать и иные нормативные правовые акты.

Единую систему финансового контроля в Российской империи в 1-й половине XIX в. создать не удалось. Государственный контроль, действовавший на правах министерства, осуществлялся одновременно с независимым от него контролем местных специализированных ревизионных органов, относившихся к Министерству финансов.

В третьих, существующая нормативная правовая база финансового контроля в Российской Федерации недостаточна для эффективного решения стоящих перед ним задач. Отсутствуют единая концепция правовой базы и системы органов финансового контроля; не определены основные источники права и уровни нормативного правового регулирования государственного финансового контроля; нет законодательного закрепления таких базовых понятий, как «финансовый контроль», «надзор», «ревизия», «проверка» и др.

В четвертых, действующей в настоящее время в России системе финансового контроля присущи существенные недостатки. Поэтому необходимо внедрение механизмов повышения ее эффективности, направленных на обеспечение независимости финансового контроля от органов государственной власти. В этой связи предлагаем:

- построить горизонтальную систему финансового контроля;
- создать механизм взаимодействия органов государственного финансового контроля с законодательной (представительной) и исполнительной властью;
- исключить дублирование, параллелизм действий контрольных органов;
- установить четкую иерархию органов финансового контроля, принципов их взаимодействия и координации;
- наделить Счетную палату РФ правом непосредственной законодательной инициативы и предоставить ей высшие властно-распорядительные полномочия.

Создание Федерального агентства по финансовому контролю потребует существенной переработки его нормативной правовой базы, но не окажет существенного влияния на повышение эффективности контрольных мероприятий, поскольку станет еще одним органом финансового контроля в системе государственной власти, причем дублирующим Счетную палату Российской Федерации.

На основании сделанных выводов сформулируем следующие предложения:

1. Доработать существующую нормативную правовую базу финансового контроля с целью устранения существующих в ней коллизий. Важным звеном этого направления работы следует признать возвращение к вопросу разработки Закона о финансовом контроле, который ускорит развитие отечественного ГФК, позволит ему перейти на качественно новый уровень, отвечающий потребностям современного государственного управления.

2. Реформировать организационную структуру государственного финансового контроля, четко разграничив сферы деятельности и конкретные задачи осуществляющих его органов, повысив скоординированность и слаженность в деятельности контрольных органов, устранив явное и неявное дублирование, параллелизм их деятельности, разобщенность контрольных действий.

3. Вывести государственный финансовый контроль из системы органов государственной власти, сделав его независимым институтом, замыкающимся только на Президента Российской Федерации.

## Литература

1. Бахрах Д.Н. Административное право России: Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М., 2011. – С. 356.
2. История финансового законодательства России. – М., 2003. – С. 91.
3. Сперанский М.М. План государственного преобразования графа М.М. Сперанского. – М., 1905. – С. 102.
4. Распоряжение Президента РФ от 14 февраля 2006 г. № 65-РП «О праздновании 350-летия установления государственного финансового контроля в России» // СЗ РФ. – 2006. – № 8. – Ст. 916.

---

## **Формы, методы и проблемы финансового обеспечения наноиндустрии в России**

---

**М.В. Черновалова, О.В. Стоянова**

Рассмотрена проблема финансовой поддержки перспективных проектов в российской наноиндустрии. Проанализированы главные направления такой поддержки – прямое участие государства (через корпорацию «Роснано»), венчурные фонды, грантообразующие фонды. Описан механизм финансирования проектов по всем этим направлениям, показаны их возможности и недостатки. Подчеркивается роль государственных структур в рассматриваемых процессах, обусловленная стратегическим значением нанотехнологий. Отмечаются особые трудности финансирования новых разработок в данной сфере, где перспективы неясны и инвестор не может рассчитывать на получение прибыли в обозримом будущем.

*Ключевые слова:* инновации, наноиндустрия, коммерциализация научных разработок, государственные корпорации, инвестиционные фонды, экспертиза проектов, венчурное инвестирование, бизнес-планы, рисковые проекты, венчурные фонды, грантообразующие фонды.

Современный этап развития нашей страны характеризуется четкой тенденцией повышения уровня интереса государства и общества к сфере научных исследований и разработок. В соответствии с концепцией социально-экономического развития России до 2020 г. [8] планируется переход к экономике инновационного типа, в которой основной акцент делается на развитии и совершенствовании наноиндустрии.

Несмотря на положительную в целом динамику развития данной сферы, существует ряд проблем, сдерживающих намеченный рост. В первую очередь, это низкая степень коммерциализации продукции наноиндустрии, пагубно сказывающаяся как на деятельности производителей, так и на государстве в целом. Негативным эффектом является постоянная потребность в денежных средствах, вызванная неокупаемостью вложенных в производство финансовых ресурсов. Поэтому, чтобы удержаться на плаву, производители вынуждены постоянно искать дополнительные источники финансирования своей деятельности.

В соответствии с законодательством РФ осуществлять финансирование в области наноиндустрии могут юридические лица, международные организации, иностранные юридические лица, физические лица [2]. Обобщенная классификационная схема всех источников финансирования представлена на рис. 1.

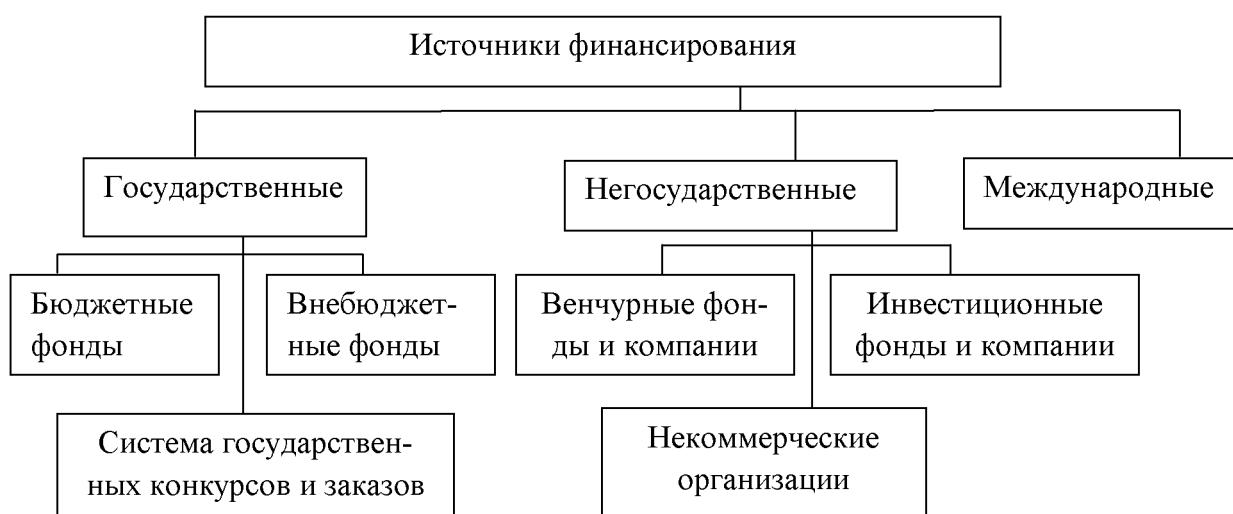


Рис. 1. Источники финансирования проектов наноиндустрии

Рассмотрим более подробно наиболее важные источники финансирования исследуемой сферы деятельности.

Для нашей страны характерна большая инвестиционная помощь со стороны государства, при этом главенствующую роль здесь играет государственная корпорация «Роснано». Корпорация была создана по инициативе государственных органов после того, как в 2007 г. президент в своем послании обозначил нанотехнологии как одно из главных направлений развития науки и техники. Основным видом деятельности корпорации является инвестирование средств в частные проекты по созданию новых производств в сфере наноиндустрии.

По статистике за 2011 г., 92% общего числа заявок на финансирование, поступивших в корпорацию, приходится на создание новых производств или расширение и модернизацию старых (см. рис. 2) [4].



Рис. 2. Распределение поступивших в Роснано в 2011 г. заявок по типам проектов

В качестве инвестиционных инструментов выступают созданные инвестиционные фонды, перечень которых приведен в табл. 1.

Таблица 1

**Инвестиционные фонды ОАО «Роснано»**

Название фонда	Целевой размер фонда, млн руб.	Участие Роснано, млн руб.	Дата создания
<i>Малобюджетные</i>	7 800	3 230	
Сколково-Нанотех	2 000	1 000	4 кв. 2009
Передовые нанотехнологии	2 000	980	4 кв. 2010
Фонд развития нанотехнологий Пермского края	2 000	750	4 кв. 2011
Pre – IPO фонд	1 800	500	1 кв. 2012
<i>Отраслевые</i>	3 000	1 500	
Наномет	3 000	1 500	4 кв. 2010
<i>Международные</i>	51 556	22 700	
DFJ-ВТБ Аврора	2 960	1 480	4 кв. 2011
Российско-Казахстанский фонд нанотехнологий	2 960	740	4 кв. 2011
Евротехтрансфер	15 000	7 500	4 кв. 2011
Российско-Израильский инвестиционный фонд	2 960	1 480	2 кв. 2012
Пангейя	5 476	1 880	4 кв. 2011

На сегодняшний момент благодаря данной корпорации создано около 21 работающей организации в области наноиндустрии. Общая же финансовая помощь с ее стороны в эту сферу составила 205,7 млрд руб. из 485,5 млрд руб. общего бюджета [5].

Отраслевая направленность инвестиций в наноиндустрию иллюстрируется таблицей 2. Как видно из таблицы, в первую очередь осуществляется финансирование приоритетных направлений, тогда как суммарная доля прочих вложений составляет около 38% общего объема.

Таблица 2

**Финансовые вложения «Роснано» по отраслям**

Сфера инвестирования	Общий бюджет, млрд руб.	Инвестиции Роснано, млрд руб.
Наноматериалы	92,9	32,5
Оптика и электроника	87,5	32,2
Медицина и фармакология	60,7	23,7
Энергоэффективность	63,2	26,3
Нанесение покрытий и модификация поверхностей	46,7	12,1
Прочее	134,5	78,9

Прежде чем выделить денежные средства на проекты, корпорация проводит их тщательный отбор, который представлен в виде многоступенчатой экспертизы, которая включает в себя такие этапы, как:

- подача заявки на финансирование (предоставление всех необходимых документов о проекте и организации);
- входная экспертиза и распространение заявок (проверка правильности составления заявки и соответствия области нанотехнологиям);
- научно-техническая экспертиза ( дальнейшая проверка заявки на соответствие области, оценка ее научной состоятельности и возможностей технической реализации);
- рассмотрение проекта на научно-техническом совете (на основе результатов проверки делает заключение о технической реализуемости проекта);
- инвестиционная экспертиза (проведение развернутого анализа бизнес-плана, рынка сбыта, инвестиционной привлекательности и т.д.);
- утверждение проекта (в зависимости от необходимого объема инвестиций проект передается на утверждение либо правлению компании, либо совету директоров);
- выделение финансирования (подписание юридических документов и начало процесса финансирования проекта).

Если рассмотреть динамику одобрения проектов, то, несмотря на бурный подъем их количества в 2009 г., к началу 2012-го данный всплеск улегся и стабилизировался примерно на уровне 40 заявок в год. При этом также следует отметить, что в 2011 г. были закрыты 6 ранее одобренных проектов (см. рис. 3) [4].

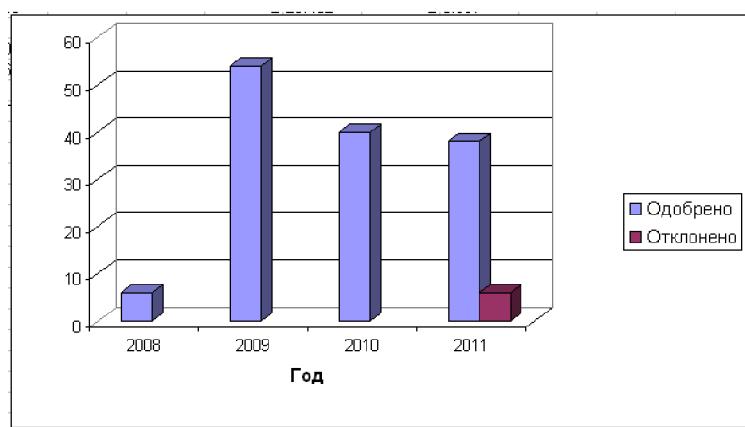


Рис. 3. Динамика одобрения заявок, поданных в Роснано

Таким образом, инвестиционную помощь от организации «Роснано» получают далеко не все организации, подавшие заявки. При этом данный способ получения необходимого количества денежных ресурсов является довольно длительным (в среднем с момента подачи заявки до момента начала

финансирования проходит около 180 дней). Следовательно, довольно большое количество проектов остается неодобренными, что вынуждает производителя искать другие пути привлечения денежных средств.

Еще одним распространенным способом привлечения финансовых ресурсов в данной сфере является венчурное инвестирование. Оно может быть представлено как за счет государственных средств, так и за счет средств коммерческих организаций (см. рис. 4).

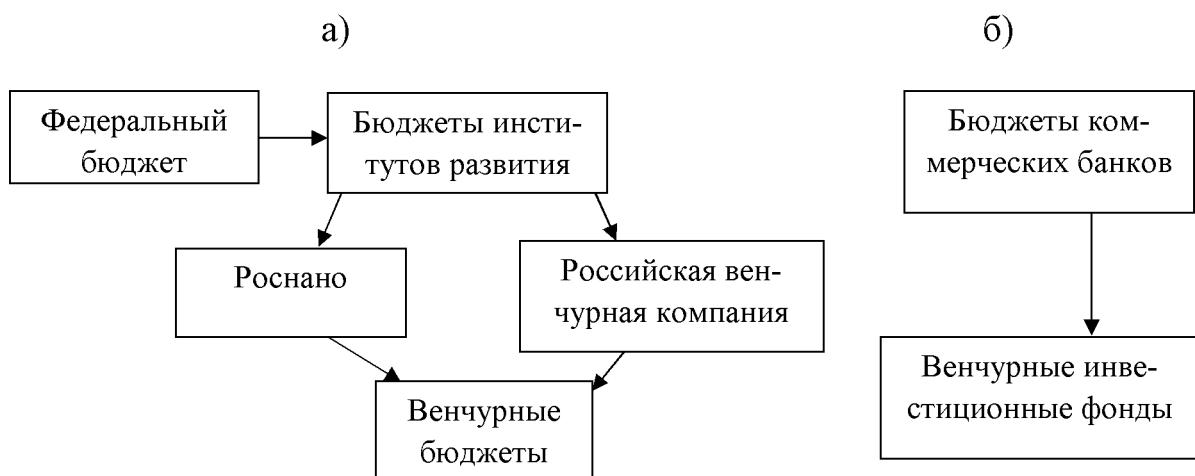


Рис. 4. Способы формирования венчурных фондов:  
а) – из государственных средств; б) – из средств коммерческих организаций

Под венчурным инвестированием следует понимать вложение денежных средств или материальных активов в развитие начинающегося бизнеса. Однако данный вид инвестирования применяется по отношению не к традиционному виду бизнеса, а лишь к тому, где имеются большие риски, например, в наноиндустрии. Венчурное инвестирование не предполагает быстрой отдачи, и поэтому многие инвестиционные проекты реализуются в форме акционерных обществ (как открытых, так и закрытых).

Из рис. 4 видно, что в качестве коммерческого лица, которое готово формировать венчурный фонд, выступают банковские системы, причем они могут быть как российскими, так и зарубежными. Главным критерием здесь будет являться наличие достаточно большого количества незадействованных денежных средств, представленных в виде фондов накопления, формируемых прежде всего из прибыли. Таким образом, можно отметить, что банки, способные предоставлять услуги венчурного финансирования, являются крупными банковскими системами с большим уровнем проводимых трансакций и генерирующими при этом большие прибыли, которых вполне достаточно для формирования различных фондов.

Что касается венчурного финансирования за счет бюджетных средств, то тут через представленную на рис. 4 цепочку идет постепенное перераспределение государственных финансовых ресурсов, которые в конечном итоге

формируют венчурные бюджеты, ответственность за которые несут специально созданные фонды.

Один из таких фондов – ОАО «РВК», уставный капитал которого составляет 28 млрд 225 млн 879 тыс. 400 рублей. При этом все 100 % капитала «РВК» принадлежит Российской Федерации [7]. Основной задачей данной организации является стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, чтобы значительно увеличить финансовые ресурсы венчурных фондов. Данный фонд вкладывает деньги через частные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами (табл. 3).

Таблица 3  
Венчурные фонды с участием «РВК»

Фонд	Объем (млн руб.)	Управляющая компания
ВТБ – Фонд венчурный	3 061	ЗАО «ВТБ Управление активами»
Биопроцесс Кэпитал Венчурс	3 000	ООО «УК “Биопроцесс Кэпитал партнерс”»
Максвелл Биотех	3 061	ООО «Максвелл Эссет менеджмент»
Лидер-Инновации	3 000	ЗАО «Лидер»
Тамир Фишман СИ ай Джии венчурный фонд	2 000	ЗАО «УК “Инновационные решения”»
С-Групп Венчурс	1 800	ООО «УК “Север Эссет Менеджмент”»
Новые технологии	3 061	ОАО «Альянс РОСНО Управление Активами»

За всю свою деятельность, которая начала осуществляться с 2006 г., данный фонд помог развитию 139 инновационных компаний, где большую долю составляют нанотехнологичные производства. Совокупный объем инвестиционных денежных средств из фондов «РВК» в 2010 г. составил 2,867 млрд руб. Объем инвестиций по приоритетным направлениям на 2007–2012 гг. представлен на рис. 5 [6].

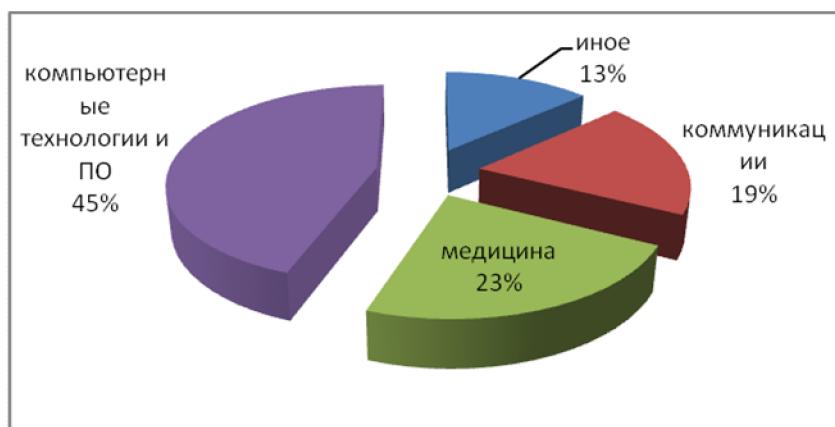


Рис. 5. Объем инвестиций по направлениям в 2007–2012 гг.

Без проблем венчурное финансирование получают производственные организации, полностью готовые к промышленному внедрению разработки, т.е. денежные ресурсы выделяют под хорошо проработанный бизнес-план и команду. Однако наиболее часто разработчики желают привлечь финансирование еще на стадии НИОКР (около 90% всех заявок, подаваемых в венчурные фонды), на которой нельзя точно предвидеть все расходы, а можно лишь составить приблизительную смету затрат.

Венчурные же инвесторы, основная деятельность которых – финансировать рисковые проекты, в свою очередь, желают минимизировать свой риск и требуют от компаний даже на этапе разработок предоставлять бизнес-планы, которых в НИОКР в принципе быть не может. Поэтому насколько бы хорошо ни были развиты венчурные фонды, получить их помощь для компаний, занимающих разработкой нанотехнологичной продукции, достаточно сложно [1]. В связи с этим многие компании пытаются привлечь необходимые для производства денежные средства путем получения грантов и призовых фондов от участия в различных конкурсных программах.

На данный момент в России активно поддерживаются разнообразные конкурсные программы в сфере инноваций, в том числе и в нанотехнологиях, в связи с чем было создано множество самых разнообразных грантообразующих фондов, среди которых наиболее популярными являются [3]:

- фонд «Сколково»;
- Международный Демидовский фонд;
- Фонд инфраструктурных и образовательных программ Роснано;
- Вольное экономическое сообщество России;
- Межрегиональный благотворительный общественный фонд «Интеллектура» (AFS–Россия).

Проблема, которая присутствует в данной сфере, имеет ограниченный характер финансирования, так как денежные средства получают в основном только победители, несмотря на возможно достаточно большое количество участников. Для сравнения приведем статистику, в которой отражено, каковы доли вкладов в разработки и производство рассмотренных выше источников финансирования (см. табл. 4).

Таблица 4

**Финансирование разработок и производства в сфере наноиндустрии**

Источник	Доля в финансировании разработок, %	Доля в финансировании производства, %
Бюджетные и внебюджетные фонды	37	67
Венчурные организации	12	21
Государственные конкурсы и заказы	51	2

Существуют и другие методы привлечения финансирования в сферу наноиндустрии, однако они являются мало развитыми и не представляют особого интереса.

Сегодня государство упорно пытается стимулировать развитие приоритетного инновационного направления, связанного с нанотехнологиями. Однако до сих пор существует множество неразрешенных вопросов, связанных прежде всего с финансовым обеспечением проектов в данной сфере.

Помимо рассмотренных выше проблем, можно отметить и наметившиеся положительные тенденции:

- заинтересованность государства в развитии наноиндустрии;
- поиск различных способов финансовой поддержки данной отрасли;
- рост активности производителей, выпускающих на рынок продукты нанотехнологий.

По мере развития науки и совершенствования знаний в области нанотехнологий, а также в связи с расширением сфер их применения производители начинают понимать всю их значимость и ценность. Они с большим энтузиазмом готовы начинать заниматься деятельностью в данной сфере. Но в своем стремлении им часто приходится сталкиваться с довольно сложными финансовыми вопросами, которые решить своими силами они никак не могут, что, в свою очередь, становится главной причиной их отказов от заманчивой и перспективной идеи.

На современном этапе развития России органы государственной власти также понимают всю значимость проектов в области наноиндустрии и пытаются различными методами и способами стимулировать как ученых, так и производителей. Для помощи в разрешении различных вопросов созданы и создаются разнообразные центры и фонды, главной проблемой которых, на наш взгляд, является отсутствие согласованности действий в силу слабого информационного взаимодействия.

## Литература

1. *Андранинов С.* Венчурное финансирование инновационных разработок. Проблемы бизнес-планирования. Вопросы к инвесторам / [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://professional.ru/Sobeschestva/biznes-klu/b/venchurnoe\\_finansirovaniye\\_innovacionnyx\\_razrabotok\\_33300715/](http://professional.ru/Sobeschestva/biznes-klu/b/venchurnoe_finansirovaniye_innovacionnyx_razrabotok_33300715/) (Дата обращения: 20.02.2013).
2. *Арнаутова А.А.* Источники финансирования инноваций. // Студенческий научный форум / [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/238/1698> (Дата обращения: 01.02.2013).
3. Грантообразующие фонды и организации // NT-INFORM – информационный Интернет-портал / [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rsci.ru/grants/fonds/> (Дата обращения: 05.03.2013).
4. Отчет о деятельности ОАО «Роснано» за 2011 год. – М., 2012.

5. Основные направления инвестиционной деятельности / Официальный сайт Роснано [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rusnano.com/investment> (Дата обращения: 01.02.2013).
6. Официальный сайт ОАО «РВК» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/ru/> (Дата обращения: 15.03.2013).
7. Официальный сайт Фонда содействия развитию малых форм предпринимателей в научно-технической сфере федерации / [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.fasie.ru/venchurnaya-kompaniya> (Дата обращения: 10.03.2013).
8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года от 17 ноября 2008 г. // Министерство экономического развития Российской Федерации / [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp\\_2008\\_n16\\_62\\_red\\_08.08.2009](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_n16_62_red_08.08.2009) (Дата обращения: 20.02.2013).

---

## **Современные стратегии развития российского банковского ритейла**

---

**Е.В. Смирнова, Н.Р. Язмухамедова**

В статье проанализированы современные продукты банковского розничного бизнеса в России. Рассмотрены виды новых стратегий развития данного сегмента банковских услуг, используемых коммерческими банками. Выявлены основные проблемы продвижения новых банковских продуктов населению и привлечения клиентов.

*Ключевые слова:* коммерческие банки, розничный банковский бизнес, кредиты, инвестиционные продукты, страхование вкладов, банковские розничные стратегии.

К розничным финансовым услугам принадлежит широкий перечень услуг, оказываемых населению финансовыми организациями. Среди них – платежно-расчетные услуги и услуги по переводу денежных средств, кредитование, прием депозитов и вкладов (сбережений) населения, страховые услуги, услуги пенсионного страхования и обеспечения, комплекс услуг на рынке ценных бумаг по инвестированию и управлению денежными средствами граждан (брокерские, депозитарные услуги, услуги по доверительному управлению, управлению паевыми инвестиционными фондами и т.п.).

К организациям, оказывающим финансовые услуги, можно отнести банки (кредитные организации), кредитные кооперативы, страховые организации, профессиональных участников рынка ценных бумаг и компаний по управлению активами, негосударственные пенсионные фонды, а также значительное число вспомогательных инфраструктурных организаций-посредников, деятельность которых призвана облегчить или обеспечить доступ к базовым финансовым услугам (кредитные и ипотечные брокеры, страховые брокеры и агенты, бюро кредитных историй, депозитарии и регистраторы на рынке ценных бумаг, агенты по продаже паев ПИФов и т.п.) [5].

В настоящее время розничный бизнес многими российскими коммерческими банками рассматривается как важное и перспективное направление работы на рынке. Розничные услуги стали предоставляться системно, их перечень существенно расширился, поэтому обслуживание населения обеспечивает получение такого дохода, который позволяет считать его самостоятельным, а не сопутствующим, вспомогательным направлением бизнеса. Изменение отношения к розничному банковскому бизнесу и повышение доходности розничных операций сделали розницу полностью равноправной сферой деятельности наряду с обслуживанием корпоративных клиентов и заставили банки применять стратегический подход при построении отношений с клиентами – частными лицами [2, с. 24].

Во всем мире розничный банковский бизнес – одно из наиболее прибыльных направлений банковской деятельности. В России до недавнего времени банки меньше внимания уделяли развитию розничного бизнеса. Работа с корпоративной клиентурой обеспечивала им достаточный уровень доход-

ности, поскольку спрос предприятий на банковские услуги устойчиво возрастал. Даже пластиковые карты, которые банки активно эмитировали в рамках зарплатных проектов, по существу, также являлись лишь одним из элементов корпоративного банкинга.

Вместе с тем, несмотря на бурный рост, наблюдаемый в последние годы, розничный банковский бизнес в России находится на достаточно низкой ступени по сравнению с другими сходными по уровню развития странами. Между тем потенциал и значение его для банковской системы остаются весьма существенными. Значение розничного сектора во многих странах довольно велико, и в некоторых из них данный рынок по размеру превышает корпоративный. Так, доля депозитов физических лиц в странах Восточной Европы составляет от 45 до 67% ВВП; доля кредитов, предоставленных физическим лицам в таких странах, как Чехия и Словакия, – 11–17% ВВП [3]. В то же время в России доля потребительского кредитования, значительно опережающего по темпам роста иные направления, размещения средств банками, пока остается незначительной – около 1,7% ВВП.

В России значительные темпы развития потребительского кредитования объясняются в основном тем, что оно началось практически с нуля. В то же время, принимая во внимание структуру и объемы розничных банковских операций по сравнению со сходными по экономическому уровню странами, можно сделать вывод о том, что потенциал данного рынка в России все равно остается огромным. Но рассматривать основные тенденции и пути развития этого рынка невозможно без учета факторов, оказывающих на него негативное влияние [4].

Снижение доходности традиционных сфер деятельности, усиление конкуренции, а также необходимость диверсифицировать свой бизнес для повышения его устойчивости подтолкнули банки к развитию комплекса услуг для частных клиентов – к банковскому ритейлу. Начавшийся экономический подъем, рост занятости и доходов населения создали необходимые предпосылки для роста востребованности банковских услуг частными лицами и формирования устойчивого спроса на них. Комплексный подход к обслуживанию частных лиц, активное продвижение услуг, вовлечение в орбиту банковского обслуживания широких слоев населения повысили рентабельность розничного бизнеса и его привлекательность для российских банков [1, с. 36].

Розничный банковский бизнес в России имеет колossalный потенциал роста и развития. Для коммерческих банков частные клиенты – поставщики денежных ресурсов, и по мере роста доходов населения значение этого источника пассивов возрастает. Но эти же частные лица потенциально являются активными потребителями ресурсов, так как получают в банках различные виды кредитов. И, наконец, поток частных клиентов обеспечивает банкам получение комиссионных доходов от услуг, напрямую не связанных с приемом денежных средств во вклады и размещением их в виде кредитов: обмена валюты, денежных переводов, операций с пластиковыми картами, оплаты через банк услуг различных компаний и т.д.

Розничный банковский бизнес – это самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизованных услуг массовому потребителю. В отличие от корпоративных рынков, где высокие потребности в банковских продуктах и достаточный доход от каждого клиента позволяют устанавливать персональные отношения, реализовывать концепцию «менеджер клиента», на розничном рынке обеспечить персональные отношения с каждым клиентом практически невозможно. Поэтому на данном рынке важно обеспечить стандартизацию продуктов, упрощение технологии их продвижения и на этой основе – снижение затрат банка. При этом «продуктовая линейка» должна быть достаточно широкой, чтобы удовлетворять потребности различных групп потребителей [1, с. 76].

В зарубежных странах к банковской рознице относят услуги физическим лицам (за исключением состоятельных клиентов), частным предпринимателям и малым предприятиям, потребности которых в банковских продуктах стабильны и предсказуемы, что позволяет сформировать для них пакет стандартных услуг и продвигать их через розничные банковские сети.

Розничный бизнес придает новый импульс развитию банковской системы. Российские банки предпринимают мощные усилия по расширению розничного бизнеса, который сейчас является основным фактором роста в банковском секторе. Вклады физических лиц остаются наиболее стабильно растущим источником ресурсной базы банков, в 2011 г. они обеспечили около 25 % прироста пассивов банковского сектора. Объем кредитов, предоставленных банками физическим лицам, в 2010 г. вырос на 69,8%, в 2011-м – на 45,0 %. Несмотря на снижение темпов роста, их доля в суммарном объеме выданных банками кредитов составляет 23,6% [6].

Исходя из данных банковской статистики, кредиты и размещенные средства, предоставленные физическим лицам, имеют тенденцию значительно увеличиваться каждый месяц в течение 2012 г., так же как и в 2011 г. При этом большую долю занимают кредиты, выданные на срок от 1 года до 3 лет. Средние процентные ставки по кредитам варьируют от 11,9 до 10,9% с начала 2012 г., в то время как в 2011 г. ставки имели тенденцию повышаться с января по декабрь. Кредитная задолженность перед банками выросла в августе 2012 г. на 3,5%, сохранив годовые темпы роста розничного кредитного портфеля банков на уровне 42% в годовом выражении.

Банковское кредитование остается значимым фактором, поддерживающим динамику роста розничного товарооборота. С начала 2012 г. объем вновь предоставленных кредитов населению составил около 25% оплаты конечного потребления домашних хозяйств, а в летние месяцы достиг 27–28%. При этом показатели качества розничного кредитного портфеля банков остались в августе без изменений. Доля просроченной задолженности сохранилась на уровне 4,6%, а отношение резервов по возможным потерям, связанным с кредитами физическим лицам, к объему кредитной задолженности – на

уровне 6,4%. Финансовые показатели банковского сектора, таким образом, в 2012 г. оставались достаточно устойчивыми, однако темп роста совокупных активов банковского сектора с каждым годом становится медленнее [6].

Современный розничный бизнес – это прежде всего технологии – от организации бизнес-процессов до каналов доставки продуктов населению. Учитывая, что любые новые банковские продукты мгновенно копируются и ни один банк не в состоянии долго удерживать определенную рыночную нишу, управление банковским бизнесом должно отличаться оперативностью реакции на изменения конъюнктуры рынка и непрерывным поиском новых целевых ориентиров.

Завоевание прочных позиций на розничном рынке невозможно без разработки и реализации рыночной стратегии, которая определяет основные направления работы банка по обслуживанию населения, а также приоритетные формы и методы взаимодействия банков с клиентами – частными лицами.

Розничная стратегия коммерческого банка – это программа его действий, направленных на формирование и удержание долговременных конкурентных преимуществ на рынке услуг для населения. Сегодня российские банки реализуют две основные стратегии проникновения на рынок розничных банковских услуг [1, с. 25]: 1) построение собственного розничного бизнеса «с нуля»; 2) приобретение банка, который уже имеет широкую сеть региональных подразделений, занимающихся обслуживанием розничных клиентов.

Можно выделить три варианта развития названных стратегий:

1. Создание самостоятельного независимого банка, основным и единственным направлением деятельности которого является розничный бизнес.
2. Организационное выделение розничного бизнеса в структуре универсального банка как обособленного самостоятельного направления банковской деятельности.
3. Полное организационное обособление розничного бизнеса и создание дочернего розничного банка в рамках банковской группы (холдинга).

Независимо от организационного оформления розничный банковский бизнес должен включать в себя следующие элементы [1, с. 34]:

- устойчивый и диверсифицированный продуктовый ряд, который может мобильно меняться в соответствии с потребностями разных групп клиентов;
- широкие розничные сети, обеспечивающие возможность оказания любой из предлагаемых банком услуг в непосредственной близости к потребителю;
- кооперационные связи с другими организациями, оказывающими финансовые услуги частным лицам, – со страховыми и инвестиционными компаниями, инвестиционными фондами и т.п. и взаимодействие

- с элементами банковской инфраструктуры – кредитными бюро, коллекторскими агентствами, риэлторами, оценщиками и др.;
- рыночная стратегия, основанная на изучении потребностей клиентов в финансовых услугах, динамики рынка и перспектив их развития;
  - эффективные технологии банковского бизнеса и управления, позволяющие оценивать рентабельность отдельных банковских продуктов, групп клиентов и рыночных сегментов и принимать оперативные решения в ответ на изменение рыночной ситуации.

Практика показывает, что основная тенденция, которая прослеживается на рынке, – постоянное улучшение качественных характеристик обслуживания, достигаемое в рамках стратегий каждого вида [1, с. 101]. В ряде российских банков большее внимание сотрудников начали обращать на обслуживание клиентов: расширили продуктовый ряд, обучают персонал более приветливому и вежливому обращению к клиентам, холодным звонкам. Последние, в свою очередь, также облегчают работу с клиентами. Им не приходится самим искать информацию или вообще оставаться в неведении. Работники сами им позвонят и расскажут о новых продуктах и услугах банка. Это и многие другие изменения в обслуживании можно наблюдать в таких банках, как «Газпромбанк», «Сбербанк России», «ВТБ 24», «Хоум Кредит Банк» и др.

Таким образом, современный банковский рынок дает множество примеров успешного построения розничного бизнеса. Каждый банк ищет на рынке свои пути и инструменты работы, однако в любом случае развитие нового рыночного сегмента требует повышенного внимания и использования банком особых приемов и инструментов работы.

За последние 3–4 года на фоне крайне благоприятных условий развития рынка розничных финансовых услуг произошли качественные изменения спроса населения на банковские услуги, потребительского и сберегательного поведения. Данные изменения связаны в первую очередь с ростом реальных располагаемых доходов населения.

Данная тенденция на фоне благоприятной экономической ситуации предоставила возможность населению планировать свои будущие поступления и расходы. В связи с этим стал расти спрос на более капиталоемкие товары и услуги, например, приобретение недвижимости.

Так, еще в 1999 г. доля кредитов, выданных банками физическим лицам, составляла 1,9% суммарных активов банковского сектора, или 0,7% ВВП. На 1 января 2006 г. объем кредитов, предоставленных российским банковским сектором физическим лицам в рублях и иностранной валюте, составил 1179,2 млрд руб., т.е. 12,1% суммы активов банковского сектора, составляющей 5,44% ВВП. Для сравнения: в конце 2003 г. объем кредитов, предоставленных российскими банками физическим лицам в рублях и иностранной валюте, составлял 141,2 млрд руб. (приблизительно 3,4% совокупных банковских активов) и равнялся 1,3% ВВП. Доля кредитов, предоставленных

частным лицам, в общем объеме кредитования (суммарных активах банковского сектора) на 1 января 2006 г. достигла 18,5% (включая 0,3% просроченной задолженности).

Если обратиться к цифрам, отражающим развитие потребительского кредитования в других странах с переходной экономикой, то они на порядок выше. Так, минимальный показатель объема рынка потребительского кредитования по странам с переходной экономикой в настоящее время составляет: в Болгарии – 4% ВВП, в Венгрии – 6% ВВП, в Эстонии – более 10% ВВП, в Чехии и Словении – примерно 9–12% ВВП.

На развитие розничного рынка в России непосредственно влияет и отсутствие альтернативных общедоступных инструментов вложения средств, например, на фондовом рынке. Возможности физических лиц по вложению средств в инвестиционные инструменты фондового рынка в России сегодня весьма ограничены и доступны лишь небольшому кругу инвесторов с доходами выше средних. В связи с этим наблюдается стабильное увеличение остатков на счетах физических лиц в коммерческих банках при одновременном снижении банковских ставок по депозитам.

При этом постепенный рост доверия со стороны граждан к банковской системе России, в том числе обусловленный появлением на российском розничном рынке иностранных банков, а также структурными изменениями в банковском секторе, выразившимися в укрупнении и консолидации многих банков, тоже оказывается для населения существенным стимулом к потреблению розничных банковских продуктов и услуг [2, с. 108].

Развитию розничного рынка банковских услуг способствует и повышенный интерес к данному сегменту со стороны коммерческих банков, обусловленный, в частности, снижением доходности традиционных направлений банковского бизнеса, включая кредитование корпоративных клиентов. Так, значительная часть крупных корпоративных заемщиков, получив доступ к международным рынкам заемного капитала, привлекает там необходимое финансирование напрямую по ставкам международного рынка. В связи с этим наблюдается падение доходности традиционных активных банковских операций по кредитованию корпоративных заемщиков. В целях поддержания банковской маржи на прежнем (прибыльном) уровне коммерческим банкам приходится осваивать новые сегменты рынка банковских услуг, в том числе в сфере розничных финансов.

По данным исследовательского холдинга «ROMIR Monitoring», в настоящее время треть россиян самым надежным способом хранения сбережений считает наличные рубли, четверть опрошенных называют наличную валюту (доллары, евро) и только каждый пятый доверяет вкладам в российских банках. Всего 1% общего числа опрошенных инвестирует свои деньги в паевые инвестиционные фонды.

В рамках круглого стола, организованного Российским партнерством по развитию отечественного бизнеса, обсуждались вопросы продвижения банковского ритейла. Участники мероприятия пришли к выводу, что уровень финансовой грамотности российского населения очень низок, притом что люди не перестают задаваться вопросом, куда можно вложить свои сбережения.

Основной проблемой является скудная информированность населения о финансовых инструментах, представленных на этом рынке, и, как следствие, невысокий спрос на них. Помощниками в формировании элементарных экономических знаний населения были выбраны средства массовой информации. И стоит заметить, что СМИ действительно активно работают в данном направлении. Основная же часть населения остается не охваченной СМИ.

Для привлечения новых клиентов, пока еще не пользующихся услугами банка и не имеющих четкого представления о них, широко используется реклама. Но сама по себе реклама не несет просветительских функций, а скорее направлена на продвижение конкретного банка и его продукции. В итоге затраты банка на рекламу и продвижение своей продукции оказываются неэффективными [5].

Кроме того, Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) в организованном в сентябре этого года исследовании «Рынок банковских услуг: предпочтения россиян» выявило, что реклама не является главенствующим фактором при выборе банка. На нее ориентируются только 4% россиян, пользующихся банковскими услугами. Это еще раз подчеркивает слабую эффективность банковской рекламы.

Наиболее весомым критерием стала продолжительность работы банка на рынке (52%). При этом довольно важным для населения является то, что банк пережил кризис 1998 г. Недоверие же к рекламе подкрепляется тем фактом, что как раз наиболее рекламировавшиеся перед кризисом банки пережить его не смогли. Также важными для россиян, согласно вышеуказанному исследованию, оказались наличие государственной поддержки у банка (43%), рекомендации друзей и знакомых (31%), выгодные тарифы (26 %) и удобство месторасположения отделений банка (24%).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что у вкладчиков по-прежнему сильна вера в государственные компании. Боязнь потерять свои средства заставляет их обращаться в самые надежные, по их мнению, структуры – государственные.

В то же время становится ясно, что большая часть населения не слышала или не имеет четкого представления о Системе страхования вкладов (ССВ). Хотя именно ССВ, широко освещавшаяся в СМИ, была призвана повысить доверие граждан к банковской системе в целом и коммерческим банкам, вошедшим в нее, в частности. А гарантия возврата вкладов до 700 тыс. руб. в полном объеме должна служить для большинства вкладчиков зеленым светом на пути в любой из банков–участников ССВ [6].

Рекомендации друзей и знакомых, занявшие в итоге третье место, говорят о преимуществе хорошего имиджа среди населения над активной рекламой. Здесь вступает в действие так называемое сарафанное радио. Люди, воспользовавшиеся услугой банка, дают положительные отзывы своим друзьям и знакомым, которые также с легкой душой несут свои накопления в уже проверенный банк.

Четвертое и пятое места показателей «выгодные тарифы» и «удобство месторасположения отделений банка» являются ярким свидетельством того, что клиент сейчас больше заботится о сохранности своих средств, для вложения потом и кровью заработанных денег подбирает организацию, в которой в наибольшей степени уверен. Доходность и удобство, как мы видим, оказываются менее значимыми.

Складывается ситуация, когда банки делают все возможное и невозможное, чтобы предложить интересные продукты и услуги и сделать их еще более привлекательными для населения за счет связки между собой. Примером может служить один из российских банков, в котором при открытии вклада, пластиковую карту дают бесплатно, а вместе с ней предоставляют возможность пользоваться банковской ячейкой целый месяц также на безвозмездной основе. Однако простые граждане не в состоянии оценить все эти старания. И все из-за боязни совершив ошибку при выборе продукта, из-за недостаточного понимания его сути, нежели в отсутствии интереса к данной услуге в принципе.

Ярко проявляющаяся ныне тенденция к повышению конкуренции в сфере банковского ритейла заставляет банки вести активную работу не только в направлении расширения и разработки продуктовых линеек, но и в направлении более качественного и понятного способа продвижения своих услуг на рынок.

Итак, для успешного продвижения своего предложения банку необходимо определиться с целевыми группами для каждого вида продуктов. Каковы критерии выбора сегментов?

- Определение потенциала и размера сегмента – значительная численность потребителей или их высокая покупательная способность. В то же время банк может выбрать для себя работу на «узком» сегменте, сформировав «нишевое» предложение.
- Опознаваемость – сегмент должен быть измерим, а составляющие его потребители предсказуемы в своем покупательском поведении.
- Отношение к коммуникации (доступность) – у потребителей должен быть свободный доступ к информации о параметрах продуктового предложения банка, равно как и территориальная доступность к отделениям банка.
- Размер и возможности роста сегмента – при формировании продуктового предложения банку необходимо оценить потенциал роста выбранного сегмента аудитории, его перспективность в будущем.
- Прибыльность сегмента.

- Существующая и потенциальная конкуренция на данном сегменте [7].

В заключение можно сказать, что розничный банковский бизнес находится на пике своего развития и требует внимания со стороны банковского руководства, принятия новых решений для того, чтобы получить максимальную прибыль от продажи розничных продуктов. Основная тенденция на рынке – это постоянное улучшение качественных характеристик обслуживания.

### **Литература**

1. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: розничный бизнес: Учеб. пособие / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: КноРус, 2011.
2. Маркова О.М. Коммерческие банки и их операции: Учеб. пособие для вузов / О.М. Маркова, Л.С. Сахарова, В.Н. Сидоров. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2010.
3. Состояние банковского сектора Российской Федерации в 2011 г. – М.: Банк России, 2012.
4. Статистика Центрального банка РФ // URL: <http://www.cbr.ru>
5. Текущее состояние рынка розничных финансовых услуг // URL: <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part7/2/>
6. Bankir.Ru / Информационное агентство // URL: <http://bankir.ru>
7. Разработка философии «Банка будущего» // URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/21/1617>

---

## **Особенности взаимоотношений Союза ССР и союзных республик в планово-бюджетной сфере в деятельности постоянных комиссий Верховного Совета СССР XI созыва (1986–1989)**

---

**А.Ю. Климанов**

В статье рассматриваются проблемы урегулирования бюджетных отношений Союза ССР и союзных республик на уровне Верховного Совета СССР во второй половине 1980-х гг. Исследуются вопросы, связанные с реализацией прав союзных республик в социально-экономической сфере в условиях экономической регионализации народно-хозяйственного комплекса страны.

*Ключевые слова:* планово-бюджетные комиссии Верховного Совета СССР, бюджетный кризис, субъекты федерации, союзно-республиканские противоречия, регионализация общесоюзной экономики.

Важнейшим фактором, определившим новые подходы в вопросах планирования развития народно-хозяйственного комплекса в исследуемый период, стал курс на ускорение социально-экономического развития и последующие экономические новации в контексте совершенствования управления экономикой Союза ССР. Изменения в экономической жизни страны не просто отражались на отдельных аспектах планово-бюджетных взаимоотношений Союза ССР и союзных республик, но формировали новую модель таких отношений. Суть новых подходов в планировании в этот период заключалась в стремлении уйти от жесткой регламентации всей хозяйственной деятельности, увеличить самостоятельность республиканских органов управления в принятии решений по социально-экономическим вопросам.

В докладе председателя Совета министров СССР Н.И. Рыжкова о государственном плане экономического и социального развития СССР на XII пятилетку отличительной чертой концепции плана развития страны было названо «усиление социальной направленности в развитии экономики». На фоне накопившихся проблем в социальной сфере усилия государства по активизации мероприятий социальной направленности выглядели вполне логично: 500 млрд руб. – половину всех инвестиций в народное хозяйство – предполагалось направить на развитие социальной сферы. Тем самым преодолевался «остаточный» принцип финансирования социального сектора.

В докладе министра финансов СССР Б.И. Гостева в 1986 г. приводились конкретные параметры финансирования социальной программы на 1987 г. С превышением плановых значений на этот год пятилетки увеличивалась заработка плата рабочих, служащих и колхозников. Инвестиции на нужды развития науки, образования, здравоохранения, культуры и спорта, а также на государственное социальное обеспечение и социальное страхование возрастили до 143,3 млрд руб. (больше расходов на эти цели, чем в 1986 г., на 11,5 млрд руб.). Аналогичные показатели на 1988 и 1989 гг. составили соот-

ветственно 153,5 млрд руб. (увеличение по сравнению с предыдущим годом на 9,1%) и 163,5 млрд руб. (соответствующее увеличение на 6,5%).

Успешная реализация социально ориентированных масштабных проектов зависела от возможности государства провести мобилизацию ресурсов и значительных финансовых средств. В конце 1980-х гг. финансово-бюджетная проблематика в содержании союзно-республиканских отношений вышла на первый план, поэтому имеет смысл подробнее осветить общую канву событий, предшествовавших нарастанию кризиса финансовой системы страны.

К середине 1980-х гг. государственный бюджет страны находился в предкризисном состоянии. В течение долгих лет бюджетные проблемы нарастили из-за тяжелой ситуации в производственном секторе. По данным Б.И. Гостева, в 1986 г. неправлялись с планом прибыли более 30% предприятий Минтяжмаша СССР, каждое четвертое предприятие Минхиммаша СССР, Минуглепрома СССР, Минстанкпрома СССР, Минстройматериалов СССР, каждое пятое – Минэлектротехпрома СССР и Минавтопрома СССР. В министерстве легкой промышленности СССР насчитывалось 41,3% таких предприятий. В системе директивной, затратной экономики крайне медленно происходила интенсификация производства, превалировали принципы достижения количественных, объемных показателей «любой ценой», недостаточное внимание уделялось финансово-экономическим результатам.

Кризисные тенденции в бюджетной сфере усугубились вследствие изменения конъюнктуры цены на нефть в 1985–1986 гг., в результате чего резко сократились валютные поступления по важнейшей статье экспорта. (Из-за падения цены на нефть с 30 до 12 долл. за баррель внешнеторговый оборот страны уменьшился на 10 %, потери бюджета оценивались в 14 млрд руб.) Авария на Чернобыльской АЭС также потребовала огромных финансовых затрат (речь шла о 8 млрд долл.).

Принятие системных решений по реформированию экономики связывается с проведением июньского (1987) пленума ЦК КПСС, на котором была сформулирована «концепция экономической реформы». Краеугольным камнем экономических преобразований было объявлено предприятие как ключевое производственное звено в хозяйственной иерархии. Практическим выражением этой политики стало принятие Закона о государственном предприятии. Принятию закона предшествовало проведение экономического эксперимента, который осуществлялся с начала 1984 г. на ряде промышленных предприятий союзного и республиканского подчинения. Сутью эксперимента был поиск механизма «оптимального сочетания плановой экономики и экономической самостоятельности товаропроизводителя». На базе реального хозрасчета, увеличения самостоятельности в вопросах планирования, полной самостоятельности в использовании фонда заработной платы отдельные передовые предприятия смогли существенно увеличить эффективность производства.

Одним из важнейших положений Закона о госпредприятии стало введение «государственного заказа», включавшего лишь часть производимой предприятием продукции. Остальную продукцию предприятия должны были реализовывать сами на основе прямых договоров. Так предполагалось стимулировать формирование элементов рыночного регулирования. Однако сразу же возникли серьезные противоречия между расширявшимися правами первичных производственных единиц и общей директивной системой планирования, снабжения и распределения. Самостоятельный поиск предприятиями потребителей готовой продукции крайне осложнялся из-за отсутствия посреднической инфраструктуры, опыта налаживания прямых производственных связей. (В связи с реализацией закона Н.И. Рыжков отмечает, что «невероятно трудноказалось переходить от жестко распределительной системы на прямые нерегулируемые связи».)

Изменилась и внутренняя система управления предприятием, в частности, вводилась выборность его руководителей. «Производственная демократия» не могла не сказываться на эффективности принимаемых решений, приводила к экономическому популизму. Вместо стратегических инвестиционных решений происходила максимизация доли прибыли на нужды потребления. Среди последствий реализации закона исследователи выделяют серьезное ослабление контроля со стороны центральных планирующих органов за расходованием предприятиями финансовых средств и общее «резкое падение эффективности иерархически организованного процесса принятия хозяйственных решений».

Еще в октябре 1986 г. серьезной заявкой на грядущую дестабилизацию и кризис всей финансовой системы стало выступление министра финансов СССР Б.И. Гостева на пленарном заседании планово-бюджетных комиссий Совета Союза и Совета национальностей Верховного Совета (далее – ВС) СССР. Данные из доклада министра финансов страны свидетельствовали о бюджетном прорыве в 10 млрд руб.

Падение платежей в бюджет напрямую отражалось на динамике союзно-республиканских отношений. Первый заместитель министра финансов СССР В.Г. Пансков сообщал депутатам комиссии по экономическому и социально-му развитию союзных республик палат ВС СССР в 1988 г., что в результате увеличения доли прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий и объединений в связи с их переходом на полный хозрасчет и самофинансование, поступление по этому источнику в бюджеты союзных республик за 9 месяцев 1988 г. было ниже запланированного на 5,2%. В том же году советы министров Азербайджанской ССР, Армянской ССР, Грузинской ССР, Казахской ССР, Узбекской ССР, Украинской ССР просили союзное правительство об установлении им плановой денежной эмиссии на 1989 г. Предложение было отклонено Советом министров СССР. Этот момент весьма показателен: дестабилизация финансовой системы оказывала существенное влияние на расстановку акцентов в союзно-республиканских отношениях.

Бюджетные затруднения побуждали союзные республики выступать с предложениями, объективно расшатывающими основы единого общесоюзного хозяйства.

В годы XII пятилетки в связи с усилением социальной направленности планов существенно возросли расходы на финансирование социально-культурных мероприятий непосредственно в бюджетах союзных республик. При этом расходные статьи республиканских бюджетов на указанные нужды постоянно перевыполнялись. При характеристике государственных бюджетов союзных республик на 1989 г. в комиссии по экономическому и социальному развитию союзных республик палат ВС СССР первый заместитель министра финансов СССР В.Г. Панков отмечал увеличение общих расходов на финансирование социально-культурного блока за четыре года XII пятилетки на 40%, что в 1,8 раза превышало задания пятилетнего плана. Такие масштабные расходы не коррелировали с объемом финансовых поступлений.

На 1988 г. из-за ограниченных возможностей союзного бюджета по сбалансированию доходов союзных республик Министерство финансов «в качестве вынужденной меры» предусмотрело республикам задание «дополнительно изыскать в 1988 г. в процессе исполнения плана и бюджета 6,3 млрд руб.». То, что в 1987 г. было названо «вынужденной мерой», в следующем, 1988 г. явилось констатацией полномасштабного финансового кризиса. Дефицит бюджета на 1989 г. составил 36,3 млрд руб. (7,3% к объему бюджета). Ранее весь бюджетный дефицит был сосредоточен в союзном бюджете, поэтому в отличие от государственного бюджета страны в целом бюджеты союзных республик исполнялись в 1988 г. по доходам на 100,5%, а по расходам – на 99,7%.

В выступлении Б.И. Гостева о государственном бюджете СССР на 1989 г. на пленарном заседании планово-бюджетных комиссий Совета Союза и Совета национальностей ВС СССР говорилось, что «в целях повышения ответственности союзных республик за финансовое оздоровление народного хозяйства *в их бюджетах* (выделено мной. – А. К.) на 1989 г. предусматривалась мобилизация финансовых ресурсов в размере более 11 млрд руб. для равномерного покрытия недостатков финансовых ресурсов по всем звеньям бюджетной системы». Министр финансов страны прямо говорил о «перекладывании» части бюджетного дефицита на союзные республики.

Нараставший финансовый кризис весьма ярко отразился на содержательной стороне обсуждения планово-бюджетных вопросов в комиссии по экономическому и социальному развитию союзных республик палат ВС СССР в 1987–1988 гг.

Предписание союзного Минфина о покрытии части бюджетного дефицита в 1989 г. за счет республиканских доходов встретило весьма прохладную реакцию со стороны республиканских руководителей. Суммы дополнительных поступлений в бюджеты союзных республик были завышены и на 1988, и на 1989 гг. Все без исключения республиканские руководители заяв-

ляли на заседаниях комиссии по экономическому и социальному развитию союзных республик палат ВС СССР о невозможности выполнить задания по изысканию дополнительных финансовых средств в определенном объеме.

Из выступления министра финансов РСФСР А.А. Бобровникова следовало, что поступления в республиканский бюджет в 1988 г. ожидались с дефицитом в 845 млн руб. План прибыли по предприятиям Госагропрома не выполнялся на 449 млн руб., по Минтекстильпрому РСФСР – на 294 млн руб., по Минлегпрому РСФСР – на 102 млн руб. Выполнение отчислений по налогу с оборота по территории республики ожидалось на 91,3%. Для покрытия 11,2 млрд руб. дефицита союзного бюджета от РСФСР планировалось получить 6,4 млрд руб. Это предполагало перевыполнение государственного бюджета республики, установленного на 1989 г. в объеме 126,6 млрд руб., на 12–13%, что было совершенно нереально.

Министр финансов Украинской ССР сообщал о планируемом дефиците республиканского бюджета на 1989 г.: превышение расходов над доходами ожидалось в сумме 1,6 млрд руб. Участие в компенсации союзного дефицита «не представлялось возможным».

В прибалтийских республиках стабильное выполнение доходных показателей республиканских бюджетов было главным образом связано с систематическим выполнением и перевыполнением производственных программ предприятиями и объединениями высокорентабельных отраслей промышленности, расположеными в республиках. Но в новых условиях, в преддверии территориального хозрасчета, руководители финансовых ведомств прибалтийских республик резко негативно отзывались о планах привлечения республиканских ресурсов для решения общесоюзных проблем. «В условиях проведения эксперимента по отработке механизма формирования государственного бюджета Латвийской ССР на основе самофинансирования», министр финансов республики требовал совершенно исключить дополнительный взнос республики в размере 163 млн руб. на покрытие общегосударственного дефицита (государственный бюджет республики был выполнен по доходам в 1988 г. на 104,2%).

Министр финансов Литовской ССР обосновывал нереальность изыскания дополнительной суммы в размере 200 млн руб. ежегодными сверхплановыми поступлениями в бюджет республики не более 30 млн руб. Но здесь важны прозвучавшие в выступлении акценты. Требование снятия «ничем не обоснованного взноса» объяснялось в первую очередь тем, что задание союзного Минфина находилось в противоречии с движением экономики республики в сторону регионализации.

Наиболее прозрачно эту тенденцию выразили представители республиканских хозяйственных органов Эстонии – республики, инициировавшей идеи «самохозяйственной» экономики. «По нашим сегодняшним соображениям, республика в отношении с союзным бюджетом будет выступать как единое целое, она будет вносить часть создаваемого ею национального про-

дукта в общий бюджет, например, на основе нормативов, утвержденных Верховным Советом СССР». Так же, как и в Латвии и Литве, эстонские представители объясняли нецелесообразность привлечения республиканских средств для покрытия дефицита союзного бюджета подготовкой Эстонии к переходу на территориальный хозрасчет.

В последние годы деятельности ВС СССР 11-го созыва именно представители прибалтийских республик внесли новую тональность в обсуждение планово-бюджетных вопросов в комиссии по союзовым республикам. В предыдущий период, до начала социально-экономических преобразований, попытки повлиять на выделение дополнительных ресурсов и ассигнований союзовым республикам выражались в форме различных бюрократических согласований республик с союзовым Центром. Одной из форм таких согласований в рамках общей управлеченческой системы являлась планово-бюджетная процедура в постоянных комиссиях ВС СССР.

В конце 1980-х гг. на фоне ослабления административного пресса со стороны союзного Центра в выступлениях представителей Латвии, Литвы и Эстонии прослеживается эволюция традиционных обращений союзных республик к общесоюзовым органам управления. Принципиальным лейтмотивом у представителей Прибалтики становится подчеркнутое внимание к хозяйственным особенностям своего региона как исходному условию в определении методов реформирования республиканской экономики.

Проводилась и общая идея о том, что союзная экономика должна восприниматься не как единая экономическая система, но как сумма республиканских производственных комплексов. Таким образом, открывалось качественно новое направление в осмыслении перспектив взаимодействия союзных республик и Союза ССР, по сути – совершенно новое понимание сущности союзно-республиканской социально-экономической политики. Важность приведенного замечания заключается в том, что такие подходы к реформированию союзно-республиканских отношений, пожалуй, впервые были официально продемонстрированы на уровне союзного Верховного Совета.

Практика планово-бюджетного обсуждения вопросов социально-экономического развития союзных республик в ВС СССР позволяет сделать некоторые предварительные обобщения.

В годы XII пятилетки при рассмотрении планово-бюджетных вопросов прослеживаются две противоречивые тенденции. С одной стороны, обсуждение социально-экономических тем стало строиться на основе поиска вариантов экономического стимулирования и совершенствования схемы управления народно-хозяйственным комплексом. В этот период союзные республики начинают восприниматься не только как составные части единого хозяйства, но и как субъекты хозяйствования, имеющие собственную логику развития и свои экономические интересы. Но, с другой стороны, на фоне нарастающих кризисных явлений в экономике страны реализация самостоятельных прав союзных республик в социально-экономической сфере стала принимать

формы экономической регионализации. Возросшие полномочия управленческих органов союзных республик в решении социально-экономических вопросов не сопровождались последовательной экономической политикой по определению места и роли центральных структур в новой системе экономической деятельности. Отсутствие комплексности и согласованности в действиях на различных «этажах» управленческой системы усугублялось неудачными попытками встроить отдельные экономические, рыночные элементы в инородную хозяйственную среду.

В таких условиях произошло фактически одностороннее смещение акцентов в сфере планирования и в бюджетных отношениях в сторону субъектов федерации – союзных республик, что объективно размывало понятие единого хозяйственного комплекса и общесоюзной экономической базы. По материалам работы планово-бюджетных и других комиссий ВС СССР четко видно, как параллельно с расширением полномочий субъектов хозяйствования в территориальном преломлении, в первую очередь субъектов федерации Союза ССР, утрачивалась общая управляемость экономикой страны как единой системой.

В 1987–1988 гг. в выступлениях представителей планирующих и финансовых органов союзных республик в комиссии по экономическому и социальному развитию союзных республик палат ВС СССР отразилась известная фрагментация хозяйственной жизни в стране. Изменилась общая логика развития союзных республик в рамках пока еще единого народно-хозяйственного комплекса страны. В условиях определенной либерализации хозяйственной системы на смену единобразию и унификации в развитии экономики на первое место выдвинулись республиканские приоритеты. Эти приоритеты для разных союзных республик выглядели весьма различно. На фоне нарастающих признаков системного экономического кризиса понимание путей и способов решения социально-экономических проблем не отличалось единообразием. (В предложениях подкомиссии по экономическому и социальному развитию союзных республик по Государственному плану экономического и социального развития СССР на 1989 г. по разделу «Экономическое и социальное развитие союзных республик» констатировалось, что «не выходят на задания пятилетнего плана» по темпам прироста национального продукта РСФСР, Узбекская ССР, Казахская ССР и Грузинская ССР, по темпам роста промышленного производства – РСФСР, Казахская ССР и Грузинская ССР, по темпам роста продукции сельского хозяйства – Узбекская ССР, Грузинская ССР, Азербайджанская ССР, по темпам роста производительности труда – РСФСР, Казахская ССР, Грузинская ССР, Азербайджанская ССР. Среднегодовой прирост ВВП в целом по стране упал в XII пятилетке до 2,4% по сравнению с 3,7% в 1981–1985 гг., прирост промышленной продукции составлял в 1986–1989 гг. 2,5% в год по сравнению с 3,6% в предшествующей пятилетке, прирост производительности труда – соответственно – 1,5% вместо 2,7%.)

Проявления системного экономического кризиса конца 1980-х гг. оказалось трудно минимизировать при помощи структур высшего органа представительной власти Союза ССР. С началом экономических преобразований во второй половине 1980-х гг. в выступлениях республиканских представителей в ходе планово-бюджетной процедуры получили отражение наиболее острые темы союзно-республиканских отношений, которые с каждым годом проявлялись все острее. Однако рекомендации постоянных комиссий не приобрели новое качество, не стали документами, содержащими конкретные варианты совершенствования социально-экономической федеративной политики.

Поиск диапазона таких вариантов был тем более актуален, поскольку социально-экономическая обстановка в стране стремительно ухудшалась и на этом фоне происходила если не дезинтеграция, то регионализация союзной экономики. Но у депутатов Верховного Совета не было и не могло быть опыта реального парламентского обсуждения важнейших экономических документов. Конституционные структуры Верховного Совета оказалось невозможно эффективно использовать для полноценного и принципиального обсуждения социально-экономического курса с целью сглаживания союзно-республиканских противоречий на ранней стадии экономического кризиса, до выхода на сцену политического фактора, по поиску конструктивных решений трудных социально-экономических проблем.

## Литература

1. Пятая сессия Верховного Совета СССР (11-й созыв) / Стенографический отчет. – М., 1986.
2. Шестая сессия Верховного Совета СССР (11-й созыв) / Стенографический отчет. – М., 1986.
3. Восьмая сессия Верховного Совета СССР (11-й созыв) / Стенографический отчет. – М., 1987.
4. Материалы Государственного архива Российской Федерации (ГА РФ).
5. Абалкин Л.И. Трудный перевал / Обратного хода нет. – М., 1989.
6. О коренной перестройке управления экономикой: Сборник документов. – М., 1987.
7. Рыжков Н.И. Десять лет великих потрясений. – М., 1995.
8. Ясин Г.Е. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. – М., 2003.
9. Синельников С. Бюджетный кризис в России. – М., 1995.
10. Сабуров Е.Ф. Реформы в России: первый этап. – М., 1997.
11. Очерки экономических реформ. – М., 1993.

---

## **Исследование динамики текущей ликвидности банка**

---

**О.Ю. Худякова, М.Ш. Уракчеев**

В работе с использованием эконометрического инструментария построены модели текущей ликвидности банка в зависимости от нескольких факторов. Исследована динамика текущей ликвидности при изменении каждого из факторов. Проведен анализ бета-коэффициентов и дельта-коэффициентов модели, а также средней эластичности по каждому фактору. Модель позволяет корректировать деятельность банка с точки зрения повышения текущей ликвидности.

*Ключевые слова:* эконометрическая модель, текущая ликвидность банка, эффективная деятельность банка, эффективное управление, оценка ликвидности.

Объективная оценка уровня ликвидности банка и эффективное управление ею относятся к наиболее важным аспектам деятельности коммерческого банка. Для того, чтобы своевременно проводить платежи, возвращать средства с депозитных счетов, отвечать по другим обязательствам, банк должен уделять большое внимание поддержанию ликвидности. Эта проблема занимает одно из ведущих мест в банковском менеджменте.

Целью данной работы является исследование динамики текущей ликвидности банка А с использованием эконометрического инструментария. Построение эконометрической модели позволяет провести глубокий анализ экономического процесса и сделать серьезные выводы, используемые в практической деятельности предприятия [1]. Такая модель учитывает комплекс взаимосвязанных экономических показателей, при этом все они рассматриваются в динамике [2].

Моделирование динамики текущей ликвидности кредитной организации проведем на основе данных банка А за период январь 2012 – январь 2013 по следующим показателям: величина чистой текущей ликвидности ( $Y$ , руб.), кредиты коммерческим организациям ( $X_1$ , руб.), кредиты физическим лицам ( $X_2$ , руб.), капитал и фонды ( $X_3$ , руб.), депозиты коммерческих организаций ( $X_4$ , руб.), депозиты физических лиц ( $X_5$ , руб.), просроченные кредиты и проценты ( $X_6$ , руб.), клиентская база ( $X_7$  ед.).

Результаты расчетов значений матрицы парных коэффициентов корреляций (табл. 1) по всем исследуемым факторам показывают, что корреляция между величиной чистой текущей ликвидности и факторами: кредиты коммерческих организаций, кредиты физических лиц, просроченные кредиты и проценты является отрицательной, то есть с ростом фактора ликвидность снижается, а между чистой ликвидностью и остальными факторами – положительной.

По силе влияния корреляционная связь между ликвидностью и клиентской базой является заметной (или существенной), во всех остальных случаях – очень слабой.

Таблица 1

**Матрица парных коэффициентов корреляций**

	<i>Y</i>	<i>X1</i>	<i>X2</i>	<i>X3</i>	<i>X4</i>	<i>X5</i>	<i>X6</i>	<i>X7</i>
<i>Y</i>	1							
<i>X1</i>	-0,060	1						
<i>X2</i>	-0,105	0,920	1					
<i>X3</i>	0,070	0,959	0,913	1				
<i>X4</i>	0,068	0,695	0,692	0,675	1			
<i>X5</i>	0,087	0,913	0,872	0,958	0,498	1		
<i>X6</i>	-0,098	0,962	0,943	0,958	0,711	0,905	1	
<i>X7</i>	0,646	0,661	0,583	0,697	0,492	0,656	0,586	1

Матрица межфакторных корреляций свидетельствует о наличии мультиколлинеарности переменных. Большинство факторов попарно являются линейно зависимыми, такие факторы не могут одновременно входить в адекватную регрессионную модель. В модель может войти не более двух факторов, поскольку объем выборки равен 13.

Разброс данных и единицы измерения данных различны, в связи с этим для построения модели необходимо перейти от естественных переменных к стандартизованным.

Построим все возможные двухфакторные регрессионные модели, не содержащие линейно зависимых факторов, в стандартизованном виде (табл. 2) и выберем наилучшие, учитывая значимость параметров и уравнения в целом, а также коэффициент детерминации. Таких моделей оказалось всего пять. Коэффициенты регрессий показывают, что во всех уравнениях наибольшее влияние на результат *Y*, причем положительное, оказывает фактор *x7* (клиентская база). Второй фактор модели оказывает меньшее влияние, и к тому же отрицательное. Каждую из выбранных моделей можно использовать для оптимизации динамики текущей ликвидности банка.

Перейдем к уравнениям регрессии в естественной форме, соответствен но адекватным моделям в стандартизованной форме, определив естественные коэффициенты по стандартизованным (табл. 3).

Бета-коэффициенты показывают, на какую часть величины среднеквадратического отклонения (СКО) меняется среднее значение зависимой переменной с изменением независимой переменной на одно СКО при фиксированном на постоянном уровне значении остальных независимых переменных. Эти коэффициенты позволяют сравнивать относительный вклад каждой независимой переменной в предсказание зависимой переменной.

Наибольший относительный вклад в предсказание результата *Y* вносит фактор клиентская база, а наименьший – депозиты физических лиц.

При изменении каждого из факторов *x7*, *x1*, *x3*, *x2*, *x6*, *x5* на одно СКО чистая текущая ликвидность изменится соответственно на 1, 217; -0,865; -0,738; -0,73; -0,725; -0,59 своего СКО (табл. 4).

**Таблица 2**

**Двухфакторные регрессионные модели  
в стандартизованном масштабе**

Уравнение регрессии в стандартизованном виде	t-статистика параметра регрессии	Значение F-статистики	Коэффициент детерминации R <sup>2</sup>	Примечание
1) TY=-0,865*TX <sub>1</sub> +1,217*TX <sub>7</sub>	t <sub>x1</sub> = -5,359 t <sub>x7</sub> = 7,543	7,32*10 <sup>-5</sup>	0,839	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 83,5 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.
2) TY=-0,730*TX <sub>2</sub> +1,071*TX <sub>7</sub>	tx2= -4,093 tx7= 6,007	0,0004	0,768	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 76,8 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.
3) TY=-0,738*TX <sub>3</sub> +1,160*TX <sub>7</sub>	tx3= -3,198 tx7= 5,024	0,001	0,698	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – незначимо. 69,8 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.
4) TY=-0,590*TX <sub>5</sub> +1,033*TX <sub>7</sub>	tx5= -2,386 tx7= 4,175	0,006	0,616	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 61,6 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.
5) TY=-0,725*TX <sub>6</sub> +1,071*TX <sub>7</sub>	tx6= -4,005 tx7= 5,912	0,0005	0,762	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 76,2 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.

Таблица 3  
**Адекватные двухфакторные регрессионные модели  
 в стандартизованной и естественной форме**

Уравнение регрессии в стандартизованном виде	$\beta$ - коэффициенты	$b$ – коэффициенты	Уравнение регрессии в естественной форме
1) $TY = -0,865 * TX_1 + 1,217 * TX_7$	$\beta_1 = -0,865$ $\beta_2 = 1,217$	$b_1 = -0,358$ $b_2 = 1,035$ $a = -1174083,42$	$Y = -1174083,42 - 0,358 * X_1 + 1,035 * X_7$
2) $TY = -0,730 * TX_2 + 1,071 * TX_7$	$\beta_1 = -0,730$ $\beta_2 = 1,071$	$b_1 = -1,212$ $b_2 = 0,911$ $a = 1335925,353$	$Y = 1335925,353 - 1,212 * X_2 + 0,911 * X_7$
3) $TY = -0,738 * TX_3 + 1,160 * TX_7$	$\beta_1 = -0,738$ $\beta_2 = 1,160$	$b_1 = -0,991$ $b_2 = 0,986$ $a = -2643907,15$	$Y = -2643907,15 - 0,991 * X_3 + 0,986 * X_7$
4) $TY = -0,590 * TX_5 + 1,033 * TX_7$	$\beta_1 = -0,590$ $\beta_2 = 1,033$	$b_1 = -0,382$ $b_2 = 0,878$ $a = -1825765,47$	$Y = -1825765,47 - 0,382 * X_5 + 0,878 * X_7$
5) $TY = -0,725 * TX_6 + 1,071 * TX_7$	$\beta_1 = -0,725$ $\beta_2 = 1,071$	$b_1 = -4,083$ $b_2 = 0,911$ $a = -3033905,65$	$Y = -3033905,65 - 4,083 * X_6 + 0,911 * X_7$

Таблица 4  
**Ранжировка факторов по бета-коэффициентам**

Фактор	X7	X1	X3	X2	X6	X5
Бета-коэффициент	$\beta_2 = 1,217$	$\beta_1 = -0,865$	$\beta_1 = -0,738$	$\beta_1 = -0,730$	$\beta_1 = -0,725$	$\beta_1 = -0,590$
Модель	1	1	3	2	5	4

Для характеристики относительной силы влияния факторов на результат произведем расчет средних коэффициентов эластичности по каждому фактору для всех уравнений регрессии (табл. 5).

С увеличением значения фактора  $x_7$  на 1% от его среднего уровня чистая текущая ликвидность согласно модели 1 увеличивается на 4,3% от своего среднего уровня, при росте фактора  $x_1$  на 1% от среднего значения ликвидность уменьшается на 2,7% от среднего уровня. При этом сила влияния фактора  $x_7$  (клиентская база) оказалась больше, чем сила влияния фактора  $x_1$  (кредиты коммерческих организаций).

**Таблица 5**  
**Расчет эластичности регрессионных моделей по каждому фактору**

Модель	Эластичность по первому фактору	Эластичность по фактору клиентская база	Примечание
1	$\bar{\epsilon}_{x1} = -2,695$	$\bar{\epsilon}_{x7} = 4,305$	Зависимость эластична по двум факторам
2	$\bar{\epsilon}_{x2} = -3,482$	$\bar{\epsilon}_{x7} = 3,789$	Зависимость эластична по двум факторам
3	$\bar{\epsilon}_{x3} = -1,727$	$\bar{\epsilon}_{x7} = 4,1$	Зависимость эластична по двум факторам
4	$\bar{\epsilon}_{x5} = -1,703$	$\bar{\epsilon}_{x7} = 3,651$	Зависимость эластична по двум факторам
5	$\bar{\epsilon}_{x6} = -1,213$	$\bar{\epsilon}_{x7} = 3,789$	Зависимость эластична по двум факторам

С ростом значения фактора клиентская база на 1% от его среднего уровня чистая текущая ликвидность согласно модели 4 увеличивается на 3,8% от своего среднего уровня, согласно модели 6 увеличивается на 4,1%, согласно модели 9 увеличивается на 3,7%, согласно модели 10 увеличивается на 3,8% от своего среднего уровня, при этом сила влияния фактора  $x_7$  (клиентская база) оказалась больше, чем сила влияния каждого второго модели.

Таким образом наибольшей эластичностью обладает результат  $Y$  по фактору  $x_7$  (клиентская база) в модели 1, наименьшей по фактору  $x_6$  в модели 10 (табл. 6).

**Таблица 6**  
**Ранжирование факторов по абсолютной величине коэффициента эластичности**

Фактор	$X_7$	$X_2$	$X_1$	$X_3$	$X_5$	$X_6$
Коэффициент эластичности	$\bar{\epsilon}_{x7}=4,305$	$\bar{\epsilon}_{x2}=-3,482$	$\bar{\epsilon}_{x1}=-2,695$	$\bar{\epsilon}_{x3}=-1,727$	$\bar{\epsilon}_{x5}=-1,703$	$\bar{\epsilon}_{x6}=-1,213$
Модель	1	2	1	3	4	5

Ранжировка факторов позволяет воспользоваться для прогноза той моделью, которая позволяет учесть влияние факторов на результат наилучшим образом. В данном случае модель 1 – наиболее эффективная.

Доля влияния конкретного фактора в суммарном влиянии всех факторов показывает величина дельта-коэффициентов.

Анализ дельта-коэффициентов (табл. 7) показывает, что наибольшая доля чистой текущей ликвидности из двух анализируемых факторов каждой модели может быть обеспечена развитием такого фактора как клиентская база.

**Таблица 7**  
**Дельта-коэффициенты адекватных двухфакторных моделей**

Номер модели	Факторы модели	Дельта-коэффициенты
Модель 1	X1 и X7	Δ1= 0,062 Δ2=0,932
Модель 2	X2 и X7	Δ1=0,099 Δ2=0,901
Модель 3	X3 и X7	Δ1=-0,074 Δ2=1,074
Модель 4	X5 и X7	Δ1=-0,083 Δ2=1,083
Модель 5	X6 и X7	Δ1=0,092 Δ2=0,908

На основании частных коэффициентов эластичности и дельта-коэффициентов можно судить о резервах роста чистой текущей ликвидности, которые заложены в том или ином факторе.

На основе построенных адекватных моделей осуществим прогноз на три месяца по основным финансовым показателям банка. Используем для этого временные тренды факторов кредиты коммерческим организациям, кредиты физическим лицам, капитал и фонды, клиентская база, построенные в редакторе Excel.

Динамика величины капитала и фондов за исследуемый период восходящая, хорошо описывается линейным трендом (коэффициент детерминации 0,9462) (табл. 8). Прогноз по такому тренду на три месяца будет достаточно точным.

**Таблица 8**  
**Временные ряды для факторов x1 – Кредиты коммерческим организациям, x2 – Кредиты физическим лицам, x3 – Капитал и фонды, x7 – Клиентская база**

Уравнение регрессии	t-статистика параметра регрессии	Значение F-статистики	Коэффициент детерминации R <sup>2</sup>	Примечание
1) X <sub>1</sub> =11775394,92+388187,989*T	t <sub>a</sub> = 51,837 t <sub>b</sub> = 13,564	3,27*10 <sup>-8</sup>	0,946	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 94,6 % вариации переменной x1 объясняется построенным уравнением.

2) $X_7 = 7179210 + 118321,6 \cdot T$	ta= 19,462 tb= 2,546	0,0027	0,371	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 37,1 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.
3) $X_2 = 4871906038 + 94380,478 \cdot T$	ta= 64,420 tb= 9,906	$8,13 \cdot 10^{-7}$	0,899	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 89,9 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.
4) $X_3 = 2518611 + 119685,5 \cdot T$	ta= 36,863 tb= 13,904	$3,53 \cdot 10^{-8}$	0,946	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 94,6 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.
5) $X_5 = 6920755,423 + 237774,302 \cdot T$	ta= 31,775 tb= 8,665	$3,03 \cdot 10^{-6}$	0,872	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 87,2 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.
6) $X_6 = 370168,2 + 28838,97 \cdot T$	ta= 28,610 tb= 17,692	$1,98 \cdot 10^{-9}$	0,966	Оба параметра регрессии значимы, уравнение регрессии в целом – значимо. 96,6 % вариации переменной у объясняется построенным уравнением.

Активы имеют нестабильную динамику на протяжении всего периода, в качестве тренда возьмем линейный тренд. Для величины кредитного портфеля и просроченной ссудной задолженности за исследуемый период характерны восходящие тенденции, хорошо описываемые линейным трендом. Показатель клиентской базы обладает сильной волатильностью и характеризуется восходящим трендом, поэтому может быть описан линейной регрессией. Величина прибыли за исследуемый период имеет положительное значение, но сильно изменчива. Описывается линейным трендом (табл. 8).

Таблица 9

**Интерполяция факторов на 3 месяца по выбранным трендам**

Номер месяца Т	Величина фактора x1	Величина фактора x2	Величина фактора x3	Величина фактора x5	Величина фактора x6	Величина фактора x7
14	17210026,77	6193232,73	4194208	601978,583	773913,8	8835712,4
15	17598214,76	6287613,208	4313893,5	629419,510	802752,8	8954034
16	17986402,74	6381993,686	4433579	656860,437	831591,7	9072355,6

Интерполируем значения факторов x1, x2, x3, x5, x6, x7 на следующие 3 месяца (табл. 9). По полученным прогнозным значениям факторов определим текущую ликвидность банка в эти месяцы, используя адекватные двухфакторные регрессионные модели (табл. 3). Результат такого прогноза (табл. 10), за исключением прогноза по модели 4, показывает достаточно близкие друг другу значения. Текущая ликвидность незначительно, но растет.

Таблица 10

**Прогноз текущей ликвидности банка на 3 месяца**

Номер месяца Т	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5
14	1776672	1865865	1907759	5702034	1835621
15	1793181	1872463	1909702	5795438	1845580
16	1809689	1879061	1911645	5888842	1855538

Для повышения текущей ликвидности следует значительно увеличить величину клиентской базы при неизменных тенденциях всех остальных факторов. Данный прогноз позволяет убедиться в необходимости включить более действенные механизмы для обеспечения положительной динамики текущей ликвидности, а значит и надежности банка в целом.

**Литература**

- Худякова О.Ю. Эконометрическая модель в исследовательской работе экономиста или менеджера. Наука и образование в XXI веке: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 1 апреля 2013 г. В 6 частях. Часть IV. Мин-во обр. и науки – М.: «АР-Консалт», 2013 г. – 165с.
- Худякова О.Ю. Использование математических методов в условиях динамических социально-экономических систем. Материалы международной научной конференции «Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития», ч.5. Москва, МИЭП, 1-2 июня 2011 г. – 212с.

## ВОПРОСЫ ИСТОРИИ ПРАВА

---

### **Законодательство Российской империи, регулирующее ответственность за нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности**

---

**О.А. Беларёва**

В статье исследовано законодательство Российской империи, регулирующее ответственность за нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности. Автор провел сравнительный анализ Уложения о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. и Уголовного уложения 1903 г. пришел к выводу, что в Уголовном уложении 1903 г. законодатель отказался от разделения преступлений в зависимости от вида осуществляющей деятельности и объединил их в одну главу – преступления, нарушающие порядок осуществления промыслов и торговли. Диспозиции статей Уложения 1903 г. включали в себя признаки, позволяющие четко отграничить преступления, нарушающие порядок осуществления предпринимательской деятельности, от иных правонарушений.

*Ключевые слова:* преступление; нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности; Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. и Уголовное уложение 1903 г.; преступления, нарушающие порядок осуществления промыслов и торговли.

В определении истоков российского предпринимательства, основных этапов его развития следует исходить из методологической предпосылки, что предпринимательство как тип экономического поведения зародилось не одновременно с хозяйственной деятельностью человека, поэтому неверно относить к нему любую целесообразно организованную хозяйственную деятельность индивидов и общества в целом. Говоря иначе, не всякая хозяйственная деятельность является предпринимательством.

Подлинное развитие предпринимательства в России начинается с правления Екатерины II.<sup>1</sup> В период правления Александра I развитие предпринимательства продолжалось, набирая темп. Это время справедливо рассматривают как период, который «привел впоследствии к возникновению и развитию современного промышленно-производственного предпринимательства»<sup>2</sup>. Главными условиями становления и развития предпринимательства становятся государственные гарантии собственности и правовое обеспечение рынка. Именно в этот период принимается множество нормативно-правовых актов, положивших начало регулированию предпринимательской деятельности. Стоит назвать Устав о банкротстве 1800 г., Указ о вольных хлебопашцах 1803 г., Манифест «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях и преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых

---

<sup>1</sup> Галаган А.А. История предпринимательства российского. От купца до банкира. – М.: Ось-89, 1997. С. 52-53.

<sup>2</sup> Аистова Л.С. Незаконное предпринимательство. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002. С. 17.

предприятий» 1807 г., вошедший в историю как закон о товариществах. Указанный манифест установил формы частно-коллективных предпринимательских объединений<sup>3</sup>, пределы их прав и ответственность. Расширяя перечень лиц, имеющих право заниматься предпринимательской деятельностью, возможности для осуществления экономической деятельности, государство устанавливало жесткий контроль за деятельностью компаний. Согласно Положению «О компаниях на акциях» ни одна компания не могла быть учреждена без особого разрешения правительства, определялся порядок подачи просьб об учреждении компаний, рассмотрения их властями. Эти и другие нормативные акты положили начало регулированию предпринимательской деятельности. Благодаря ним «в стране были созданы минимально необходимые юридические нормы акционерного учредительства с сохранением за правительством эффективных средств воздействия на этот процесс»<sup>4</sup>.

Реформа 1861 г. положила начало новому этапу развития предпринимательской деятельности в России. Период с 1861 по 1913 гг. был самым благоприятным в развитии российского предпринимательства. Развивается и законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность. Принимаются Торговый Устав 1887 г., Устав о промышленности 1893 г., Свод законов гражданских. В этих нормативных актах закреплялось право заниматься торговой и предпринимательской деятельностью всем лицам обоего пола, как российским подданным, так и иностранцам. Однако государство, предоставляя широкую свободу предпринимательства, вместе с этим определяло и границы дозволенного. Сохранилась жесткая разрешительная система. Отдельным слоям населения было запрещено заниматься предпринимательской деятельностью. За нарушение установленных правил и запретов предусматривались различные виды ответственности, в том числе и уголовная.

Основным источником уголовно-правовых норм в XIX в. являлось Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. (в ред. 1857, 1866 и 1885 гг.). Хотя в нем не было специального раздела или главы о преступлениях и проступках в сфере экономической деятельности, в различных разделах Уложения можно найти большое количество статей, устанавливающих ответственность за преступления, которые на современном юридическом языке можно отнести к разряду экономических. В разделе VIII Уложения о наказаниях уголовных и исправительных, который назывался «О преступлениях и проступках против общественного благоустройства и благочиния», содержались

<sup>3</sup> Устанавливались два вида товариществ (торговых домов): полное товарищество и товарищество на vere. Кроме того, допускалось создание акционерных компаний («товариществ по участкам»). Как правило, в России полные товарищества складывались на базе семьи. Если же для осуществления экономических проектов привлекались средства «со стороны», такое объединение называлось товарищество на vere. Если для участия в торговых домах требовалась обязательная приписка к купеческой гильдии, то участие в акционерных обществах было всесословным (См.: Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1866 г. с дополнениями по 1-е декабря 1879 г. Составлено проф. С.-петербургского ун-та Н.С. Таганцевым. Изд. III. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича, 1880).

<sup>4</sup> Поткина И.В. Законодательное определение предпринимательской деятельности // История предпринимательства в России. – М., 1999. С. 18.

нормы, предусматривавшие уголовную ответственность за незаконное осуществление различных видов деятельности. Основанием уголовной ответственности служило занятие определенными видами деятельности без дозволения соответствующего начальства либо с нарушением правил и порядка их осуществления. Так, глава 12, называемая «О нарушениях постановлений о кредите», содержала ст. 1152, в которой устанавливалась ответственность «за открытие частного банка без дозволения правительства или без соблюдения предписанных законом для сего правил». В качестве наказания было предусмотрено закрытие такого заведения, кроме того, виновные подвергались денежному взысканию до 500 руб. Глава 13 «О нарушении уставов торговых» включала в себя статьи, предусматривавшие ответственность за нарушение постановлений о праве на торговлю, правил производства торговли, постановлений о торговых обществах, товариществах и компаниях, уставов торговых учреждений и т.д. Например, предусматривалась ответственность за производство торговли лицами, которые по закону не имеют на это права (ст. 1169). Ответственность лиц, не имеющих права осуществлять торговлю, определялась «смотря по времени, в течение которого они производили незаконную торговлю и по количеству обращавшихся в оной капиталов и товаров»<sup>5</sup>. Иными словами, размер наказания зависел от продолжительности осуществления незаконной торговли и размера оборота товаров или капитала, а не от суммы дохода, полученного в результате такой деятельности. Более строгое наказание в виде ареста сроком от 3 недель до 3 месяцев следовало за незаконную торговлю, совершенную лицами, которые «хотя и имели прежде право торговать, но впоследствии лишины она по судебному приговору»<sup>6</sup>.

Комментируя данную статью Уложения 1845 г., Н.С.Таганцев разъяснял, что «одного удостоверения того, что торговля производилась без разрешения недостаточно для применения ст. 1169. Напротив того, случаи этого рода ведаются административными местами».<sup>7</sup>

Следует отметить, что постановление о торговле без свидетельства, охранявшее, прежде всего, интересы казны и правильное поступление торговых сборов, первоначально сдержавшееся в Уложении о наказаниях в редакции 1845 г., было исключено из него в 1866 г. За это правонарушение была установлена административная ответственность (ст. 113 Положения о пошлинах за производство без надлежащего свидетельства или билета торговли или торговых действий такого рода, для производства коих необходимо иметь такие свидетельства или билеты). Кроме того, в ст. 11 и 13 Торгового устава указывались разряды лиц, которые вообще не имели права получить торговые свидетельства. С учетом этого можно сделать вывод, что уголовная ответственность

<sup>5</sup> Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1866г. с дополнениями по 1 декабря 1879 г. (составлено проф. С-Петербургского ун-та Н.С. Таганцевым). Изд. 3. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича, 1880. С.510.

<sup>6</sup> Там же.

<sup>7</sup> Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1885 г. – СПб., 1910. С. 696-698.

предусматривалась для лиц, которые не только не имели торгового свидетельства, но и не могли его получить, а также тех, кто был лишен права на торговлю по приговору суда. Под действие ст. 1169 вполне подпадала торговля лицом, которое было признано банкротом с лишением права торговли, а также принятие к себе такого лица на службу в качестве приказчика.

Отделение 4 «О нарушении постановлений о торговых обществах, товариществах и компаниях» содержало статьи, предусматривавшие ответственность за открытие какого-либо торгового общества, товарищества или компаний без разрешения правительства или без соблюдения предписанных законом правил (ст. 1197), за допуск к участию в торговле кого-либо из живущих в России, не принадлежащих к сему дому или компании (ст. 1200), за участие в торговле купеческим домом лица, не указанного в свидетельстве, выданном на торговлю (ст. 1201). Причем наказание за такие правонарушения увеличивалось в зависимости от того, в какой раз оно было совершено. При совершении подобных правонарушений в третий раз, виновный лишался права на производство торговли.

Глава 14 Уложения о наказаниях «О нарушении уставов фабричной, заводской и ремесленной промышленности» содержала ряд норм, предусматривающих ответственность за незаконное устройство фабрики, завода или мануфактуры. Надо отметить, что законодательство конца XIX в. подробно регламентировало порядок устройства промышленных и торговых заведений. Так, согласно предписаниям Устава о фабричной и заводской промышленности, Устава о строительстве содержать промышленное заведение, т.е. быть предпринимателем могло только лицо, по состоянию или званию своему имеющее право на взятие купеческого (ст. 251 Устава о промысловом налоге) или промыслового свидетельства (ст. 262 Устава о промысловом налоге). Исключение составляли случаи содержания заведений, отнесенных согласно п.п. 7 и 8 ст. 216, 218, 219, 222 и 257 Устава о промысловом налоге, к торговым и промышленным действиям, дозволяемым без платежа установленных пошлин. Согласно ст. 280 Устава о промышленности в редакции 1893 г. содержание ремесленных заведений причислялось к торговым и промышленным действиям, которые могли осуществлять представители всех сословий, и производилось либо без платежа пошлин либо с платежом на основании правил, изложенных в Положении о пошлинках.

Учреждение завода, фабрики или мануфактуры лицом, не имеющим по закону права на содержание таких заведений, признавалось, согласно ст. 1346 Уложения о наказаниях, уголовно-наказуемым деянием. Виновный в этих нарушениях подвергался денежному взысканию от 50 до 500 руб. и обязан был в течение шести месяцев передать это заведение другому лицу, имеющему право на его содержание.

В некоторых случаях законом было предусмотрено обязательное получение не только свидетельства на учреждение завода, фабрики или мануфактуры, но и специального разрешения на устройство промышленного заведения. В частно-

сти, на устройство мануфактуры, фабрики или завода в губернских, уездных городах и их округах следовало получить дозволение губернского начальства (ст. 69 Устава о промышленности 1893 г.). Там, где было введено в действие городовое положение, разрешение устраивать в городах фабрики, заводы и иные промышленные заведения выдавали губернские управы (ст. 70 Устава о промышленности). В округах казенных горных заводов, мануфактуры, фабрики и иные промышленные заведения могли быть учреждаемы только с разрешения горного начальства и с соблюдением правил, изложенных в Уставе горном (ст. 74). Соблюдение указанного правила также обеспечивалось уголовно-правовыми мерами. Так, в соответствии со ст. 1347 Уложения 1845 г. лицо, получившее нужное на учреждение завода, фабрики или мануфактуры свидетельство, однако учреждавшее какое-либо из этих заведений без надлежащего разрешения, подвергалось денежному взысканию от 20 до 100 руб. Закон содержал и некоторые ограничения относительно права отдельных лиц «устраивать на принадлежащей им в городе земле заводы, фабрики и другие промышленные заведения, представляющие, по условиям их эксплуатации или по самому их устройству, опасность для имущественных интересов соседних владельцев» (ст. 1348 Уложения).

Уложение о наказаниях содержало еще несколько статей, предусматривавших ответственность за нарушение порядка осуществления определенных видов деятельности. Однако для этих правонарушений основной объект посягательства определялся исходя из других интересов государства. Например, ст. 881 устанавливала ответственность за учреждение аптеки лицом, не получившим на то дозволения надлежащего начальства, а ст. 882 – за перенос аптеки из того места, где ее разрешено содержать, в другое место, без получения на то разрешения надлежащего начальства. Эти правонарушения были отнесены законодателем к преступлениям и проступкам против постановлений, ограждающих народное здоровье (гл. 1 разд. VIII Уложения).

Отделение 2 «О нарушениях постановлений о книгопечатании и торговле книгами, эстампами и т.п., а равно о театральных представлениях» содержало главу «О нарушении постановлений о печати», в которой предусматривалась ответственность за открытие или содержание тайной типографии, литографии или металлографии (ст. 1008). Тайной типография, литография или металлография признавалась, если была открыта или принята от другого лица без разрешения надлежащего начальства. Кроме того, ст. 1016 устанавливала ответственность «за продажу внутри империи печатных станков и шрифтов лицами, коим продавать оные не дозволено»<sup>8</sup>. Требовалось надлежащее разрешение для открытия книжного магазина или лавки, или же кабинета для чтения. Для продажи дозволенных книг и изданий не в лавках, а на улицах и площадях, помимо торгового свидетельства необходимо было получить разрешение местного полицейского начальства. Совершенно ясно,

<sup>8</sup> Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1866 г. с доп. по 1 декабря 1879 г. (составлено проф. Санкт-Петербургского ун-та Н.С. Таганцевым). Изд. 3. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича, 1880. С. 467.

что такая деятельность запрещалась не по экономическим, а скорее по политическим соображениям.

Кроме того, запрещалось без дозволения правительства открывать учебные заведения или воспитательные заведения любого рода (ст. 1049). Виновный подвергался денежному взысканию и должен был закрыть заведение в установленный срок. Если заведение не ликвидировалось, то сумма взыскания увеличивалась в два раза, и сверх того виновный отдавался под надзор полиции на срок от одного года до трех лет. Если же виновный был иностранцем, то он высылался из России (ст. 1050).

В главе 11 «О нарушении уставов почтовых и телеграфных» ст. 1114 устанавливала ответственность за учреждение частного заведения для пересылки мимо почтового ведомства писем, денег и маловесных вещей. Ответственность определялась продолжительностью существования такого заведения (за каждый месяц от 50 до 100 руб.), а само оно ликвидировалось.

С принятием Устава о наказаниях, налагаемых мировыми судьями 1885 г.<sup>9</sup> серьезных изменений в отношении уголовно-правовых запретов, предусматривающих ответственность за нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности, не произошло. К разряду проступков были отнесены, например, торговля крепкими напитками по патенту, но в таком месте, где торговля эта запрещена, либо в заведении, на открытие которого не получено специального разрешения или устройство которого не соответствует требованиям закона (ст. 51.5, 51.6 Устава); несоблюдение предписанных мер предосторожности при хранении и употреблении ядовитых и сильнодействующих веществ, лицами, которым разрешено иметь такие вещества для продажи или употребления в промысле или ремесле, не повлекшее смертельного случая (ст. 104.2 Устава), несоблюдение правил производства и продажи маргарина и искусственного масла (ст. 115.1 Устава), нарушения правил торговли, в особенности продовольственными товарами (ст. 115.2, 115.3, 116 Устава). В целом можно отметить, что к разряду проступков были отнесены нарушения требований, установленных для занятия конкретными видами деятельности. Нарушения же порядка осуществления деятельности, направленной на получение дохода, признавались преступлениями. Это свидетельствует о повышенной общественной опасности таких нарушений и серьезной оценке законодателем ответственности за их совершение.

Ряд небезинтересных решений в сфере уголовной ответственности за незаконное предпринимательство содержало и Уголовное уложение 1903 года.<sup>10</sup>

Глава 16 «О нарушении постановлений о надзоре за промыслами и торговлею» Уголовного Уложения 1903 г. содержала ст. 310, которая предусмат-

<sup>9</sup> Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями 1885 г. с доп. по продолжению 1895 г., с приложением мотивов и извлечений из решений кассационных департаментов Сената (издан Н.С. Таганцевым). Изд. 13, доп. – СПб., 1900.

<sup>10</sup> Подробнее по этому вопросу см.: Фецыг Г.В. К вопросу подготовки и издания Уголовного уложения 1903 г. // Проблемы правоведения. Вып. 41. – Киев, 1980. С.45-49; Российское законодательство X-XX вв. / Под ред. Чистякова О.И. – М., 1994. Т.9. С. 271.

ривала ответственность за устройство завода, фабрики, аптеки, или иного промышленного или торгового заведения. По ч. 1 ст. 310 ответственность наступала, если виновный устроил или приступил к устройству названных заведений без надлежащего разрешения, а по части 2 – за устройство такого заведения, хотя бы и при наличии разрешения соответствующей власти, но лицом, не имеющим на то права, или в таком месте, где устройство таких заведений запрещалось. Комментируя указанную норму, Н.С.Таганцев отмечал, что нарушение, предусматриваемое ч. 1 ст. 310 Уголовного уложения, состоит из двух моментов: «отрицательного», выражающегося в неисполнении лежавшей на виновном обязанности получить разрешение на устройство промышленного заведения, и «положительного» – противозаконной деятельности виновного, заключающейся в устройстве или покушении на устройство промышленного заведения. При наличии обоих этих моментов рассматриваемое нарушение следовало считать оконченным. При этом для квалификации не имело значения, приступил ли виновный только к устройству промышленного заведения до получения им установленного разрешения, или ему удалось привести его в совершенную готовность для начала в нем производства, поскольку до получения разрешения правительственной власти начинать устройство фабрики или завода вообще было нельзя.

Ответственность по п. 1 ч. 2 ст. 310 Уголовного уложения наступала в тех случаях, когда виновное лицо в силу закона, не имело права на содержание данного промышленного заведения или же было лишено этого права по суду. Субъектом этого преступления являлись как лица, не имевшие, согласно примечаниям к ст. 216 Устава о промысловом налоге права на получение купеческого или промыслового свидетельства, так и те, которые имели прежде такое право, но впоследствии утратили его по судебному приговору. В случае устройства этих заведений в запрещенных местах или без соблюдения предписанных мер охраны здоровья населения содеянное квалифицировалось по п. 2 ч. 2 ст. 310 Уголовного уложения.

В главе 16 «О нарушении постановлений о надзоре за промыслами и торговлею» Уголовного уложения 1903 г. специально был выделен ряд норм, касающихся нарушения правил о порядке учреждения, устройства заведений для торговли крепкими напитками. Согласно предписаниям ст. 316 Уложения, ответственности подлежал виновный в производстве торговли крепкими напитками: в таком месте, где торговля крепкими напитками воспрещена; без права производить торговлю крепкими напитками вообще или в данной местности; в заведении, на открытие которого не получено надлежащего разрешения или внутреннее устройство которого не соответствует требованиям закона. В соответствии с разъяснением совещания при Министре юстиции, все указанные ст. 316 преступные деяния могли быть совершены только лицом, снабженным патентом или имеющим специальное разрешение на торговлю, как в районе казенной продажи питей, так и вне этого района. Такое разрешение выдавалось не только на продажу спирта или водки, но также пива, портвейна, меда, браги, виноградных вин, вообще крепких напитков.

По ст. 318 Уголовного Уложения привлекалось к ответственности лицо, виновное в открытии, без соблюдения установленных правил или без надлежащего разрешения торгового или промышленного общества или товарищества; частного или общественного кредитного установления банкирского заведения или менятьной лавки; комиссионерской или справочной конторы для дел частных; ссудной кассы. В качестве наказания предусматривался арест или денежная пена не свыше пятисот рублей. В отличие от ст. 1197 Уложения о наказаниях (в ред. 1885 г.), в данной норме наряду с торговыми товариществами были упомянуты частные и общественные кредитные установления, а также некоторые торговые предприятия, на открытие которых требовалось правительственное разрешение. Особое присутствие Департамента Государственного Совета указало, что «по п. 1 ст. 318 нельзя привлекать к ответственности учредителей таких промышленных товариществ, для учреждения коих законом не требуется получения какого-либо разрешения. К таковым, в частности, были отнесены артели, действующие без письменных уставов»<sup>11</sup>. Открытие кредитного установления, а также банкирского заведения и менятьной лавки с отступлением от указанных правил охватывалось ч. 2 ст. 318 Уголовного уложения.

Согласно ст. 54 Торгового устава для открытия комиссионерской или справочной (посреднических) контор для дел частных необходимо было разрешение министра внутренних дел. Несоблюдение этих правил при учреждении комиссионерской или справочной конторы для дел частных наказывалось по ч. 3 ст. 318 Уголовного уложения. Согласно ст. 1 Правил о порядке открытия и содержании ссудных касс 1890 г., лицо, желающее заниматься выдачею ссуд под залоги, обязано было испросить на то разрешение: в Санкт-Петербурге – у градоначальника, в Москве и Варшаве – у обер-полицмейстера, а по остальным городам – у губернатора или градоначальника. Ответственность за нарушение этих правил устанавливалась ч. 4 ст. 318 Уложения 1903 г.

Статья 325 Уголовного Уложения предусматривала уголовную ответственность за производство страховых операций от имени не имеющего надлежащего разрешения страхового общества или, хотя и от имени получившего такое разрешение общества, но несогласно с полученным разрешением. В связи с тем, что по действовавшему в то время Закону о лотереях требовалось разрешение для проведения любой лотереи, ст. 332 Уголовного Уложения предусматривала ответственность за устройство публичной лотереи, направленной на обогащение устроителей, без надлежащего разрешения или с нарушением установленных правил. Виновный мог быть заключен в тюрьму на срок не свыше шести месяцев.

Ст. 335 Уголовного Уложения предусматривала ответственность за незаконное производство торговли или промысла. В качестве субъекта данного преступления были названы лица, не имевшие по закону права на производство торговли или промысла вообще или на производство повсеместно или в данной местности, определенного рода торговли или промысла. Это, прежде всего, ли-

<sup>11</sup> Уголовное уложение 22 марта 1903 г. Изд. Н.С. Таганцева. С. 453.

ца, которые по своему состоянию или званию не имели права производить торговлю, либо утратившие это право по судебному приговору; а так же лица, в силу особых предписаний закона, ограниченные в своем праве производить торговлю или промысел либо пределами определенной местности, либо запрещением заниматься некоторыми видами торговли или промысла. К последней категории относились: а) евреи, для которых в отношении производства всякого рода торговли и промыслов вне черты европейской оседлости существовали особые правила (Устав о паспортах в ред. 1890 г. ст. 12, 13, 157, 158 и 161); б) ссыльнопоселенцы и сосланные на житье, которым разрешение заниматься торговлей и промыслами в пределах места ссылки или известных сибирских губерний и областей предоставлялось только генерал-губернатором (Устав о ссыльных в ред. 1902 г. ст. 381, прим. 1 и ст. 503). Кроме того, по ст. 335 привлекались к уголовной ответственности лица, самовольно производящие такого рода торговые действия, право на производство которых обуславливалось по закону получением установленного разрешения.

Хотя нормы Уголовного уложения 1903 г., регламентирующие ответственность за нарушение постановлений о надзоре за промыслами и торговлей<sup>12</sup>, так и не были введены в действие, однако они вызывают значительный интерес. По сравнению с Уголовным уложением 1845 г. система преступлений в сфере предпринимательской деятельности приобрела большую стройность, так как законодатель отказался от разделения преступлений в зависимости от вида осуществляющей деятельности и перешел к обобщению, объединив в одну главу преступления, нарушающие порядок осуществления промыслов и торговли. Диспозиции статей Уложения давали детальное, в ряде случаев излишне казуистическое, описание признаков конкретных составов преступлений. Однако это позволяло четко отграничивать преступления, нарушающие порядок осуществления предпринимательской деятельности, от правонарушений, влекущих административную ответственность. Деяния, влекущие уголовную и административную ответственность, различались строго определенными в законе признаками.

<sup>12</sup> Промысел – деятельность, направленная на приобретение материальных средств посредством постоянного занятия. Такое определение дано в работе видного дореволюционного юриста Г.Ф. Шершеневича. (Шершеневич Г.Ф. Торговое право. – М., 1994. С. 89). Мы считаем возможным рассматривать преступления данной группы как совершаемые в сфере предпринимательской деятельности.

---

## **Элементы конституционного контроля в «неписанных» конституциях государств докапиталистического периода истории**

---

**Д.С. Петренко**

Автор статьи предлагает нетривиальный подход к предыстории конституционного контроля, обнаруживая его признаки в деятельности государства Древних Афин классического периода (V-IV вв. до н.э.). Кроме того, в статье приводятся достаточно подробные сведения о прецеденте судьи Эдварда Коука по делу доктора Томаса Бонхэма, который был положен в основу нормоконтрольной деятельности Тайного совета в Англии периода абсолютизма (XVII в.). Статья представляет интерес для всех, кто интересуется историей конституционного правосудия.

*Ключевые слова:* конституционный контроль, «неписанная» конституция, Эдвард Коук, прецедент по делу доктора Томаса Бонхэма, Тайный совет Англии, процедура графа параномон, номос, псефизма, Демосфен, Эсхин, дело (судебный диспут) «О венке».

Создание государственных институтов, осуществляющих конституционный контроль с целью защиты конституционности и соблюдения конституционного порядка достаточно типично для политico-правовых систем современности. При этом, несмотря на всю свою широкую вариативность, в различных государствах, классический конституционный контроль, как правило, предполагает совокупность действий по осуществлению нормоконтроля законов и подзаконных нормативных правовых актов на их соответствие конституционным нормам высшей юридической силы, толкование этих норм, а также разрешение с опорой на данные нормы политico-правовых конфликтов между различными органами публичной власти. Модели конституционного контроля новейшей эпохи весьма стабильны и апробированы многолетней практикой, однако не стоит забывать, что этому предшествовала их весьма длительная эволюция.

В связи с этим необходимо отметить, что в научной литературе, посвященной исследованию конституционного контроля, традиционно указывается на то, что специализированный конституционный контроль (в первую очередь в форме конституционного правосудия), в полноценной форме существуют там, где создается и начинает действовать в качестве основного закона писаная конституция. Исторически впервые это произошло в США, где в 1787 г. был принят нормативный правовой акт основополагающего учредительного характера, с формальным названием «конституция», а спустя несколько лет возникла объективная необходимость учреждения судебного конституционного контроля, осуществляемого федеральным Верховным судом (начиная с дела *Marbury v Madison* 1803 г.).

Вместе с тем, обращает на себя внимание наличие основополагающих актов конституционного значения вне общепризнанного американского опыта и задолго до него. Пусть эти акты формально и не назывались конституциями, но по своему содержанию и юридической силе вполне могут быть по-

ставлены с ними в один ряд. Например, английское «Орудие управления» Оливера Кромвеля (1653 г.) или принятые в тех же США «Декларация независимости» (1776 г.) и «Статьи конфедерации и вечного союза» (1781 г.).

Помимо этого современной правовой науке известна неписанная разновидность конституций. Такая «неписанная» конституция, как известно, в наиболее законченном виде сложилась в течении нескольких столетий в Великобритании и представляет собой сочетание средневековых, новых и новейших статутных актов, правовых прецедентов и обычаев, неформальных политических компромиссов и доктрин выдающихся британских правоведов. Существуют и другие примеры неписанной конституции в современных государствах (Новая Зеландия, Израиль).

Используя вышеупомянутый подход, в исторической ретроспективе можно обнаружить элементы неписанных конституционных систем и в на более ранних стадиях истории – например, в республиканском Риме и особенно в Афинах классического периода древнегреческой истории.

Интересно в связи с этим заметить, что историческая наука, менее строгая, чем наука юридическая, в употреблении дефиниции «конституция», достаточно часто приписывает древним античным государствам факт наличия в них своего рода «неписанных» конституций. Например, В.С. Сергеев одну из глав своего фундаментального труда «История Древней Греции» [8] именует «Афинская конституция при Перикле» (V в. до н.э.). Глава с подобным названием («Конституция Римской республики») есть и в значительнейшем труде видного отечественного романиста С.И. Ковалева «История Рима» [4].

В связи с этим, исследователями конституционного правосудия [3;7] отмечаются отдельные исторические эпизоды, связанные с предтечей конституционного контроля [12] и его отдельных разновидностей [13].

Так А. Мавич указывает на определенные элементы конституционного рассмотрения уходящие вглубь 1180 г., т.е. к временам Священной Римской империи германской нации, в государственном механизме которой функционировали соответствующие судебные органы главным образом занимающиеся судебными спорами между отдельными правителями и частично даже вопросами нарушения прав подданных. Предварительные формы конституционного рассмотрения обнаруживаются во Франции к середине XIII в. [5, 6]. Португалия ввела конституционное судебное рассмотрение в Кодексе Филиппа IV (*Philippe Code*) в 1602 г.

В большинстве теоретических исследований по вопросам конституционного контроля доминирует мнение, что сама идея такого контроля восходит к началу XVII в., когда Тайный совет Англии [14], по существу, действуя как апелляционный суд последней инстанции, принял на себя право отменять «как неуместные» нормативные акты, не соответствовавшие законам английского парламента, изданным для этих колоний или Общему праву Англии.

Прецедент, положенный в основу такой деятельности Тайного совета, создал осуществлявший в то время полномочия главного судьи Суда общих тяжб королевства, Эдвард Коук [15] (*Sir [Lord] Edward Coke*, 1552–1634).

Этот прецедент был выработан в результате рассмотрения Э. Коуком в качестве судьи дела доктора Томаса Бонхэма против Врачебной палаты в 1610 г. [10]. В своем решении по делу этот талантливый юрист блестяще обосновал ничтожность парламентского закона, наделяющего орган сословно-цехового самоуправления (Врачебную палату) правом налагать на врача штраф, половина суммы которого поступала председателю Палаты, так как это делает Палату заинтересованной в исходе дела и противоречит принципу общего права *«debet esse judex in propria causa»* («никто не может быть судьей в своем деле»). При этом Э. Коук, аргументируя свое решение, заявил: «Наши книги показывают, что во многих судебных делах Общее право превалирует над Актами Парламента и иногда заставляет признать их недействительными: так как в случае, когда Акт Парламента противоречит выраженным в Общем праве субъективному праву и разуму, или несовместим с ними, или его невозможно исполнить, Общее право превалирует над ним и такой Акт должен быть признан недействительным» [16].

Впоследствии Тайный совет использовал этот прецедент применительно к сфере взаимоотношений между метрополией и колониями, что позволило ему осуществлять нормоконтроль актов заморских территорий, признавая их недействительными в случае противоречия принципам общего права и парламентским актам королевства.

Как видно из приведенного высказывания Э. Коука, критериями, предложенными им, и воспринятыми впоследствии Тайным советом для нормоконтрольной деятельности по отношению к актам заморских администраций, служили не внятные нормы писаной конституции, а довольно расплывчатые принципы общего права, составляющие базис так называемой «неписаной» английской конституции.

Понятие и содержание «общего права», составлявшего и составляющего поныне часть английской правовой системы видоизменялось на протяжении многих веков. Сам Э. Коук мыслил общее право в качестве феномена, соединяющего в себе обычай и искусственный разум («весь разум, рассеянный по многим головам, соединенный воедино...», улучшенный и усовершенствованный «посредством длинной череды столетий. множеством авторитетных и ученых людей, и через долговременный опыт» [9,25].

В контексте бурной политической истории Англии нового времени доктрина общего права стала знаменем буржуазии, боровшейся против попыток насаждения в государстве абсолютистской формы правления и полицейского режима, что сыграло свою позитивную роль в прогрессивном развитии Англии.

Однако следует признать, что именно отсутствие в английской правовой традиции полноценной четко выраженной конституции, все положения которой были бы формализованы в четкой общедоступной письменной форме, и специфика английской государственности не позволили опыту нормоконтрольной деятельности Тайного совета развиться в целостную систему конституционного контроля.

Полагаем, что здесь также вполне уместно вернуться к уже упоминавшимся выше Древним Афинам, где в V-IV вв. до н.э. существовала процедура графэ парапонон (от греч. *Grapho* – пишу, *parapomos* – беззаконный, несправедливый) – жалоба на противозаконие.

Суть этого института заключалась в следующем: каждый афинский гражданин имел право выступить с заявлением о том, что принятый народным собранием закон (номос) или постановление (псефизма) противоречат уже существующим правовым нормам или конституционному порядку. Обвинение могло выдвигаться в течении одного года после принятия постановления или закона. Как только такое заявление поступало к государственным должностным лицам, наблюдающим за исполнением законов (фесмофетам), действие обжалуемого закона приостанавливалось и он передавался в коллегию суда гелиастов (присяжных) для расследования жалобы. Если жалоба признавалась справедливой, то противоречащий действующему законодательству или неправильно принятый закон кассировался, а его автор приговаривался к крупному денежному штрафу, изгнанию или даже смертной казни за то, что ввел своих сограждан, участников Народного собрания, в заблуждение. Вместе с тем, если «жалоба на противозаконие» не подтверждалась хотя бы 1/5 частью общего числа судей, то инициатора жалобы подвергали атимии – лишению права принимать участие в делах государства и выступать обвинителем на суде, а также крупный денежный штраф в размере тысячи драхм [6, 90–91].

Институт «жалобы на противозаконие», таким образом, давал каждому гражданину право выступать в защиту существующих законов, всего строя афинской демократии (афинской конституции), а также по возможности гарантировать внесение в законодательные органы поспешных, плохо подготовленных или заведомо направленных на ревизию основополагающих правовых норм законопроектов.

Начиная с 403 г. до н.э. из сферы воздействия графэ парапонон была изъята проверка соответствия законов (номос). Теперь посредством этой процедуры контролировались только постановления народного собрания по второстепенным вопросам (псефисмы). Для проверки же принятых законов (или предлагаемых законопроектов) на соответствие конституционным устремам был создан новый контрольный механизм графэ номос эпистэдион, который, как полагают историки, принципиально не отличался по своей процедуре от графэ парапонон [6, 125–126].

Типичным примером осуществления графэ парапонон является так называемое судебное дело «О венке», рассмотренное в 330 г. до н.э. в Афинах. Формально оно направлено обвинителем Эсхином [17] против афинского гражданина Ктесифонта, который в 337 г. до и. э. внес в Совет Пятисот и затем в Народное собрание предложение о награждении Демосфена [18] золотым венком (ценной государственной наградой афинской республики) за его патриотическую деятельность, выражавшуюся во вложении крупных личных средств в восстановлении Афинских крепостных стен [3, 210–304].

Юридическое основание для своего обвинения Эсхин находил в том, что предложение было внесено Ктесифонтом в то время, когда Демосфен занимал еще некоторые государственные должности (строителя стен и заведующего зреющими деньгами) и не сдал по ним отчета, что нарушало одну из важнейших норм государственного права Афин. Другое нарушение закона Эсхин видел в том, что для оглашения этой награды Демосфена было выбрано время особенно большого стечения народа в театре, что также юридически было недопустимым (оглашение и награждение могло быть проведено только в официальном учреждении – Совете Пятисот). В случае признания судом основательности обвинения спорное постановление подлежало отмене, а на виновного налагалось взыскание по усмотрению суда. При этом Эсхин, обращаясь к афинским судьям, так сформулировал своё требование: «...если я докажу, что Ктесифонт внес предложение противозаконное для государства, отменяйте, афиняне, противозаконные предложения, укрепляйте в государстве демократию, карайте тех, кто действует вопреки законам и вашей пользе» [1, 201]. Защищавший в суде сторону Ктесифонта Демосфен, блестяще выиграл спор и само дело, причем Эсхин не собрал и пятой части голосов судей в поддержку обвинения, в связи с чем, вынужденно эмигрировал из Афин.

Безотносительно к этим результатам, интересно привести еще одно обращение Эсхина к гелиастам на этом процессе: «Остается ещё одна часть государственного устройства... процессы о противозакониях. Если же и их вы уничтожите или дадите желающим уничтожить их, то я предсказываю вам, что вы сами не заметите, как понемногу уступите кое-кому свои гражданские права... Но как каждый из вас постыдился бы оставить пост, на котором его поставят на войне, так и теперь постыдитесь оставить пост, на который вы поставлены сегодня в качестве стражей демократии» [1, 200–201].

В целом, графэ параномон была важнейшим средством защиты демократического строя. Не случайно одним из первых мероприятий, предпринятых олигархами в 411 г. до н.э. стала отмена этой процедуры (которая сразу же после их свержения в 403 г. до н.э. вновь была восстановлена). Для периода с 403 по 322 гг. до н.э. известно 36 случаев применения графэ параномон [11,153].

Конечно, рассмотренные нами древнефинская процедура графэ параномон и деятельность британского Тайного совета эпохи абсолютизма далеко не во всех деталях воспроизводят типичные для нашего времени схемы конституционного контроля и в них просматриваются лишь отдельные сходства и параллели, но это и не столь уж важно.

Важно иное. Эти и другие исторические примеры показывают, что если в той иной стране возникает политический строй, при котором делаются попытки придать некой группе правовых норм фундаментальный, основополагающий и доминирующий характер, то государство и общество испытывают потребность в институтах и процедурах, гарантирующих стабильность и

приоритет этих норм. При этом не суть важно, сосредоточены ли эти основополагающие нормы в тексте единой писанной конституции, или рассредоточены в различных источниках формального и неформального характера, составляющих в своей совокупности неписанную конституцию.

Рассуждая объективно, представляется вполне допустимым полагать все вышеназванные исторические факты своеобразными примерами нормоконтроля, в которых можно проследить элементы контроля конституционного. При этом, по нашему мнению, опровергнуть этот тезис с традиционных доктринальных позиций можно разве что по формальным причинам. Причины эти, на наш взгляд, именно формальные, так как вплоть до появления в конце XVIII в. в отдельных штатах [19] и в объединенной федерации США первых актов учредительного характера с конкретным наименованием «конституция», таких документов у других государств не существовало. В связи с этим первенство США в этом вопросе практически не оспаривается; соответственно общепризнанно и американское происхождение конституционного правосудия, берущего свое начало именно в этой стране (1803 г.). Вместе с тем, исторические эпизоды, приведенные в данной статье, в целом не ставя под сомнение эту точку зрения как таковую, позволяют несколько усомниться в ее абсолютности.

С этих позиций ретроспективные горизонты конституционного контроля, с отдельными оговорками, могут быть расширены за пределы датировок, общепринятых в конституционноправовой науке.

## Литература

1. Афинская полития: Государственное устройство афинян / Аристотель; пер. и прим. С.И. Радцига. – 3-е изд., испр. – М.: Флинта, 2007. – С.201.
2. Боботов С.В. Конституционная юстиция (сравнительный анализ). – М., 1994.
3. Демосфен. Речи. В 3 т. Т. 3 / Пер. С.И. Радцига; Отв. ред.: С. Голубцова, Л.П. Маринович, Э.Д. Фролов. – М.: Памятники исторической мысли, 1996. – С. 210–304.
4. Ковалев С.И. История Рима / Под общ. ред. Э.Д. Фролова. – СПб.: Издательство «Полигон», 2003.
5. Мавчич А. Конституционные суды: модели работы в соответствии с федеральными государственными системами // Сб. материалов международной научн.–практ. конф. конституционных судов России, Германии, Словении. – Петрозаводск, 1998. – С. 6.
6. Меланченко И.В. Афинская демократия: устройство и политический режим классических Афин в правовых, исторических и социологических терминах. – М.: Крафт+, 2007. – С. 90–91.
7. Нудель М.А. Конституционный контроль в капиталистических странах. – М., 1968.
8. Сергеев В.С. История Древней Греции. – СПб.: Полигон, 2002.

9. Томсинов В.А. *Common Law* в юридической конструкции государственного строя Англии первых десятилетий XVII в. // *Forging a common legal destiny. Liber Amicorum in honour of William E. Butler*. London: Wildy, Simmonds & Hill Publishers, 2005 [опубликовано на русском языке]. Р. 25.
10. *Dr. Bonham's Case, Co Rep. 1135* (1610).
11. Hansen M.H. *Rhetores and Strategoi in Fourth-Century Athens* // *GRBS*, 1983. Р. 153.
12. Современный конституционный контроль представляет собой направление деятельности уполномоченных органов государственной власти, реализуемое в их функциях по проверке законов, иных нормативных актов и действий субъектов публичныхластных отношений на их соответствие конституции.
13. Основными разновидностями конституционного контроля являются политический (неспециализированный) конституционный контроль, осуществляемый органами публичной власти общей компетенции (например, главой государства, парламентом, правительством) и специализированный конституционный контроль, осуществляемый органами, специально предназначенными для этого (квазисудебными – конституционными советами или конституционными комитетами, либо органами конституционного правосудия – конституционными и иными уполномоченными на конституционный контроль судами).
14. Ее Величества Почтеннейший Тайный совет (англ. Her Majesty's Most Honourable Privy Council) – орган советников британского монарха в период абсолютизма XVI-XVII вв. В состав Тайного совета в это время входили чиновники высшего ранга, ответственные перед королем. Компетенцию Совета составляли: регулирование внешней торговли, управление колониями, рассмотрение некоторых судебных дел, участие в издании королевских указов (ордонансов, прокламаций).
15. Эдвард Коук (1552–1634 гг.) – английский политик и самый известный юрист эпохи правления королевы Елизаветы I и короля Якова I. Автор фундаментальной работы «Институты английского права» и иных крупных работ по теории англо-саксонского права. В качестве адвоката принял участие во множестве известных процессов своего времени, что позволило ему затем работать в парламенте страны сначала на должности главного стряпчего, а затем – спикера Палаты общин (с 1592 г.). В последствии занимал ряд высших юридических и судебных должностей, в частности был генерал-атторнеем (1594–1606), главным судьей Суда Королевской скамьи (1613–1616). В 20-х гг. XVII в. – один из лидеров парламентской оппозиции абсолютизму Стюартов. Э. Коук один из авторов «Петиции о праве» (1628), требовавшей от короны гарантии ряда личных и имущественных прав. За свои выступления (в частности, против произвольного налогообложения и незаконных арестов) подвергался опале и заключению

в тюрьме (1621). Среди прочего ему приписывают авторство известной максимы: «Мой дом – моя крепость».

- 16.«*It appeareth in our Books, that in many Cases, the Common Law doth control Acts of Parliament, and sometimes shall adjudge them to be void: for when an Act of Parliament is against Common right and reason, or repugnant, or impossible to be performed, the Common Law will control it, and adjudge such Act to be void*» (*Coke E. Part Eight of the Reports // The selected writings and speeches of Sir Edward Coke / Edited by Steve Sheppard. Indianapolis, 2003. Vol. 1. P. 275*).
- 17.Эсхин (др.-греч. *Αἰσχίνης*; 389 г. до н.э. – 314 г. до н.э.) -древнегреческий государственный деятель, один из десяти великих аттических ораторов.
- 18.Демосфén (греч. *Δημοσθένης*, 384 г. до н. э., Афины – 322 г. до н. э.) – один из знаменитейших ораторов и политиков Древних Афин.
- 19.Свои конституции были приняты в 1776 г. штатами Вирджиния, Пенсильвания, Мэриленд, Северная Каролина, в 1777 г. штатом Вермонт, в 1780 г. штатом Массачусетс и в 1783 г. штатом Нью-Хемпшир.

---

## **Особенности государственно-правового регулирования предпринимательской деятельности в России XIX начала XX века**

---

**Т.В. Карпенкова**

Рассмотрена эволюция организационно-правовых форм предпринимательства в России в XIX – начале XX в., участия государства и общества в этом процессе. Показано, что уже в начале указанного периода были законодательно оформлены три типа деловой организации, наиболее распространенные и в наши дни: акционерные общества, простые и командитные товарищества. Отмечается большое значение этих мер для подъема экономики, стирания сословных различий (дворяне, чиновники и даже церковь могли с этого момента легально участвовать в предпринимательской деятельности) и прогрессивного развития страны в целом. Приведены статистические данные о быстром распространении всех видов предпринимательства в России в начале XX в., а также некоммерческих объединений, способствующих их деятельности (биржи, предпринимательские союзы и др.).

*Ключевые слова:* законодательная база предпринимательства, акционерные компании, складочный капитал, принцип ограниченной ответственности, полные товарищества, товарищества на вере, казенные банки, страховые и транспортные общества, спекулятивная перепродажа акций, рынок капитала, Общество содействия русской торговле и промышленности, общества взаимного кредита, биржевые комитеты, государственное регулирование предпринимательства.

Значительный вклад в дело становления и развития предпринимательства в России сыграла в XIX в. законодательная база. Первые законодательные акты, регулировавшие акционерную деятельность, были изданы при Александре I. В 1805 г. в связи с возникшим иском кредиторов к Акционерной компании по строительству кораблей, образовавшейся в Петербурге в 1772 г., последовал указ императора Сенату, в котором разъяснялось «правило, что акционерная компания отвечает одним складочным капиталом и, следовательно, ни один из акционеров ее при неудачах не теряет свыше вложенного в компанию капитала» [1, с. 17].

В связи с этим можно сделать вывод о том, что это провозглашение в общем виде принципа ограниченной ответственности акционеров прозвучал в России за 50 лет до того, как он окончательно восторжествовал в Западной Европе. Данные идеи очень ценились российскими учеными и общественными деятелями – М.М. Сперанским, Н.И. Тургеневым, М.И. Туган-Барановским.

Новые организационно-правовые формы объединения купцов, а именно: товарищества полные и товарищества на вере – были утверждены Манифестом от 1 января 1807 г. «О даровании купечеству новых выгод, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий» [2, ст. 63]. Первое представляло собой объединение предпринимателей, действовавших совместно с солидарной ответственностью по делам предприятия всем своим имуществом, участник одного торгового дома не мог одновременно участвовать в другом. В товариществе на вере, помимо

вышесказанного, в дело привлекались один или несколько вкладчиков со стороны, несших ответственность только в пределах стоимости своих вкладов. Вместе с тем они лишались права принимать какие-либо обязательства делового характера от имени этого дома. В соответствии с Уставом торговым в название товариществ на вере после перечисления фамилий, составивших данное товарищество, должно было следовать «... и К°» [3, с. 23].

Таким образом, российское законодательство начала XIX в. предполагало деятельность двух видов предпринимательских объединений: торгового дома (полного и на вере) и акционерной компании (или «товарищества на паях») [1, с. 17–22].

Главные различия между ними сводились к тому, что участие в торговом доме влекло за собой полную имущественную ответственность каждого из товарищ по всем делам организованного предприятия, в то время как участие в акционерной компании предусматривало лишь ограниченную ответственность пайщиков в пределах их вкладов в основной капитал, т.е. произошло сужение круга товарищ до небольшого числа знакомых и доверяющих друг другу лиц.

В акционерных же компаниях круг акционеров был довольно широк, что подразумевало свободный переход акций из рук в руки. Это обстоятельство повлияло на законодательное закрепление минимального размера основного капитала акционерного общества как основной гарантии удовлетворения требований кредиторов. Для образования акционерных компаний требовалось разрешение властей.

В большинстве случаев паевые товарищества являлись правопреемниками фирм, до этого находившихся в индивидуальной или семейной собственности, как правило, в форме торгового дома. В целях сохранения решающего влияния на дела фирмы прежних владельцев особо предусматривалось, чтобы паи выпускались именными, причем высокого номинала, а их продажа ограничивалась. Преимущественным правом покупки паев пользовались другие пайщики этого же товарищества, а порядок определения продажной цены специально оговаривался в уставе.

Полное товарищество «образовывалось из двух или многих товарищей, положивших заедино действовать общим именем всех» [4, ст. 62]. Участники такого предприятия объединяли свои вклады для ведения торговли и должны были непосредственно принимать личное участие в его деятельности.

Командитные общества изначально создавались как альтернатива полным товариществам. В них сочетались два способа привлечения капитала к ведению торгового промысла. Помимо лиц, объединявших свои капиталы и непосредственно участвовавших в деятельности, также привлекались еще и анонимные вкладчики, в роли которых зачастую выступали церковь, дворянство, государственные чиновники, не имевшие возможности состоять в купеческих гильдиях. Они не имели права управлять предприятием, однако могли получать прибыль от его деятельности, никак не фигурируя в торговых кни-

гах и потому не рискуя быть обвиненными в ростовщичестве. Царское правительство не поощряло такие деяния, но особенно и не протестовало. Купцам же такая форма ведения предпринимательской деятельности позволяла привлечь в дело крупные капиталы со стороны, сохранив в то же время полный контроль над торговым предприятием.

В 90-е гг. XIX в. получило широкое распространение купеческих товариществ в Центральном Черноземье. В 1897 г. насчитывалось 9, а в 1905-м функционировало уже 17 товариществ. С 1909 по 1915 г. их количество возросло с 20 до 28, соответственно увеличился и капитал – с 748 тыс. до 971 тыс. руб. (см.: Государственный архив Курской области (ГАКО). Ф. 184. Оп. 1. Д. 1897, 11249, 12161).

Помимо полных и командитных товариществ, в России в XIX в. получают распространение акционерные компании. Правила деятельности акционерных обществ, по сравнению с товариществами, отличались определенными характерными особенностями. В частности, акционеры освобождались от обязанности вступления в купеческие гильдии и уплаты гильдейских пошлин. Такая форма ведения предпринимательства давала возможность участия в акционерных компаниях представителям от различных сословий, в том числе и дворянства. Подобное участие не приравнивалось к купеческой деятельности, как это было в полных товариществах, и потому дворяне могли рассчитывать на твердую прибыль от деятельности акционерного общества, не опасаясь за свою репутацию.

В России в начале XIX в. было учреждено только 5 акционерных компаний с капиталом в 4,4 млн руб. [5, с. 145]. Но уже в 1830-е гг. их число значительно возрастает. Немаловажное влияние на этот процесс, на наш взгляд, оказало снижение с 1 января 1830 г. процентов доходности по вкладам населения в государственных кредитных учреждениях с 5 до 4 %. Это обстоятельство повлияло на то, что доход по вкладам в казенных банках в итоге оказался совсем незначительным по сравнению с прибылью, даваемой товариществами и акционерными обществами (до 10 %). Любое состоятельное лицо могло принять участие в акционерной компании. Среди же учредителей компаний встречались не только чистокровные предприниматели, но и аристократы, военные и даже чиновники.

Участие государственных должностных лиц в акционерном деле объяснялось прежде всего личной их заинтересованностью в прибылях акционерных обществ, тем более что такое участие не считалось предосудительным для дворянской чести и рассматривалось как поддержка общественно значимых и полезных начинаний. К тому же первые акционерные компании, среди которых главным образом преобладали страховые и транспортные общества, обслуживали общие нужды общественности. Сами компании, в свою очередь, также были заинтересованы в привлечении большего числа влиятельных лиц, которые могли бы способствовать получению разнообразных льгот в осуществлении предпринимательской деятельности. С другой стороны,

правительство поощряло участие в акционерном предпринимательстве влиятельных чиновников, видя в этом залог деловой стабильности и успеха в деятельности компаний.

За период с 1835 по 1838 г. в России было создано 43 акционерных общества, что говорит о повышенном интересе к акционерному делу в обществе [5, с. 145].

Используя ситуацию, в которой сохранялся высокий спрос на акции, наиболее находчивые предприниматели все чаще пытались учреждать акционерные компании исключительно ради спекулятивной перепродажи их акций. Следствием этого явился ряд громких банкротств крупных компаний, в свою очередь, подорвавший доверие владельцев капиталов к акционерному предпринимательству.

Реакцией со стороны государства на сложившееся положение было принятие в 1836 г. по распоряжению императора Николая I Положения о компаниях на акции, призванного нормализовать предпринимательскую деятельность. В нем регулировались порядок создания, деятельности и ликвидации акционерных компаний, их виды, процедура выпуска и приобретения акций учредителями, их виды и номинальная стоимость, формирование и полномочия органов управления акционерным обществом, а также процедура образования уставного капитала.

В начале 1861 г. в России насчитывалось уже 128 акционерных обществ и паевых предприятий с суммарным капиталом более 256 млн руб. Более половины его приходилось на долю восьми железнодорожных обществ.

В начале 90-х гг. XIX в. численность акционерных обществ и товариществ достигла уже 648. Сумма этих капиталов составляла 1344,3 млн руб. В это время изменяется и процентное соотношение долей акционерного капитала, размещенного в различных секторах народного хозяйства. Возросло количество промышленных компаний (64% общего числа предприятий), на долю которых приходилось 37,3% всей суммы капитала, задействованного в акционерном деле, тогда как доля железнодорожных компаний понизилась до 35,9% [6, с. 108].

В период с 1909 по 1913 г., когда в России отмечался промышленный подъем, акционерный капитал составил уже 2819 млн руб., а численность акционерных компаний возросла до 1518. Подъем акционерного дела достиг своего пика в 1913 г. В это время в России возникли 774 новые компании с суммарным капиталом 1114 млн руб.

Таким образом, мы видим, что приведенные данные свидетельствуют о возросших накануне Первой мировой войны возможностях российского рынка капиталов и одновременно росте популярности акционерной формы предпринимательства.

Правительство в выработке экономической политики также часто опиралось на деловые круги предпринимателей. Наиболее влиятельной среди всех предпринимательских организаций 2-й половины XIX в. было Общество со-

действия русской торговле и промышленности, действовавшее с 1867 по 1917 г. Данная организация была наделена совещательными функциями по вопросам содействия развитию торгового и промышленного предпринимательства и насчитывала свои отделения в 20 городах и промышленных центрах царской России. Впоследствии общество превратилось в подлинный центр защиты интересов российских предпринимателей. На всероссийских съездах 1870, 1882, 1896 гг., проводимых Обществом содействия русской торговле и промышленности, вырабатывались общие направления экономической политики, решались вопросы политики протекционизма, разделения торговли и промышленности как самостоятельных видов предпринимательства, проблемы рынка как внутри России, так и «конкуренции с западноевропейскими государствами на международном рынке» [7, с. 1–2].

В числе прочих предпринимательских организаций, действовавших в конце XIX – начале XX в., следует назвать Союз промышленников и торговых предприятий Российской империи, Петербургское и Московское купеческое общество взаимного кредита, Московский купеческий банк, Московский и Петербургский биржевые комитеты, Всероссийский торгово-промышленный союз, Московское общество фабрикантов и заводчиков, Петроградское общество заводчиков и фабрикантов [8].

Удельный вес акционерных обществ в валовом производстве был наиболее высоким в резиновой промышленности (89,7%) и цементном производстве (42,4%), льняной (48,5%) и бумажной промышленности (35,3%).

Зарубежная деятельность российского предпринимательства чаще всего сводилась к экспорту товаров, который резко преобладал над вывозом капитала. С 1900 по 1913 г. оборот внешней торговли Российской империи вырос в два с лишним раза, в основном за счет хлеба. Его экспорт за предвоенные пять лет в среднем составлял 727 млн пудов. Россия занимала, как известно, 1-е место по вывозу хлеба ( $\frac{1}{3}$  мирового экспорта хлеба), оставляя позади Аргентину и США.

В Западную Европу российские предприниматели вывозили преимущественно сырьевые товары, а также продовольствие: лес, лен, кожу, яйца, хлеб. В восточные страны – промышленные товары, главным образом – хлопчатобумажную ткань, шерсть, нефтепродукты, марганцевую руду, стекло, металлические изделия.

Таким образом, лишь на рубеже XIX–XX вв. начинается осознание значения роли института государственного регулирования предпринимательства. Это руководство необходимо для предотвращения кризисов в экономике, сбоев (в виде перепроизводства, влекущего затоваривание рынка), а главное – государственное регулирование необходимо для определения важности продукции и технологии производства. Но не стоит забывать, что предпринимательство как способ хозяйствования находится в постоянном движении и развитии.

### Литература

1. Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. – Л., 1973.
2. Свод законов Российской империи. Т. X. Ч. 1. – М., 1910.
3. Сборник сведений о действующих в России торговых домах. – Пг., 1915.
4. Свод законов Российской империи. Т. IX. – М., 1910.
5. Вознесенский С. Экономика России XIX–XX вв. в цифрах. Вып. 1. – Л., 1925.
6. Бовыкин В.И. Формирование финансового капитала в России. – М., 1984.
7. Труды съезда 1882 года. – СПб., 1883.
8. РГИА. Ф. 150.

## **ANNOTATIONS**

---

### **Special aspects of demographic crisis in the Republic of Belarus and ways of overcoming it**

---

**Prihodko F.S.**

Characteristic signs of demographic crisis in Belarus are allocated and analyzed. Concrete potential threats of national security in the demographic sphere are called. The role of National programs in overcoming of demographic crisis is shown.

*Key words:* demographic safety, depopulation, migrants, mortality, manpower, emigration.

---

### **Cyprus debt crisis: consequences for Ukraine's economy**

---

**Babinskaya O.V.**

The article is devoted to research of the debt crisis in Cyprus and an analysis of possible consequences for the Ukrainian economy. The key parameters influence of the Cypriot debt crisis on the Ukrainian economy have been determined.

*Key words:* sovereign debt, debt crisis, offshore, default, eurozone, European Union

---

### **Functions of traditional values in the formation of ethics in the Japanese public service system**

---

**Lih M.A.**

A Japan's case shows the professional ethics of public servants as a tool for improving quality and efficiency of the government machine performance. The author emphasizes importance of traditional values going back to the ancient times (sense of debt, respect for the elderly, politeness, etc.) for consolidation of servants as members of the single corporation, and also for realization of their responsibility

to society. The way ethical regulation contributes to the government bureaucracy efficiency growth, prevention of corruption, nepotism, abuse of the government authorities' monopolistic rights is described. Flexibility, with which traditional rules and regulations were adapted for resolving problems of modern society without being an obstacle for modernization and sometimes assisting them, is detailed.

*Key words:* public service, professional service body, professional ethics, ethic codes, Confucianism, Buddhism, national psychology, ritual, respect for the elderly, responsibility to civil society, Japanese state political system, collectivism, harmonization of interpersonal relations, Japanese official code of ethics, moral education, ethical investigation, right to access information.

---

### **The use of SWOT analysis in the process of strategic planning at companies (case of Ivatsevichdrev OJSC)**

---

**Miskevich E.V.**

The article presents the results of the SWOT-analysis company. The results are of practical importance and considered algorithm SWOT-analysis of the enterprise may be used by representatives of business and regional administration.

*Key words:* SWOT-analysis, strategic planning, internal and external environment, factors, the importance rating, appraisal.

---

### **Environmental Management Problems**

---

**Gladkova M.V., Shayakhmetova K.O., Baymakhambetova G.I.,  
Tursumbayeva M.Zh., Moldashev K.J., Shynybayev A.A.**

This article refers to some problems of the environmental management system in the European Union and world community. In the article it is a question about the Standards of environmental management systems which founder is the United Kingdom. The environmental management system is defined as a part of the overall management system that includes organizational structure, planning activities, responsibilities, practices, methods, processes and resources for developing, implementing, achieving environmental policy objectives. The authors analyze the features of the present process of interaction between the economic

systems with natural environment. It can be concluded that the most important global challenge is the process of changing the economic paradigm with the concept of sustainable development problem, taking into account the environmental problems of the world community.

*Key words:* the environmental management, the environment, the economic paradigm with the concept of sustainable development problem

---

### **Financial system: post-crisis life**

---

**Jarkovskaya E.P.**

The article considers the situation in the banking sector after the 2008–2009 crisis and measures taken by the Russian Federation legislative authorities and the Bank of Russia concerning types of applicable legislation amendments aimed at regulating the banking system in order to prevent crises in the future.

*Key words:* financial crisis, banking sector, subsidiary responsibility and liability of management, banking system refinance, Central Bank, economic slowdown

---

### **Transfer to mega regulation of financial markets: objective need and risk factors**

---

**Efimova E.V., Ilbalieva A.G., Meltzer A.I., Tlepova A.K., Tokareva M.A.**

The authors consider issues associated with the creation and operation of mega regulators, i.e. organizations controlling and supervising all the types of financial markets. Objective reasons of the general need for such integration, forms of its practical implementation in a number of developed countries are provided; information about the functions of mega regulators is presented and systemized. Advantages and disadvantages of mega regulation, both principal ones and those caused by relating circumstances, are described. An analysis of the Russian concept of a mega regulator, history of its origin and final variant approved in 2013 is provided. Objective difficulties in its implementation as a result of the specifics of state governance, development, and operation of financial markets in Russia are emphasized.

*Key words:* regulation and supervision of financial markets, mega regulation, mega regulator, cross-sectoral model, twin peaks model, banking supervision system, financial conglomerates, capital market globalization, diversification of financial products, internet banking, financial online commerce, regulation costs, system risk, excessive bureaucratization, CB independence, financial system stabilization, consolidated supervision.

---

### **Financial control as a form of government**

---

**Prokhorov Y.V.**

Control is one of the main functions of the government. The purpose of financial control can be defined as the rule of law and the effectiveness of public finance. Most obviously, it is expressed in verifying compliance with various financial and legal regimes: tax, currency restrictions, immunity budget. The main drawback of the control component of the Budget Code of the Russian Federation is that the document is actually equate budgetary control and state financial control. This approach is wrong either in terms of theory or framework of the existing domestic financial management practices. A key way to improve the state financial control and enhance its efficiency is to adopt a unified concept of the state financial control in the Russian Federation, which would establish uniform methodological and legal bases of the meeting, determine the system of monitoring bodies, as well as the mechanism of their interaction.

*Key words:* financial control, legality and appropriateness of performance evaluation.

---

### **Forms, methods, and problems of financial support of the Russian nanotech industry**

---

**Chernovalova M.V., Stoyanova O.V.**

Financial support of promising markets in the Russian nanotech industry is considered. The key areas of such support are analyzed: direct government participation (through Rosnano Corporation), venture funds, grant-making foundations. A mechanism of financing projects in all these areas is described; their opportunities and drawbacks are shown. The role of state agencies in the

processes under consideration caused by the strategic importance of nanotechnologies is emphasized. The authors point out to the particular difficulties in financing new developments in this area where the future is unclear and the investor cannot hope to gain profits in the foreseeable future.

*Key words:* innovation, nanotech industry, commercialization of research achievements, state corporations, investment funds, expert evaluation of projects, venture investment, business plans, risk projects, venture funds, grant-making funds.

---

### **Modern strategies of the Russian banking retail development**

---

**Yazmuhamedova N.R., Smirnova E.V.**

The article analyzes modern products of retail banking business in Russia. Considers the types of new strategies for the development of this segment of banking services used by commercial banks. The basic problems of promotion of new banking products for the population and attraction of clients.

*Key words:* commercial banks, retail banking, loans, investment products, deposits insurance, retail banking strategy.

---

### **Specifics of relations between the USSR and union republics in the planning and budget area in the performance of the permanent committees of the USSR Supreme Soviet of the 11th convocation (1986–1989)**

---

**Klimanov A.U.**

The article analyzes the problems in regulation of budget relations of the USSR and Union republics on the level of the Supreme Council of the USSR in the second half of the 1980s. The issues on realization of the rights of the Union republics in the socio-economic sphere in the conditions of economic regionalization of economic complex of the country are considered.

*Key words:* planning-budgetary commissions of the Supreme Council of the USSR, budget crisis, the subjects of the Federation, the Union-Republican contradictions, regionalization of the Union economy.

---

**The study of bank's current liquidity dynamics**

---

**Khudyakova O.Y.**

In this article models of the current liquidity of a bank depending on several factors have been built using econometric tools. Dynamics of current liquidity at the change of each factor have been investigated. The analysis of the beta-coefficients and delta-coefficients in the model, as well as the average elasticity for each factor has been carried out. The model allows adjusting the bank's activities in terms of current liquidity improvement.

*Key words:* econometric model, bank's current liquidity, bank's effective activities, effective management, liquidity assessment.

---

**Legislation of the Russian empire, regulating responsibility for violation of a procedure of business activity**

---

**Belareva O.A.**

In the article is investigated the legislation of the Russian Empire, regulating responsibility for violation of a procedure of business activity, and researched the comparative analysis of the Criminal Code 1845 and the Criminal code 1903. The author came to a conclusion, that in the Criminal code 1903 the legislator refused of division of crimes depending on a type of carried-out activity and united them in one chapter - the crimes breaking a procedure of crafts and trade. Dispositions of articles of the Criminal Code 1903 included the signs allowing to delimit crimes, breaking a procedure of business activity, from other offenses.

*Key words:* crime; violation of a procedure of business activity; Criminal Code 1845 and the Criminal code 1903; crimes depending on a type of carried-out activity.

---

**Elements of constitutional control in the "unwritten" constitutions of the pre-capitalist period of history**

---

**Petrenko D.S.**

Innovative analysis of the constitutional control in pre-historic times revealed certain elements of the control in ancient Greece (V-IV B.C.). Detailed account is also given on Edward Coke's precedent in Dr Bonham's case that laid foundation of the legislative norm control by the Privy Council in England (XVII century). The article will be an asset for those interested in history of the constitutional control.

*Key words:* constitutional control, «unwritten» constitution, Edward Coke's, precedent in Dr Bonham's case, Privy Council in England, graphe paranomon, nomos, psephisma, Demosthenes, Aischines, «garland» case (judicial public debate).

---

### **Features of state and legal regulation of business activity in Russia in XIX beginning of XX century**

---

**Karpenkova T.V.**

Evolution of the organizational and legal forms of entrepreneurship in Russia in the 19th – early 20th century, government and society participation in this process are studied. It is shown that three types of business organizations were legally formalized in the beginning of this period; they are widely used today as well: joint-stock companies, simple and general partnerships. Considerable importance of such measures for the economic rise, elimination of social distinctions (noblemen, public servants, and even the church could legally participate in business activities since then) and the country's progressive development in general are explained. Statistical data about prompt spread of all the entrepreneurship types in Russia in the early 20th century as well as non-profit associations contributing to their activities (stock exchanges, entrepreneurial unions, etc.) are provided.

*Key words:* legislative framework of entrepreneurship, joint-stock companies, joint-stock capital, limited liability principle, full partnerships, trust partnerships, public banks, insurance and transport companies, speculative share resale, capital market, society for assisting Russian commerce and industry, mutual loan associations, stock exchange committees, government regulation of entrepreneurship.

## **Сведения об авторах**

<b>Приходько</b> Федор Степанович	канд. филос. наук, доцент УВО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия <a href="mailto:prihodko.fedor@yandex.ru">prihodko.fedor@yandex.ru</a>
<b>Бабинская</b> Ольга Владимировна	канд. экон. наук, доц. кафедры международ- ной экономики ЧТЭИ КНТЭУ Черновицкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (г. Черновцы, Украина) <a href="mailto:bov30@ukr.net">bov30@ukr.net</a>
<b>Лих</b> Марина Анатольевна	преподаватель кафедры государственно- правовых дисциплин филиала МИЭП в г. Киселевске <a href="mailto:kisl@miepvuz.ru">kisl@miepvuz.ru</a>
<b>Мискеевич</b> Екатерина Васильевна	магистрант 2-го обучения Академии управления при Президенте Республики Беларусь, факультет инновационной подготовки, ассистент кафедры менеджмента и маркетинга УО «Полесский государственный университет» <a href="mailto:miskevich.ekaterina@rambler.ru">miskevich.ekaterina@rambler.ru</a>
<b>Гладкова</b> Маргарита Владимировна	канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов и кредита МИЭП <a href="mailto:gladkova_margo@mail.ru">gladkova_margo@mail.ru</a>
<b>Шаяхметова</b> Кульшария Оракпаевна	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Финансы» Каз-НТУ им. К.И. Сатпаева (Казахстан)
<b>Баймахамбетова</b> Гульнара Ибрагимовна	зав. кафедрой, профессор Каз-НТУ им. К.И. Сатпаева (Казахстан)
<b>Турсунбаева</b> Мадина Жумажановна	канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг в промышленности» Каз-НТУ им. К.И. Сатпаева (Казахстан)

<b>Молдашев</b> Керим Жумадилович	соискатель Каз-НТУ им. К.И. Сатпаева (Казахстан)
<b>Шыныбаев</b> Абулхаир Абаевич	студент 2 курса ИЭиБ Каз-НТУ им. К.И. Сатпаева (Казахстан)
<b>Жарковская</b> Елена Павловна	канд. техн. наук, профессор, доцент по кафедре финансирования Международного института экономики и права <a href="mailto:elena_jar@mail.ru">elena_jar@mail.ru</a>
<b>Ефимова</b> Елена Владимировна	доцент кафедры «Экономика бизнеса и финансы» ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет» <a href="mailto:saprikinae_1912@mail.ru">saprikinae_1912@mail.ru</a>
<b>Ильбалиева</b> А.Г., <b>Мельцер</b> А.И., <b>Тлепова</b> А.К., <b>Токарева</b> М.А.	студенты 4-го курса обучения специальности «Финансы и кредит» ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»
<b>Прохоров</b> Юрий Вениаминович	доцент кафедры «государственно-правовых дисциплин» МИЭП <a href="mailto:prohorov_y1953@mail.ru">prohorov_y1953@mail.ru</a>
<b>Черновалова</b> Маргарита Витальевна	филиал «Национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске, <a href="mailto:0208margarita@bk.ru">0208margarita@bk.ru</a>
<b>Стоянова</b> Ольга Владимировна	студентка 3 курса, группа ПИЭ-10, факультет экономики и управления
<b>Смирнова</b> Елена Валерьевна	доцент кафедры «ЭБФ» Астраханского государственного технического университета <a href="mailto:econom1963@yandex.ru">econom1963@yandex.ru</a>
<b>Язмухамедова</b> Наиля Равильевна	студентка 5 курса специальности «Финансы и кредит» ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет

<b>Климанов</b> Алексей Юрьевич	доцент кафедры «государственного и муниципального управления» МИЭП <a href="mailto:alexklim70@mail.ru">alexklim70@mail.ru</a>
<b>Худякова</b> Ольга Юрьевна	канд. техн. наук, профессор, зав. кафедрой информатики и математики МИЭП <a href="mailto:hudyakova.olga@mail.ru">hudyakova.olga@mail.ru</a>
<b>Уракчеев</b> Марат Шамилевич	магистрант МИЭП
<b>Беларева</b> Ольга Александровна	канд. юрид. наук, зав. кафедрой уголовно-правовых дисциплин Сибирского филиала МИЭП (г. Новокузнецк) <a href="mailto:belarev@mail.ru">belarev@mail.ru</a>
<b>Петренко</b> Денис Сергеевич	канд. юрид. наук, доцент, профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин МИЭП <a href="mailto:pecheneg2@rambler.ru">pecheneg2@rambler.ru</a>
<b>Карпенкова</b> Таисия Викторовна	д-р ист. наук, профессор, проректор по учебной работе и организации набора МИЭП <a href="mailto:karpencova@nm.ru">karpencova@nm.ru</a>

## Information about the authors

Prikhodko Fedor	Candidate. Philosophy. Sciences, Associate Professor SVR "Belarusian State Agricultural Academy prihodko.fedor@yandex.ru
Babinskaya Olga	Candidate. ehkon. Sciences, Assoc. Department of International Economics CHTEI KNTEU Chernivtsi Trade and Economics Institute, Kyiv National Trade and Economic University (Chernivtsi, Ukraine) bov30@ukr.net
Lih Marina	Lecturer, Department of State and legal disciplines branch MIEP in Kiselevsk kisl@miepvuz.ru
Miskevich Yekaterina	undergraduate teaching 2nd Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Faculty of innovative training, Assistant of the Department of Management and Marketing EE "Polesie State University" miskevich.ekaterina@rambler.ru
Gladkova Margarita	Candidate. Economic Sciences, Professor, Head. the Department of Finance and Credit MIEP gladkova_margo@mail.ru
Shayakhmetova Kulshariya	Doctor of Economics. Sciences, Professor, Head. the department "Finance" Kaz-NTU them. KI Satpaeva (Kazakhstan)
Baymahambetova Gulnara	Head. Chair, Professor Kaz-NTU them. KI Satpaeva (Kazakhstan)
Tursunbaeva Madina	Candidate. ehkon. Associate Professor, Department of "Management and Marketing in the industry," Kaz-NTU them. KI Satpaeva (Kazakhstan)

Moldashev Kerim	applicant Kaz-NTU them. KI Satpaeva (Kazakhstan)
Shynybaev Abulhair	2nd year student IEiB Kaz-NTU them. KI Satpaeva (Kazakhstan)
Zharkovskaya Elena	Candidate. tehn. sciences, professor, associate professor in the department of finance of the International Institute of Economics and Law elenajar@mail.ru
Efimova Elena	Associate Professor of "Business Economics and Finance" Ulianov "Astrakhan State Technical University" saprikinae_1912@mail.ru
Ilbalieva A., Melzer A., Tlepova A., Tokarev M.	students of the 4th course "Finance and Credit" Ulianov "Astrakhan State Technical University"
Prokhorov Yuri	Associate Professor of "state-legal disciplines" MIEP prohorov_y1953@mail.ru
Chernovalova Margarita	branch of "National Research University" MEI "in Smolensk, 0208margarita@bk.ru
Stoyanova Olga	3rd year student, a group of pie-10, Department of Economics and Management
Smirnova Elena	Associate Professor of "EBF" Astrakhan State Technical University econom1963@yandex.ru
Yazmukhamedova Naila	5th year student of "Finance and Credit" Federal Budget Institution of Higher Professional Education «Astrakhan State Technical University»

Klimanov Aleksey	Associate Professor of "State and Municipal Management" MIEP alexklim70@mail.ru
Khudiakova Olga	Candidate. tehn. Sciences, Professor, Head. the Department computer science and mathematics MIEP hudyakova.olga@mail.ru
Urakcheev Marat	undergraduate MIEP
Belareva Olga	Candidate. jurid. Sciences, Head. the Department of Criminal Law of the Siberian branch of MIEP (Novokuznetsk) belarev@mail.ru
Petrenko Denis	Candidate. jurid. Sciences, Associate Professor, Department of Civil Disciplines MIEP pecheneg2@rambler.ru
Karpenkova Taisiya	Dr. ist. , Professor, Vice-Rector for Academic Affairs and the organization set MIEP karpencova@nm.ru

## **Условия публикации**

В журнале публикуются научные статьи, результаты прикладных исследований, учебно-методические материалы для преподавателей и студентов, библиографические обзоры, рецензии, информационные сообщения о конференциях и других научных мероприятиях. Рукописи принимаются к рассмотрению только при их строгом соответствии профилю издания.

На момент предоставления рукописи в редакцию статья не должна быть опубликована в других печатных изданиях.

Каждый материал, поступивший в редакцию, обязательно проходит процедуру рецензирования. В качестве рецензентов выступают члены редакционного совета, редакционной коллегии журнала, внешние эксперты. Рукописи, получившие положительные рецензии, обсуждаются на заседании редакционной коллегии, которая выносит окончательное решение о возможности публикации. О решении редакционной коллегии редакция информирует автора. Автору не принятой к публикации статьи по его запросу редакция направляет мотивированный отказ.

Материалы аспирантов и молодых ученых публикуются на безвозмездной основе.

После публикации каждый автор получает один бесплатный экземпляр журнала.

Объем статьи не должен превышать 30 000 печатных знаков с пробелами (включая список использованной литературы), объем библиографических обзоров и рецензий – 10 000 печатных знаков с пробелами.

Автор несет ответственность за достоверность информации, точность фактического материала (цифр, цитат, имен собственных, географических названий), использование данных, не предназначенных для открытой печати.

Список использованной литературы оформляется в соответствии с действующим стандартом и строится по алфавитному принципу: в первую очередь литература на русском языке (при этом важнейшие нормативные правовые акты и нормативные документы выносятся в начало), затем на иностранном. В тексте библиографические ссылки приводятся в квадратных скобках с указанием номера источника в списке литературы и номера страницы, например: [5, с. 93].

Все сведения, заимствованные из литературных и иных источников, а также цитаты, необходимо подтверждать ссылками.

Таблицы и иллюстрации должны быть озаглавлены, пронумерованы. Использование цветных рисунков и графиков не рекомендуется, поскольку журнал печатается в одну краску.

К тексту статьи необходимо приложить:

- *сведения обо всех авторах* (ФИО (полностью), ученая степень и ученое звание, должность и место работы, контактный телефон и e-mail);
- *аннотацию на русском и английском языках* (объемом не более 850 печатных знаков с пробелами);
- *перечень ключевых слов на русском и английском языках* (5–15 понятий);
- *список использованной литературы* (оформленный в соответствии с действующим стандартом);
- *сопроводительное письмо*;
- *рецензию* специалиста в данной области исследования с указанием ученой степени и координат рецензента (для преподавателей и научных сотрудников) либо *рекомендацию научного руководителя* (для аспирантов, соискателей, студентов).

Рукописи принимаются в электронном виде по адресу: [vestnik@miervuz.ru](mailto:vestnik@miervuz.ru) Тексты в печатном варианте принимаются только при наличии электронного аналога.

Онлайн-версия журнала доступна на сайте ООО «Научная электронная библиотека»: <http://www.elibrary.ru>

## Terms of publication

The following materials are published in the journal: scientific articles, results of applied research, educational materials for teachers and students, bibliographic surveys, reviews, news reports about the conferences and other scientific events. Manuscripts are accepted for consideration only in strict compliance with the profile of the edition.

The article must not be published in other print media by the time when the manuscript is presented to the editorial staff.

It is obligatory that each material received by the editorial staff is to be reviewed. The reviewers are the members of the Editorial council, the Editorial board of the journal, external experts. The manuscripts that received positive reviews shall be discussed at a meeting of the editorial board, which makes the final decision about the possibility of publication. The editorial staff shall inform the author about the decision of the editorial board. At the request of the author of the article that has not been accepted for publication the editorial staff shall send a motivated refusal.

Materials of postgraduate students and young scientists are published free of charge.

After the publication each author receives one free copy of the journal.

The size of the article should not exceed 30 000 printed characters with spaces (including reference list), the size of bibliographic surveys and reviews should not exceed 10 000 printed characters with spaces.

The author is responsible for the reliability of the information, the accuracy of factual material (figures, quotations, proper names, place names), the use of data not intended for the public media.

The list of references is to be made in accordance with the current standard and is based on the alphabetic order: first, the literature in Russian (in this case the most important legal acts and normative documents are to be placed at the beginning), then the literature in foreign languages. The bibliographic references are to be given in the text in square parenthesis indicating the number of the source in the reference list and page number, for example [5, p. 93].

All the information taken from the literature and other sources, as well as quotations, must be confirmed by the references.

Tables and figures must be titled and numbered. The use of color drawings and graphs is not recommended because the journal is printed in one color.

The following materials must be attached to the text of the article:

➤ *information about all the authors* (complete name, academic degree and academic rank, position and place of work, phone number and e-mail);

➤ *annotation in Russian and English* (not more than 850 printed characters with spaces);

➤ *the list of key words in English and Russian* (5–15 concepts);

➤ *reference list* (designed in accordance with the current standard);

➤ *covering letter*;

➤ *review* of a specialist in this field of research with an indication of a scientific degree and contact information of the reviewer (for teachers and researchers) or *recommendation of the supervisor* (for postgraduates, decree seeking applicants, students).

Manuscripts shall be received in electronic form at: [vestnik@miepvuz.ru](mailto:vestnik@miepvuz.ru)

The texts in the printed form will only be accepted if there is an electronic analog.

The online version of the magazine is available at LLC «Scientific Electronic Library»: <http://www.elibrary.ru>

**Вестник  
Международного института  
экономики и права**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-43108 от 20 декабря 2010 г.

*Адрес редакции:*  
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1  
Тел. (факс) (495) 781-06-53  
<http://www.miep.ru>, МИЭП.РФ  
e-mail: [vestnik@miepvuz.ru](mailto:vestnik@miepvuz.ru)

Подписано в печать 23.10.13. Формат 70×100/16.  
Усл. печ. л. 8,5. Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии  
Международного института  
экономики и права  
105082, г. Москва, Рубцовская набережная, д. 3, стр. 1

**Herald  
of International Institute  
of Economics and Law**

The journal is registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Communications.  
Certificate of registration PI № FS77-43108 December 20, 2010.

*Editorial address:*  
105082, Moscow, Rubtsovskaya naberejnaya, 3, str. 1  
Tel. (fax) (495) 781-06-53  
<http://www.miep.ru>, MIEP.RF  
e-mail: [vestnik@miepvuz.ru](mailto:vestnik@miepvuz.ru)

Signed in print 23.10.13. Format 70×100/16.  
Terms of printed sheet 8,5. 1000 copies

Printed in  
International Institute of  
Economics and Law  
105082, Moscow, Rubtsovskaya naberejnaya, 3, str. 1