

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 3, 2015 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» — это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей.

Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,
д.э.н., профессор,
главный редактор

Кириллова А.А.,
к.э.н., заместитель главного редактора

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент, шеф-редактор

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., проф., заслуженный деятель науки
РФ, президент Академии менеджмента
и бизнес-администрирования (председатель)

Мельник М.В.,
д.э.н., проф., научный руководитель
Межвузовского научно-методического
центра Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации

Бариленко В.И.,
д.э.н., проф.,
зав. кафедрой «Экономический
анализ» Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации

Морыженков В.А.,
д.э.н., проф., научный руководитель
Международной бизнес-школы
ГУУ Executive MBA LWB

Амутинов А.М.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист
Российской Федерации

Сарибекян В.Л.,
к.э.н., генеральный директор
ООО «Налоговое бюро «Нота Бене»

Дорофеева Н.А.,
д.э.н., проф. Российского университета
кооперации

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., генеральный директор
ООО «Группа независимых консультантов»

Каменева Е.А.,
д.э.н., проф. Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист
Российской Федерации,

Чванов Р.А.,
д.э.н., проф.
Российской академии
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте
Российской Федерации

Колчин С.П.,
д.э.н., проф.,
декан заочного факультета экономики
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Кривошей В.А.,
д.э.н., ректор Российского университета
кооперации

Шаховская Л.С.,
д.э.н., проф.,
академик РАЕН,
Волгоградский государственный
технический университет

Содержание 3-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2015 г.

стр. 4–5

Письмо редактора

Требования к статьям

ЭКОНОМИКА стр. 6–31

**Финансы некоммерческих организаций
в современных условиях**

Е. Афанасьева

Финансирование в некоммерческом секторе специфично и исходит из особенностей самих некоммерческих организаций: их социальной направленности, зависимости от внешних источников финансирования. Становление законодательной и функциональной базы некоммерческих организаций после преобразований 90-х годов XX века уже произошло, однако этапы дальнейшего развития и сложившаяся на сегодняшний день ситуация внутри России и за ее пределами позволяет говорить об актуальности вопросов финансирования этих экономических субъектов.

Финансовая культура

А. Борисенкова

**Ключевые проблемы
нефтегазовой отрасли России**

*В. Горлов,
В. Панчева*

С момента образования Российской Федерации нефтегазовая отрасль развивалась экстенсивно — ежегодно наращивая добычу углеводородного сырья. С 1998 года нефтедобыча выросла почти в 1,7 раза, восстановившись после кризисного падения в 90-х годах. За этот период были освоены все крупнейшие нефтегазовые провинции. Используя гигантские месторождения с низкими удельными издержками, компании-недропользователи получали сверхвыгоды за счет экспорта нефти и газа. Большинство месторождений страны оказались «изнасилованы» — не используя технологии для более полной разработки недр и увеличения коэффициента извлечения, добывающие компании в погоне за «быстрой» прибылью превратили богатейшие месторождения в низкорентабельные. При этом вновь открытые месторождения находятся в более трудных условиях, что в разы превышает их себестоимость.

**Деловая активность:
особенности измерения и российские тренды**

Г. Хотинская

Деловая активность — термин, применяемый в экономическом обороте более 100 лет на разных уровнях управления. Вместе с тем до настоящего времени отсутствует консенсус в плане интерпретации деловой активности, появляются новые ракурсы ее измерения и расширяется управленческий инструментарий. Это требует

систематизации современных знаний в области деловой активности и актуализации практики ее измерения и управления.

В статье описывается аналитический инструментарий для мониторинга деловой активности. Его апробация на статистических данных Росстата позволила сформулировать вербальную модель деловой активности российского бизнеса и обозначить основные приоритеты в теории и практике ее измерения и управления.

**Об оценке профессиональной квалификации
внутренних аудиторов и контролеров
на соответствие профессиональным стандартам
и создании национальной системы сертификации**

А. Русакова

**Проблемы развития малого бизнеса
в российских моногородах:
актуальные источники финансирования**

*М. Шальнева,
Е. Фоканова,
Д. Киселев*

В условиях экономического кризиса, когда заемное финансирование не каждому становится доступным, а государство сокращает расходы, в том числе и на поддержку малого бизнеса, остро встает проблема поиска альтернативных источников финансовых ресурсов. В статье акцентируется внимание на проблемах развития малого бизнеса в моногородах России, а именно: проанализированы особенности моногородов, выявлены их сильные и слабые стороны, а также предложены перспективные источники финансирования в виде краудинвестинга. Развитие малого бизнеса посредством краудинвестинга не потребует серьезных инвестиций и даст шанс выжить предпринимателям в сложных экономических и социальных условиях моногородов.

БАНКИ стр. 32–42

**Взаимодействие участников холдингов
с интегрированными банковскими структурами**

Т. Козенкова

В статье рассмотрены преимущества банковских холдингов по сравнению с отдельно взятыми банками, а также описаны особенности взаимодействия интегрированных предпринимательских структур с банковскими объединениями.

Мировое бинковское обозрение

**Банковские и небанковские финансовые институты
как основа устойчивой финансовой системы**

К. Тетерятников

В статье рассмотрено понятие финансовой системы как совокупности банков и небанковских финансовых институтов, даны

предложения по обеспечению устойчивости финансовой системы за счет использования механизмов прямого кредитования системообразующих промышленных предприятий в регионах РФ через территориальные подразделения Казначейства РФ, а также краудфандинговых платформ прямого кредитования.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ стр. 43–72

Методологические аспекты анализа организации оперативной финансовой работы компании

С. Большаков

Рассмотрены методологические вопросы и проблемы организации оперативной финансовой работы. Высказывается ряд авторских положений, оценок и предложений.

Критерии оптимизации структуры инвестиционного капитала организаций теплоснабжения

Д. Егорова

Статья посвящена теоретическим вопросам оптимизации структуры инвестиционного капитала теплоснабжающих организаций. В статье представлено обоснование выбора критериев оптимизации структуры источников финансирования инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения. Также автором рассмотрены виды энергосервисных контрактов, потенциально привлекательных для реализации в сфере теплоснабжения.

Экологические облигации и депозиты как источник финансирования природоохранных мероприятий

**Е. Тютюкина,
Т. Седаш**

В настоящее время природоохранные инвестиции в российской экономике занимают ничтожно малую долю, которая к тому же сокращается. В связи с этим необходимо наряду с государственными (бюджетными) источниками финансирования природоохранных проектов активно использовать и рыночные инструменты финансирования.

Целью статьи является анализ зарубежного и российского опыта, а также перспектив выпуска экологических облигаций и привлечения экологических депозитов для финансирования природоохранных инвестиционных проектов. Определены наиболее значимые направления инвестирования средств, полученных в результате эмиссии облигаций внутреннего экологического займа, корпоративных экологических облигаций и концессионных облигаций экологической направленности.

Использование стандарта взаимодействия со стейкхолдерами AA1000SES в сделках слияния и поглощения

Т. Вашакмадзе

В настоящей статье рассматривается стандарт по взаимодействию со стейкхолдерами (AA1000SES) и предлагается его использовать в сделках M&A. На основе стандарта AA1000SES и руководства к стандарту разработан алгоритм по созданию процесса взаимодействия со стейкхолдерами в процессе сделок M&A.

Использование стандарта AA1000SES в процессе слияний и

поглощений позволит предприятиям корректно выстроить отношения со всеми стейкхолдерами объединенного предприятия и снизить стейкхолдерский риск. Снижение стейкхолдерского риска позволит провести интеграцию таким образом, что запланированные синергетические эффекты будут достигнуты. Достижение запланированных синергетических эффектов позволит увеличить стоимость объединенной компании.

Оценка вероятности банкротства компаний: современный подход

**И. Воротникова,
И. Пишипий**

В статье рассматриваются дефиниции кризисных явлений, симптомы финансового кризиса организаций и варианты хронической неплатежеспособности. Анализируются цели, виды, причины, внешние и внутренние факторы банкротства и основные финансовые затруднения, ведущие к нему. Рассмотрено методическое обеспечение диагностики финансовой несостоятельности во всех его элементах, отдельное внимание уделено дискриминантной модели Алтмана, показана ее эволюция и проведено сравнение с коэффициентным анализом У. Бивира и выявлены сильные и слабые стороны каждой модели.

ИНТЕРВЬЮ стр. 73–74

Формат бизнеса прямых продаж — собственный малый бизнес для современных людей

А. Соколова

КАФЕДРА стр. 75–76

Кафедра экономического анализа и аудита Воронежского государственного университета

ЦИТАТЫ стр. 77–78

Домострой

ИСТОРИЯ стр. 79–89

Свобода торговли и протекционизм

СОБЫТИЯ стр. 90–99

Всероссийский экономический форум «Политэкономия: формулируем предмет исследования»

Уважаемые читатели!



Нынешний год не простой для российской и мировой экономики. Введение санкций, падение цен на нефть привело к тому, что замедлилась инвестиционная активность, а значит, и экономика в целом. Сейчас приоритетной задачей становится выработка новой бизнес-модели российской экономики, а значит, и проведение

структурных реформ, направленных на снижение сырьевой зависимости, улучшение инвестиционного климата, что должно способствовать притоку как отечественных, так и зарубежных инвестиций. Также необходимо обеспечить государственными инвестициями инфраструктурные проекты, развивать государственно-частное партнерство.

Сейчас стоит обратить внимание и на наследие прошлого. В этом году на страницах нашего журнала в разделе «История» вы можете прочитать выдержки из труда профессора Н.Н. Шапошникова «Протекционизм и свобода торговли», который был опубликован издательством «Экономическая жизнь» в 1924 году. Предлагаемая работа содержит исследование теории международной торговли и таможенной политики, освещает проблемы протекционизма и свободы торговли. Все эти вопросы не только не потеряли своей актуальности, но и имеют первостепенное значение в свете событий сегодняшнего дня.

Наш журнал традиционно уделяет много внимания взаимодействию науки, бизнеса и образования, поскольку невозможно решать поставленные перед экономикой задачи силами только одной из этих сфер. На страницах нашего издания можно найти материалы, написанные как практиками, так и учеными. Это позволяет бизнесу взглянуть на свои процессы с точки зрения всего накопленного опыта, а науке проводить свои изыскания, отталкиваясь от потребности конкретных компаний, что в итоге благоприятно сказывается на результатах и тех и других.

*С уважением, зам. главного редактора журнала
Анна Кириллова*

Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):

1.1. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7–10 страниц (примерно 12 000–15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman;

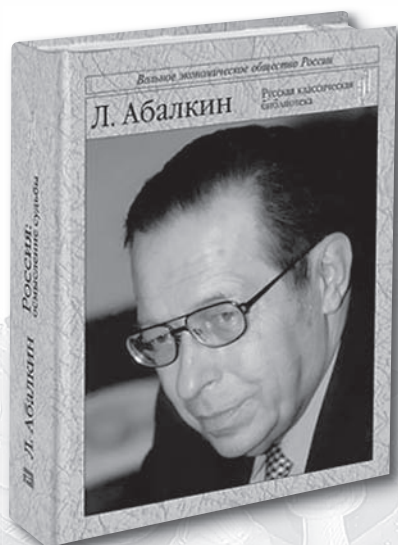
межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.3. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779») и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.

1.4. По предварительному согласованию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.



Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 864 стр.

В чем особенности развития российской цивилизации? Каково историческое предназначение России? От чего зависит ее будущее и каким мы хотели бы его видеть?

В книгу включены произведения ученого по этим и другим научным вопросам, его биографический очерк, а также воспоминания о нем его друзей и коллег.

Приобрести книгу вы можете в интернет-магазине:
eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

РЕКЛАМА

2. Требования к статье:

- 2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.
- 2.2. Каждая статья должна начинаться:
- названием (полностью набрано заглавными буквами);
 - УДК;
 - инициалами и фамилией автора (авторов);
 - местом работы автора (авторов);
 - рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/страны, почтовый индекс);
 - краткой аннотацией содержания рукописи (3–4 строчки, не должны повторять название);

- списком ключевых слов (5–10).

Все — на русском языке.

2.3. Наличие пристатейных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:

- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- место работы автора;
- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);
- перевод русской аннотации;
- перевод ключевых слов.

2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы, графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.

3. Прочие положения.

3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.

3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.

3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Финансы некоммерческих организаций в современных условиях

Е. Афанасьева,

к. э. н., доцент кафедры теории финансов,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Финансирование в некоммерческом секторе специфично и исходит из особенностей самих некоммерческих организаций: их социальной направленности, зависимости от внешних источников финансирования. Становление законодательной и функциональной базы некоммерческих организаций после преобразований 90-х годов XX века уже произошло, однако этапы дальнейшего развития и сложившаяся на сегодняшний день ситуация внутри России и за ее пределами позволяет говорить об актуальности вопросов финансирования этих экономических субъектов.

Ключевые слова: некоммерческие организации, финансы, социально ориентированные организации, структура доходов, государственное финансирование.

Non-profit organization finances in contemporary conditions

E. Afanasyeva,

Ph.D. in Economics, Assistant Professor of the Department of the Theory of Finance,
Financial University under the Government of the Russian Federation

Financing in the nonprofit sector is rather specific and stems from the peculiarities of nonprofit organizations: their social orientation, dependence on external sources of financing. The formation of the legislative and functional base of nonprofit organizations after the reforms of the 90-ies of the XX century has already occurred, however, the further stages of development and the current situation in Russia and abroad makes it possible to refer to the relevance of the issues regarding financing of those economic entities.

Keywords: nonprofit organizations, finance, socially oriented organizations, revenue structure, state financing.

Кризисные явления в экономике в целом и в финансовой сфере в частности затронули все звенья финансовой системы в нашей стране. Испытывают трудности с финансированием как коммерческие предприятия, основная деятельность которых направлена на извлечение прибыли от своей деятельности, так и некоммерческие организации (далее — НКО), существующие в различных формах и имеющие основную цель своего функционирования, отличную от максимизации прибыли.

В основном и зарубежные, и отечественные ученые склонны считать, что появление НКО, являющихся

по своей природе в большей степени неэкономическими субъектами, связано с «провалами» рынка — то есть наличием особого спектра услуг (обычно социальной направленности), которые коммерческим организациям оказывать невыгодно. Государство при этом, неся бремя финансовых расходов по своим статьям бюджета, также должным образом и в необходимом объеме не финансирует области социального обеспечения, здравоохранения, образования, научно-исследовательской деятельности, культурного и духовно-нравственного развития населения.

В развитых западных странах все организации, как правило, подразделяют на три блока. Первый блок объединяет государственные и муниципальные организации, основная доля финансирования которых — государственная, имущество таких компаний также принадлежит государству. Второй блок состоит из частных коммерческих организаций, главная цель деятельности которых — извлечение прибыли. И наконец, третий блок составляют негосударственные некоммерческие организации.

В Федеральном законе «О некоммерческих организациях» [1] (далее — Закон) дается определение НКО, согласно которому должно выполняться два условия, чтобы компания считалась некоммерческой:

1. Извлечение прибыли не должно быть основной деятельностью организации.
2. Полученная прибыль не должна распределяться между участниками.

Еще в конце прошлого века некоммерческие организации в нашей стране были в основном в форме бюджетных учреждений или религиозных организаций: первые получали финансирование из бюджета и частично за счет платных услуг, оказываемых населению; вторые существовали на пожертвования физических лиц. Но с каждым годом величина зарегистрированных некоммерческих организаций неуклонно росла.

По данным Федеральной службы статистики, за 2011–2013 гг. рост числа некоммерческих организаций увеличился на 4432 компании (89 617 в 2013 г. против 85 185 в 2011 г.) [2]. Ниже, в таблице 1, приведено количество НКО за 2011–2013 гг. [3].

Финансирование НКО может осуществляться в различных формах. Это могут быть пожертвования юридических и физических лиц, государственная финансовая помощь (субсидии, гранты), вступительные взносы (в отдельных видах НКО), поступления выручки от деятельности, приносящей доход. В различных странах структура поступающих финансовых ресурсов в распоряжение НКО может кардинальным образом отличаться. Автором А.В. Грищенко приводится пример структуры доходов выборочных НКО трех стран — Финляндии, Швеции и России, данные по которым отражены в таблице 2 [4].

Как показывают данные, в выбранных странах и организациях удельный вес того или иного источника поступления финансовых средств различается. Если в Финляндии на государственное финансирование НКО приходится 95% всех средств, в Швеции — около половины, то в России участие государства составляет менее 7%. Определенные изменения в лучшую сторону произошли в 2010 г., когда были приняты поправки в Закон и определены направления поддержки НКО, работающих в социальной сфере.

Благодаря этим поправкам на законодательном уровне появилось определение социально ориентированных НКО, под которыми подразумеваются организации, созданные в формах, предусмотренных в Законе (за исключением государственных корпораций, государственных компаний, общественных объединений, являющихся политическими партиями) и осуществляющих деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в РФ. Кроме того, согласно статье 31.1 Закона социально ориентированными НКО считаются организации, осуществляющие такие виды деятельности, как:

- социальная поддержка и защита граждан;
- подготовка населения к преодолению последствий стихийных бедствий, экологических, техногенных катастроф, предотвращение несчастных случаев;
- оказание помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, различных катастроф, социальных, национальных и религиозных конфликтов, беженцам и вынужденным переселенцам;
- охрана окружающей среды и защита животных;
- охрана и содержание культурных и исторических объектов;
- оказание безвозмездной юридической помощи (или на льготных условиях) населению по вопросам правового просвещения, защите прав и свобод человека и гражданина;
- благотворительная деятельность;
- профилактика социально опасных форм поведения граждан;
- деятельность в области образования, просвещения, науки, культуры, искусства, здравоохранения,

Таблица 1

Количество некоммерческих организаций в РФ за 2011–2013 гг.

	2011 год	2012 год	2013 год
НКО, всего:	85 185	87 028	89 617
в том числе:			
• фонды	15 710	15 916	16 425
• некоммерческие партнерства	23 070	23 011	23 170
• автономные некоммерческие организации	16 224	17 055	18 152
• объединения юридических лиц (ассоциации, союзы)	5 178	4 948	4 871
• учреждения	15 931	16 559	17 071
• территориальные общественные самоуправления	2 033	2 056	2 119
• коллегии адвокатов	2 272	2 347	2 402
• общины малочисленных народов	1 172	1 196	1 261
• казацкие общества	1 675	1 981	2 201

Таблица 2

Структура доходов НКО

Доход	Финляндия (Общество «Наши общие дети»), % от общего дохода	Швеция (Fryshuset (YMCA)), % от общего дохода	Россия (Центр развития некоммерческих организаций)
1. Государство,	95,77	47,40	6,90
в том числе:			
- министерства	3,27	-	-
- город	8,19	7,40	6,90
- продажа услуг государству	64,84	40,00	-
2. Взносы за участие в мероприятиях, курсы, семинары	2,88	30,80	23,82
3. Фонды	0,42	19,00	60,47
4. Частные доноры и бизнес	0,39	2,80	8,68
5. Прочее (например, членские взносы)	0,54	-	0,13
Итого	100,00	100,00	100,00

физической культуры и спорта, содействие духовному развитию человека.

Вместе с тем некоторые ученые полагают, что оказания услуг в социальной сфере недостаточно, чтобы предприятие считалось социально ориентированным. Авторы А. Нещадин, В. Кашин, Г. Тульчинский приводят четыре признака предприятия, которое может считаться «социальным» [5]:

1. У такого предприятия должна быть организационная автономия.
2. Инвестирование прибыли должно осуществляться на поддержание и развитие предприятия, на социальные нужды.
3. Необходимо наличие сети социальных контактов вокруг бизнеса.
4. Должны реализовываться долговременные социальные проекты, ориентированные на работников и внешнее сообщество.

Таким образом, подчеркивается долговременный характер деятельности организации в социальной сфере.

По данным Росстата, [6] за 2012 г. наибольшее количество социально ориентированных НКО занималось:

- 1) деятельностью в области образования, просвещения, науки (25,4% от общего числа социально ориентированных НКО);
- 2) различными видами социальной поддержки и защиты граждан (21,9%);
- 3) деятельностью в области физической культуры и спорта (17,9%);
- 4) содействием патриотическому, духовно-нравственному воспитанию детей и молодежи (14,7%);
- 5) благотворительной деятельностью (13,2%);

6) деятельностью в области здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, пропаганды здорового образа жизни (10,9%);

7) деятельностью в области культуры и искусства (9,5%);

8) деятельностью в области улучшения морально-психологического состояния граждан и духовного развития личности (9,4%);

9) юридической помощью на безвозмездной или льготной основе, правовым просвещением населения (8,8%);

10) повышением качества жизни людей пожилого возраста (5,7%);

11) социальной адаптации инвалидов и их семей (5,5%);

12) профилактикой сиротства, поддержкой материнства и детства (4,2%).

Основными источниками финансирования социально ориентированных организаций за 2013 г. стали [7]:

- поступления из федерального бюджета — 10,5%;
- поступления из бюджетов субъектов РФ — 4,2%;
- поступления из муниципальных (местных) бюджетов — 2,3%;
- поступления (включая пожертвования), гранты от российских физических лиц — 12,9%;
- поступления (включая пожертвования) от российских коммерческих организаций — 13,8%;
- поступления (включая пожертвования), гранты от российских некоммерческих организаций — 5,4%;
- доходы (выручка) от продажи товаров, работ, услуг — 37,4%;
- поступления от иностранных государств, их государственных органов, международных и иностранных организаций — 2,9%.

Таблица 3

Средства федерального бюджета, направленные на поддержку НКО за 2012–2015 гг.

2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
1 000 000 тыс. руб.	2 320 000 тыс. руб.	2 698 000 тыс. руб.	4 228 200 тыс. руб.

Доля финансирования государства составляет (по совокупности трех бюджетов) 17%. Вместе с тем государственная финансовая поддержка может производиться не только «живыми» деньгами (субсидии, гранты), но и в виде контрактных отношений, и путем предоставления налоговых льгот.

В соответствии с распоряжением Президента РФ (от 01.04.2015 № 79-рп) в 2015 г. на обеспечение государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина из средств федерального бюджета выделено 4 228 200 тыс. руб. [8].

Ниже, в таблице 3, представлены объемы финансовых средств, направленных из федерального бюджета за последние четыре года [9].

Динамика цифр этих лет показывает, что финансирование выросло и это не случайно: ведь деятельность социально ориентированных НКО повышает показатели здоровья нации, образования и культуры. Кроме того, НКО, чья деятельность направлена на поддержку науки и образования, вносят свой вклад в развитие экономики страны, повышения ее эффективности и результативности.

Вместе с тем стоит отметить, что увеличение финансирования не решает комплексные проблемы, существующие в области финансирования НКО. К основным недостаткам государственной поддержки НКО можно отнести [10]:

1. Непрозрачный механизм финансирования НКО.
2. Отсутствие достаточной информации об объемах финансовых средств, выделяемых НКО.
3. Необъективный отбор субъектов, ответственных за организацию и проведение конкурсов президентских грантов.
4. Слабая организация системы отчетности НКО о результатах работы по грантовым программам.
5. Небольшой объем выделяемых ресурсов на небольшие проекты, что препятствует образованию крупных национальных НКО.

Решение данных вопросов представляется возможным:

- 1) при совершенствовании законодательной базы, в том числе касающейся ведения учета и предоставления отчетности НКО. Примером пробелов в законодательстве может служить, например, ликвидация фонда Дмитрия Зимина «Династия» (решение фонда о ликвидации принято 5 июля 2015 г.), признанного в соответствии с Законом «иностранным агентом», поскольку финансирование поступало с зарубежных счетов его основателя. Необходимо предусматривать специфику финансирования и функционирования отдельных НКО на законодательном уровне;
- 2) разработке единой методической базы для проведения

конкурсов по выделенным грантам и субсидиям. Это позволит ввести единообразие в оценке и выборе претендующих на государственное финансирование НКО;

3) усилении контроля за целевым расходованием предоставляемых средств. В данном случае прозрачность расходования средств должна осуществляться посредством предоставляемых отчетов об использовании полученных финансовых ресурсов, а также осуществления контроля со стороны специально созданной государственной структуры;

4) новых методах борьбы с коррупцией. Согласно индексу восприятия коррупции, определяемому Центром Антикоррупционных исследований и инициатив Transparency International, Россия в 2014 г. находилась на 136-м месте, разделяя этот результат с такими странами, как Киргизия, Нигерия и Камерун [11]. Представляется целесообразным использование опыта тех стран, в которых индекс восприятия коррупции минимален и которые находятся в начале антикоррупционного списка, а именно — Дании, Швеции, Финляндии.

Совершенствование механизмов финансирования некоммерческого сектора должно отразиться на качестве и объемах оказываемых услуг, тем самым способствуя снижению социальной напряженности в стране и развитию ее творческого и интеллектуального потенциала.

Литература

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».
2. Российский статистический ежегодник — 2014. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d02/10-02.html/ (дата обращения 15.07.2015).
3. Там же.
4. Грищенко А.В. Финансы и финансовые отношения некоммерческих организаций// Финансовый менеджмент. — 2013.— № 2.
5. Нецадин А., Кашин В., Тульчинский Г. К вопросу о формах социального предпринимательства// Общество и экономика. — 2014.— № 9.
6. Данные Росстата за 2012 год/ URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/ (дата обращения 10.07.2015).
7. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/ (дата обращения 15.07.2015).
8. URL: <http://graph.document.kremlin.ru/documents/3690373?items=1&page=1> (дата обращения: 29.07.2015).
9. URL: <http://kremlin.ru/acts/news/20077> (дата обращения: 29.07.2015).
10. Грищенко А.В. Механизмы финансирования некоммерческих организаций// Некоммерческие организации в России. — 2015.
11. URL: <http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriatiaia-korrupcii/blog> (дата обращения: 30.07.2015).

Финансовая культура

А. Борисенкова,

*заместитель директора Департамента — начальник Управления общественных коммуникаций
Департамента международного сотрудничества и общественных коммуникаций Банка России*

Ты просвещением свой разум осветил...

А.С. Пушкин



В начале XIX века лексема «культура» в русском языке отсутствовала и его синонимом являлось слово просвещение.

Иммануил Кант трактовал просвещение как «выход человека из состояния своего несовершеннолетия, в котором он находится по своей собственной вине. Несовершеннолетие есть неспособность пользоваться своим рассудком без руководства со стороны кого-то другого. Несовершеннолетие по собственной вине — это такое, причина которого заключается не в недостатках рассудка, а в недостатке решимости и мужества пользоваться им без руководства со стороны кого-то другого. Имей мужество пользоваться собственным умом! — таков девиз Просвещения». Можно сказать, что девиз финансового просвещения точно такой же.

Важность финансового просвещения обуславливается многими причинами. Это усложнение и рост ассортимента финансовых продуктов, появление новых неизвестных по своим возможностям и функциям организаций финансового сектора, глубокое внедрение информационных технологий на рынке финансовых услуг. Одна из актуальнейших для российской экономики проблем — недоверие наших граждан к финансовым институтам, незнание принципов работы и возможностей финансового рынка, сдерживающие в свою очередь развитие предпринимательской инициативы.

Повышение финансовой грамотности вместе с развитием доступности финансовых услуг и повышением уровня защиты прав потребителей является триединой задачей как государства, так и самих участников рынка.

Банк России, в свою очередь, активно подключился к работе по финансовому просвещению населения, стараясь найти оптимальные форматы иллюстраций сложных финансовых тем для большинства граждан. Анализ обращений, поступающих от населения, в том числе через интернет-приемную Банка России, позволяет понять, соответствуют ли задачи, которые мы ставим перед собой в области повышения финансовой грамотности, запросам граждан. Мы не хотим подталкивать людей к принятию того или иного финансового решения, — мы должны научить их делать правильный выбор.

На радио «Business FM» и «радио России» запущены регулярные программы «Консультация в ЦБ» и «Всюду деньги?». Представители Банка выступают в программе «Курс дня» на телеканале «Россия 24». И здесь срабатывает так называемый «эффект двойного доверия». С одной стороны, у каждого СМИ есть своя аудитория, доверяющая этому источнику информации. С другой стороны — спикерами являются представители руководства Банка России. Это хорошо, когда о важных вещах, с которыми люди сталкиваются в своей повседневной жизни, говорит официальное лицо — представитель руководства Банка, при этом доступным для понимания языком. Кредит доверия к информации возрастает.

Существует такой интересный момент: проводя опросы общественного мнения, социологи заметили, что во время кризиса, когда транслируется много финансовой информации, люди автоматически считают, что их уровень финансовой грамотности повышается,



а на деле оказывается, что остается на том же уровне.

Сегодня зачастую проблема заключается не в недостаточном, а в большом объеме информации, из которой потребитель часто не в состоянии выделить то, что может оказаться для него особенно значимым.

Поэтому в плане выпуска печатной продукции по финансовым вопросам в издательском деле мы стремимся максимально облегчить для восприятия сложную финансовую информацию. Общеизвестно, наиболее удобные и легко воспринимаемые форматы — комиксы, брошюры и памятки. В ближайший год мы подготовим к выпуску и распространению большой объем продукции данных форматов по базовым темам.

По нашему замыслу в яркой, доступной и популярной форме необходимые знания по ответственному финансовому поведению будут транслироваться и в банковских музеях и библиотеках.

Музейно-экспозиционные фонды Банка России уже несколько лет используются в качестве площадок для финансового просвещения, где можно увидеть уникальные артефакты и получить информацию о современном финансовом мире. В планах — создание в регионах центров финансовой грамотности.

Большие возможности предоставляет сайт Банка России: в разделе «Финансовое просвещение и музей» можно посетить виртуальный музей Банка России, послушать выступления наших спикеров в рамках радиальных программ,



познакомиться с историей Банка России и заинтересовать детей финансовыми играми, сказками или конкурсами.

Безусловно, начинать финансовое просвещение надо с раннего возраста, поскольку обретение необходимых навыков является процессом не одного дня. Ведь представление о том, как распоряжаться финансами, в конечном счете связано с успешностью ребенка в дальнейшей самостоятельной жизни.

Поэтому 8 сентября, в День финансиста, специалисты Банка России во всех регионах нашей страны традиционно отправятся в учебные заведения, чтобы познакомить детей с финансовой культурой.



Ключевые проблемы нефтегазовой отрасли России

В. Горлов,

д. э. н., профессор кафедры финансового менеджмента, Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина,

В. Панчева,

помощник первого заместителя председателя Комитета Государственной Думы ФС РФ по природным ресурсам, природопользованию и экологии

С момента образования Российской Федерации нефтегазовая отрасль развивалась экстенсивно — ежегодно наращивая добычу углеводородного сырья. С 1998 года нефтедобыча выросла почти в 1,7 раза, восстановившись после кризисного падения в 90-х годах. За этот период были освоены все крупнейшие нефтегазовые провинции. Используя гигантские месторождения с низкими удельными издержками, компании-недропользователи получали сверхвыгоды за счет экспорта нефти и газа. Большинство месторождений страны оказались «изнасилованы» — не используя технологии для более полной разработки недр и увеличения коэффициента извлечения, добывающие компании в погоне за «быстрой» прибылью превратили богатейшие месторождения в низкорентабельные. При этом вновь открытые месторождения находятся в более трудных условиях, что в разы превышает их себестоимость.

Ключевые слова: проблемы нефтегазовой отрасли, налог на добычу полезных ископаемых, нефтегазовая отрасль.

Key challenges in the oil and gas industry in Russia

V. Gorlov,

doctor of economics,

Professor of the Department of Financial Management, Russian State University of Oil and Gas named I.M. Gubkina,

V. Pancheva,

assistant First Deputy Chairman Committee of the State Duma of the Russian Federation on Natural Resources, Environment and Ecology

Since the founding of the Russian Federation oil and gas industry has developed extensively - increasing the annual production of hydrocarbons. Since 1998, oil production increased by almost 1.7 times, recovering after the crisis the fall in 90 years. During this period have been mastered all the major oil and gas provinces. Using giant fields with low unit costs, extractive industry companies received over benefits due to oil and gas exports. Most of the deposits of the country proved to be «raped» - not using technology for a more complete development of mineral resources and increase recovery rates, production companies in the pursuit of «fast» turned a profit in the richest deposits of low-profit. In this newly discovered deposits are in more difficult conditions that at times exceed their costs.

Keywords: oil and gas industry issues, the tax on the extraction of minerals, oil and gas.

В начале нового тысячелетия рост показателей нефтегазовой отрасли во многом предопределил общеэкономическую динамику, увеличение объемов экспорта и бюджетных доходов. При этом показатели развития машиностроительной, перерабатывающей, химической, технологической и других отраслей снижались и на сегодняшний день застыли на предельно низком уровне. В связи с этим рост нефтегазовой промышленности, наблюдавшийся последние двадцать лет, никак нельзя назвать качественным и долгосрочным. Сырьевой сектор, который должен был стимулировать и обеспечивать несырьевые сектора экономики в нашей стране, не выполнил свою задачу и не выполняет по сей день в связи с нерациональным его использованием и государственным управлением. При всем при этом издержки на разработку стремительно растут, превышая схожие показатели у зарубежных конкурентов, предложение углеводородных ресурсов на мировом рынке за счет сланцевых нефти и газа США увеличилось в разы, а цены неумолимо падают ниже критической отметки.

Отсутствие собственных технологий геологоразведки, бурения и переработки нефти и газа в России существенно затрудняет освоение новых шельфовых месторождений, Востока Сибири, Арктики и месторождений Западной Сибири с падающей добычей. Действующая система в России основана на повсеместном приобретении дорогостоящих иностранных технологических достижений, что делает страну зависимой от них, в то время как в СССР необходимости в них не было. Сегодня, в эпоху глобализации, речь не идет о полном технологическом самообеспечении, это абсолютно бессмысленно — необходимо пользоваться лучшим, что создано в мире, и не тратить ресурсы в попытках «изобрести велосипед». Необходимо, во-первых, обновить текущую импортозависимость, которая достигла уже опасных пределов, постараться в дополнение к иностранным использовать и собственные разработки. А, во-вторых, приток зарубежных технологий и компетенций должен активно содействовать развитию собственных. [4]

Следующей, одной из самых главных проблем российской нефтегазовой отрасли является отсутствие реальной конкуренции и зашкаливающая монополизация фактически во всех подотраслях и видах деятельности — от скважины до бензоколонки. При этом государство всячески поощряет и поддерживает сложившуюся организационно-экономическую структуру. Доля малых и средних независимых компаний не превышает 6–7% в нефтяной отрасли и 10% в газовой. [50] Причем значительная часть независимых компаний в реальности зависима от крупных корпораций — через акционерный капитал, либо через монопольное владение специализированной инфраструктурой. Монополии отягощают малые предприятия высокими тарифами за пользование собственной инфраструктурой, что значительно усложняет рентабельное функционирование независимых компаний. При этом мощности крупных монополистов крайне необходимы при освоении новых провинций — возможность получения эффекта от масштаба производства и привлечения инвестиций. Например, ввод в эксплуатацию и разработка Чаюдинского газоконденсатного месторождения в Якутии «Газпромом» или Ванкорского нефтегазового месторождения в Красноярском крае «Роснефтью».

При этом не стоит забывать о месторождениях с падающей добычей в Западной Сибири, Северо-Кавказском и Урало-Поволжском федеральных округах, число которых постоянно растет. Именно на таких месторождениях могут эффективно работать малые и средние независимые производители, в отличие от крупных компаний. Также привлечения малого и среднего сектора требуют новые провинции, где структура ресурсов и запасов углеводородного сырья неоднородна и есть ряд мелких и средних месторождений. Все это может значительно увеличить количество независимых производителей и оздоровить отрасль за счет естественной конкуренции. Но на практике малый и средний сектор может стать эффективен только при условии ослабления монополизации, а это уже непосредственная задача государства и его антимонопольной политики.

Еще одной проблемой, вытекающей из предыдущей, является лицензионная политика, где государственные компании-монополисты находятся в привилегированном положении и получают права на пользование участками недр без проведения конкурсов и аукционов. Лицензионная политика, являясь в первую очередь регуляторной, оказывает влияние на объемы и темпы роста геологоразведочных работ. При этом последние годы прироста разведанных запасов не происходит, а восполнение минерально-сырьевой базы за счет открытия новых месторождений компенсируется всего 15–20% текущей добычи нефти, остальной прирост дает доразведка старых и переоценка запасов. Выявляемые мелкие месторождения, которые могут представлять интерес для независимых малых компаний, не вводятся в эксплуатацию, а просто ставятся на баланс монополистов, которые и так неплохо обеспечены разведанными запасами, которые им нужны лишь для роста капитализации. Таким образом, лицензионная политика в большей степени обслуживает интересы нефтегазовых монополистов, а не обеспечивает конкурентный и справедливый доступ к ресурсам недр.

И наконец, первая по важности проблема, определяющая тему данного диссертационного исследования, — это проблема налогообложения нефтегазовой отрасли. Ежегодно в Налоговый кодекс РФ вносятся изменения, однако характер этих новаций в нефтегазодобыче не в полной мере соответствует современным требованиям и представляет собой «поскутное одеяло» — практически все новые месторождения уже разрабатываются или будут разрабатываться в рамках исключения из базовой налоговой системы. Но количество и размеры льгот для новых районов не устраняют «слабости» так называемого производственного подхода, в рамках которого реализуются все налоговые нововведения. При этом значительная часть всех льгот носит индивидуальный характер и связана с деятельностью определенной компании в конкретном районе. Все это характеризует налогообложение нефтегазового сектора как бессистемное и не отвечающее современным требованиям и вызовам.

Таким образом, причины сложившейся неблагоприятной ситуации в нефтегазовой отрасли России кроются не столько в ухудшении качества геологических ресурсов углеводородного сырья и в объективных сложностях освоения, сколько в труднопреодолимых институциональных барьерах и неверной государственной политике.

Налог на добычу полезных ископаемых был введен в 2002 году, заменив действующие ранее три специальных налога — платежи за пользование недрами (роялти), акцизы и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы. Изменениям не подверглись экспортные пошлины на энергоресурсы, которые по сей день продолжают составлять систему налогообложения минерально-сырьевого сектора [2].

Введение налога на добычу полезных ископаемых являлось вынужденной мерой в целях оздоровления ситуации на российском нефтяном рынке. Применяя адвалорные налоги, основанные на стоимости реализации нефти, нефтяные компании применяли трансфертное ценообразование. Началось массовое создание вертикально интегрированных компаний, которые объединяли нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании, а также предприятия, реализующие нефть и нефтепродукты. В результате реорганизации на нефтяном рынке образовалось девять вертикально интегрированных компаний, которые добывали и перерабатывали более 90% нефти в России. ВИНКи использовали для целей налогообложения внутрикорпоративные цены, которые значительно отличались от реальных рыночных цен на нефть [1].

Для минимизации налоговых выплат внутрикорпоративная цена, по которой вертикально интегрированные компании приобретали нефть у своих дочерних компаний, добывающих нефть, обычно принималась равной значению текущих затрат этого добывающего предприятия. Вследствие чего цена нефти, используемая для уплаты платежей за пользование недрами, налога на прибыль, отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, оказывалась намного ниже рыночной внутрироссийской и экспортной цены на нефть.

К моменту перехода на новую систему налогообложения доля трансфертных цен в нефтяной отрасли составляла более половины реальных рыночных цен на нефть. При этом в нефтегазовой отрасли наблюдалось полное отсутствие контроля над определением реальных затрат компаний и реальной величины налогооблагаемой базы в целях недопущения применения трансфертных цен. Также в стране отсутствовали механизмы биржевой торговли, где бы формировались цены, которые могли бы быть использованы для целей налогообложения. Поэтому в результате применения в течение столь долгого времени трансфертных цен в нефтегазовой отрасли налоговые поступления в Бюджет РФ были существенно занижены. Так, в 2000 году при ожидаемом уровне нефтегазовых доходов в бюджет, при условии применения рыночных цен на нефть, поступления составили бы более 80%, но фактически размер налоговых поступлений от нефтегазовых компаний составил не более 56%.

Еще одним недостатком системы налогообложения 90-х годов XX века являлся большой удельный вес налогов на добычу и валовый доход, которые носили больше дестимулирующий характер. На практике налоговые исчисления не зависели от реальных финансовых результатов деятельности нефтегазового предприятия. В 1998 году, в условиях резкого падения мировых цен на нефть, слабая и несистемная налоговая политика нефтегазового сектора повлекла за собой ряд негативных последствий на отрасль. А именно в

условиях резкого падения цен и, как следствие, рентабельности добычи нефти налоговая нагрузка на отрасль возросла с 81 до 99% изъятия чистого дохода, что нанесло неоспоримый ущерб на отечественный нефтегазовый комплекс.

Сама идея введения налога на добычу полезных ископаемых должна была обеспечить стабильные налоговые поступления в Федеральный бюджет за счет установления единой плоской унифицированной ставки роялти, которая соответствовала бы средней суммарной величине трех действующих ранее налогов — платы за пользование недрами, отчислениями на воспроизводство минерально-сырьевой базы и акцизов на нефть. Принятая ставка НДС первые годы способствовала значительному увеличению бюджетных поступлений, но в связи с негибкостью действующей системы налогообложения компании, имеющие высокорентабельные месторождения, стали получать сверхприбыли, а компании с низкорентабельной добычей несли большие убытки. В нефтегазовом сообществе все чаще стали предлагать ввести дифференцированную систему налогообложения, которая бы учитывала геолого-географические особенности каждого месторождения, что позволило бы перераспределить налоговую нагрузку внутри отрасли.

Впоследствии НДС регулярно преобразовывалось законодательными изменениями, и сейчас налоговая ставка зависит от ряда производственных факторов и условий: объема запасов месторождения, района его нахождения, выработанности запасов и их свойств. В основном дифференциация налогообложения привязана к отдельным провинциям — целый ряд районов имеет налоговые каникулы и различные льготы, которые имеют адресный характер и отвечают потребностям определенных компаний. В связи с этим налоговая ставка на добычу полезных ископаемых является специфической и слабодифференцированной.

Двенадцатилетняя практика применения НДС показала, что действующая система ресурсных налогов ни в фискальном, ни в регулирующем плане не адекватна той роли, которую нефтегазовая отрасль занимает в экономике России. Данная система работает только при благоприятной ценовой конъюнктуре на мировом рынке углеводородного сырья в целях изъятия сверхдоходов. В настоящее время происходит трансформация мировых энергетических рынков, увеличение предложения УВС и резкое падение цен. Все эти факторы и риски не учтены в нынешней системе налогообложения, которая направлена в основном на проекты, связанные с большими капиталовложениями, а не на разработку новых нефтегазовых провинций и шельфов северных морей.

Действующее налогообложение не стимулирует недропользователей разрабатывать малодобитные скважины, привлекать инвестиции в поиск, разведку и разработку новых месторождений и при этом не решает проблему изъятия в бюджет природной ренты. А ведь главной стратегической задачей налоговой политики в нефтегазовой отрасли являются стимулирование рационального ресурсопользования и взимание в бюджет рентных доходов. Налоговые изменения в 2008–2014 годах обострили фискальную функцию НДС из-за высокой зависимости российской экономики от сырьевого экспорта, при этом наличие экспортных пошлин в законодательстве отличают ресурсное регулирование

России от других стран. Именно экспортные пошлины на вывоз нефти и газа, а не НДС, составляют львиную долю доходов в Федеральный бюджет РФ, например, в 2013 году за экспорт природного газа, сырой нефти и нефтепродуктов они составили 4019,5 млрд рублей, при этом прочие вывозные пошлины в совокупности от всех отраслей отечественной промышленности составили 38,5 млрд рублей. [6]

Подобная несоразмерность производств губительно сказывается на российской экономике, что активно выражается в текущих последствиях, когда цены на нефть упали более чем в два раза, а курсы валют пропорционально выросли, что привело резкому ухудшению всех отраслей экономики. Поэтому перераспределение ресурсов от добычи углеводородов не поможет качественно улучшить состояние нефтегазового комплекса страны и не даст стимула для развития смежных и нефтяных отраслей.

Рассмотрим более подробно последние изменения Налогового кодекса РФ в части реформирования изъятия ставки налога на добычу полезных ископаемых. В ноябре 2014 года в России была завершена налоговая реформа в нефтяной сфере, заключающаяся в повышении базовой ставки НДС при добыче нефти и одновременном снижении ставки вывозной таможенной пошлины на сырую нефть, а также ставок вывозной таможенной пошлины на светлые нефтепродукты (кроме бензинов). Данные новации были закреплены с принятием Федерального закона от 24.11.2014 № 366-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». При добыче обессоленной, обезвоженной и стабилизированной нефти ставка НДС установлена в размере 766 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2015 года включительно), 857 рублей (на период с 1 января по 31 декабря 2016 года включительно), 919 рублей (на период с 1 января 2017 г.) за 1 тонну добытой нефти, затем ставка умножается на ряд коэффициентов. Таким образом, в настоящее время применяется следующая формула определения ставки НДС по нефти:

$$\text{НДС} = 766 \times K_{\text{ц}} - D_{\text{м}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{ц}}$ — коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть;

$D_{\text{м}}$ — коэффициент, характеризующий условия добычи нефти.

При этом каждый из этих двух коэффициентов вычисляется по формулам:

$$K_{\text{ц}} = (\text{Ц} - 15) \times P / 261, \quad (2)$$

где Ц — средний за истекший налоговый период уровень цен нефти сорта «Юралс» в долларах;

P — курс рубля к доллару;

15 — фиксированный показатель представляющий собой минимальную цену на нефть сорта «Юралс» в долларах;

261 — фиксированный показатель, представляющий собой произведение курса доллара к минимальной цене нефти сорта «Юралс» (15 долларов).

Таким образом, прямая зависимость НДС от мировых цен на нефть и курса доллара сохраняется. Фиксированные показатели 15 и 261 не учитывают текущую конъюнктуру и ценовые изменения.

$$D_{\text{м}} = K_{\text{ндпи}} \times K_{\text{ц}} \times (1 - K_{\text{в}} \times K_{\text{з}} \times K_{\text{д}} \times K_{\text{дв}} \times K_{\text{кан}}), \quad (3)$$

где $K_{\text{ндпи}}$ — равен 530 руб. в 2015 году и 559 руб. с 2016 года;

$K_{\text{д}}$ — коэффициент, характеризующий степень сложности добычи нефти, его определение осталось без изменений после введения в 2013 году;

$K_{\text{дв}}$ — коэффициент, характеризующий степень выработанности конкретной залежи УВС, также без изменений после введения в 2013 году;

$K_{\text{в}}$ — коэффициент, характеризующий степень выработанности запасов конкретного участка недр;

$K_{\text{з}}$ — коэффициент, характеризующий величину запасов конкретного участка недр;

$K_{\text{кан}}$ — коэффициент, характеризующий регион добычи и свойства нефти.

Введено три новых коэффициента, что усиливает дифференциацию НДС для нефти. За исключением $K_{\text{ц}}$ все остальные коэффициенты в формуле являются понижающими. Коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть в феврале 2015 года, составляет 10,7008. Тогда ставка НДС без учета понижающих коэффициентов составит $766 \times 10,7008 = 8196,81$ руб. за 1 тонну добытой обессоленной, обезвоженной и стабилизированной нефти. Ровно год назад при тех же условиях ставка НДС без учета понижающих коэффициентов составила бы 6177,14 руб., что свидетельствует об увеличении более чем на 20% ставки НДС. Данная ситуация ведет к пропорциональному росту цены на нефть на внутреннем рынке, а соответственно и на нефтепродукты, и это в условиях катастрофического падения мировых цен на нефть.

Также следует отметить, что Россия является страной с огромной территорией, расположенной в северной части континента, и индустриальным экономическим укладом, что предопределяет повышенный внутренний спрос на энергоносители. При кратном росте базовой ставки НДС и неизменной формуле расчета налоговые обязательства нефтедобывающих компаний существенно возрастут, что немедленно отразится на стоимости топливно-энергетических ресурсов внутри страны и вызовет мультипликативный рост цен в базовых отраслях промышленности, транспорта и сельского хозяйства, который наблюдается уже сейчас за счет роста курса доллара и падения цен на нефть.

При этом ставки вывозной таможенной пошлины на сырую нефть устанавливаются в зависимости от динамики мировых цен на нефть:

1) если средняя цена на нефть марки «Юралс» (по результатам мониторинга) составит до 109,5 доллара США за 1 тонну (включительно) — в размере 0 процентов;

2) если средняя цена превысит уровень 109,5 доллара США за 1 тонну, но не более чем до 146 долларов США за 1 тонну (включительно) — в размере, не превышающем 35 процентов разницы между сложившейся за период мониторинга средней ценой указанной нефти в долларах США за 1 тонну и 109,5 доллара США;

3) при превышении средней цены на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) уровня 146 долларов США за 1 тонну, но не более 182,5 доллара США за 1

тонну (включительно) — в размере, не превышающем суммы 12,78 доллара США за 1 тонну и 45 процентов разницы между сложившейся за период мониторинга средней ценой указанной нефти в долларах США за 1 тонну и 146 долларами США;

4) если средняя цена превысит значение в 182,5 доллара США за 1 тонну — в размере, не превышающем суммы 29,2 доллара США за 1 тонну и 42 процентов (для всех календарных месяцев, приходящихся на период с 1 января по 31 декабря 2015 года включительно), 36 процентов (для всех календарных месяцев, приходящихся на период с 1 января по 31 декабря 2016 года включительно), 30 процентов (для всех календарных месяцев, приходящихся на период с 1 января 2017 года) разницы между сложившейся за период мониторинга средней ценой указанной нефти в долларах США за 1 тонну и 182,5 доллара США. [5]

Следует отметить, что и до начала налогового маневра Правительство Российской Федерации в последние годы уделяло повышенное внимание вопросам совершенствования системы налогообложения добычи углеводородного сырья. Например, с целью стимулирования разработки трудноизвлекаемых запасов нефти 3 мая 2012 года было принято постановление правительства № 700-р, предполагающее градацию проектов по сложности исходя из геологических условий с установлением пониженных ставок НДС в зависимости от категории сложности, а также пониженной ставки экспортной пошлины для сверхвязкой нефти [5]. Конечной целью налоговых новаций является вовлечение в активную разработку дополнительно 2,5 млрд т запасов. Постановление содержит антикризисный потенциал. В частности, предусматривается возможность применения дополнительно пониженных ставок НДС, вывозных таможенных пошлин и других мер налогового и таможенно-тарифного стимулирования в случае существенных изменений конъюнктуры мирового рынка, включая снижение стоимости нефти марки «Юралс» на мировом рынке до уровня меньше 60 долларов США за баррель, а также в случае наступления форс-мажорных обстоятельств, определяемых в соответствии с законодательством Российской Федерации.

При этом в декабре 2014 года цены на нефть упали ниже 50 долларов за баррель.

В январе 2015 года цена на нефть достигла минимума, опустившись до 42 долларов за баррель. Подобное падение напоминает кризис 2008 года, когда цена на нефть опустилась до 34 долларов за баррель. Но, согласно прогнозам Международного энергетического агентства, цена на нефть не поднимется выше 75 долларов за баррель даже к 2020 году. При этом и в Бюджете РФ и в Налоговом кодексе РФ идет ориентир на цены в районе 100 долларов за баррель.

В газовой отрасли также произошли изменения в налогообложении — в дифференцированную формулу НДС, начавшую свое действие 1 июля 2014 года были введены дополнительные коэффициенты. По-прежнему действуют ставки, введенные в июле 2013 года при добыче горючего природного газа и газового конденсата:

— 42 рубля за 1 тонну добытого газового конденсата из всех видов месторождений углеводородного сырья. При этом указанная налоговая ставка умножается на базовое значение единицы условного топлива (Еут), на

коэффициент, характеризующий степень сложности добычи газа горючего природного и (или) газового конденсата из залежи углеводородного сырья (Кс), и на корректирующий коэффициент Ккм;

— 35 рублей за 1000 м³ газа при добыче горючего природного газа из всех видов месторождений углеводородного сырья. При этом указанная налоговая ставка умножается на базовое значение единицы условного топлива (Еут), на коэффициент, характеризующий степень сложности добычи газа горючего природного и (или) газового конденсата из залежи углеводородного сырья (Кс), полученное значение суммируется со значением показателя, характеризующего расходы на транспортировку природного газа (Тг).

Дифференцированная формула для газовой отрасли была введена 30 сентября 2013 года Федеральным законом № 263-ФЗ и включила в себя целый комплекс формул, позволяющих распределить налоговую нагрузку в зависимости от ряда факторов: цены на газ, расходов на транспортировку и хранение газа, ставки вывозной пошлины и цены на газовый конденсат, привязанных к мировой цене на нефть, географического расположения участка недр, выработанности запасов, глубины залегания и особенностей разработки залежи.

Соответственно привязка к мировым ценам встречается в формуле определения цены газового конденсата:

$$Ц_k = (Ц \times 8 - П_n) \times P, \quad (4)$$

где Ц — средняя за истекший налоговый период цена на нефть сорта «Юралс»;

P — курс рубля к доллару;

8 — фиксированный показатель, представляющий минимальную цену на нефть сорта «Юралс»;

П_n — условная ставка вывозной пошлины на газовый конденсат, введенная Федеральным законом № 366-ФЗ от 24 ноября 2014 года, определяется по следующим параметрам:

- при сложившейся за период мониторинга средней цене на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) до 109,5 доллара США за 1 тонну (включительно) — в размере 0 процентов;
- при превышении сложившейся за период мониторинга средней цены на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) уровня 109,5 доллара США за 1 тонну, но не более 146 долларов США за 1 тонну (включительно) — в размере, не превышающем 35 процентов разницы между сложившейся за период мониторинга средней ценой указанной нефти в долларах США за 1 тонну и 109,5 доллара США;
- при превышении сложившейся за период мониторинга средней цены на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) уровня 146 долларов США за 1 тонну, но не более 182,5 доллара США за 1 тонну (включительно) — в размере, не превышающем суммы 12,78 доллара США за 1 тонну и 45 процентов разницы между сложившейся за период мониторинга средней ценой указанной нефти в долларах США за 1 тонну и 146 долларами США;

- при превышении сложившейся за период мониторинга средней цены на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) уровня 182,5 доллара США за 1 тонну — в размере, не превышающем суммы 29,2 доллара США за 1 тонну и 59 процентов разницы между сложившейся за период мониторинга средней ценой указанной нефти в долларах США за 1 тонну и 182,5 доллара США. [5]

По истечении полугодия применения данной формулы расчеты величины налоговых обязательств газодобывающих компаний показали, что механизм определения ставки НДС, основанный на исчислении многозначных коэффициентов, взаимно влияющих на величину друг друга, сложно применим на практике и вызывает проблемы в налоговом администрировании. Кроме того, не все значения показателей, необходимых для расчета величины налоговой ставки, доступны добывающим компаниям. И наконец, привязка к мировым ценам на нефть не соответствует текущей динамике и в скором времени приведет к необходимости внесения новых изменений в Налоговый кодекс РФ.

С целью стимулирования новых шельфовых проектов 12 апреля 2012 года принято постановление правительства № 443-р, также предполагающее градацию проектов по сложности исходя из географического расположения. В числе основных новаций — освобождение компаний, добывающих углеводороды на новых морских месторождениях, от вывозной таможенной пошлины, введение адвалорных ставок НДС в зависимости от категории сложности [6]. Конечной целью налоговых новаций является начало активной геологоразведки в регионе с прогнозными ресурсами углеводородов 100 млрд т условного топлива. При этом дальнейшие шаги будут определяться с учетом достигнутых договоренностей между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан по принципам функционирования общих рынков нефти и нефтепродуктов в рамках Единого экономического пространства [3].

В части акцизного обложения в рамках произведенного налогового маневра предусмотрено одновременное поэтапное сокращение ставок акциза на нефтепродукты (в 2,2 раза за 3 года), а также предоставление налоговых вычетов из сумм акциза при получении (приобретении в собственность) отдельных нефтепродуктов (бензин и ароматические углеводороды для нужд нефтехимических производств, авиационный керосин для заправки воздушных судов) потребителями на внутреннем рынке, имеющими свидетельства на операции с соответствующими нефтепродуктами. С учетом предусмотренного техническим регламентом перехода с 2016 года на производство автомобильного бензина и дизельного топлива не ниже 5-го класса устанавливаются следующие ставки акциза на автомобильный бензин, не соответствующий 5-му классу, в размере 7300 рублей за тонну в 2015 году, 7530 рублей за тонну в 2016 году и 5830 рублей за тонну в 2017 году; на автомобильный бензин 5-го класса — в размере 5530 рублей за тонну в 2015 году, 7530 рублей за тонну в 2016 году и 5830 рублей за тонну в 2017 году; на дизельное топливо 5-го класса — 3450 рублей за тонну в 2015 году, 4150 рублей за тонну в 2016 году и 3950 рублей за

тонну в 2017 году. На прямогонный бензин предполагается снизить ставку акциза с учетом планируемого уровня инфляции на уровне, превышающем максимальную ставку акциза на автомобильный бензин, с 11 300 рублей за тонну в 2015 году до 9700 рублей за тонну в 2017 году.

Уровень совокупной налоговой нагрузки на нефтегазовые компании существенно превышает аналогичный показатель компаний других отраслей экономики. Это обусловлено действующей налоговой политикой государства. До определенного предела повышенную налоговую нагрузку на нефтедобывающие компании следует воспринимать как стремление государства изъять природную ренту, возникающую у компании-недропользователя при добыче углеводородного сырья. С помощью рентных доходов необходимо придать импульс к технологическому развитию отечественной экономики, обеспечить ее отход от узкой топливно-сырьевой специализации в мировом разделении труда.

Ставя стратегические цели и предпринимая тактические меры, как, например, ревизию использования природной ренты, важно не подорвать конкурентоспособность топливно-сырьевых отраслей. Для этого важно соблюдать баланс между интересами государства и бизнеса, стимулировать в интересах общества привлечение инвестиций, повышающих отдачу для экономики от ее природно-ресурсного потенциала. Из самого по себе факта отнесения этой ренты к государственной собственности не следует, что интерес общества воплощается в максимальное изъятие полученной природной ренты из рентообразующих отраслей. Долгосрочным целям и государства, и бизнеса отвечает реинвестирование части природной ренты самими отраслями [6].

Одна из важнейших проблем на сегодня — создание стимулов освоения новых месторождений, характеризующихся более высокими операционными и капитальными затратами, более сложными геологическими условиями, необходимостью создания инфраструктуры, большей удаленностью от рынков сбыта. Расчеты проектных нефтегазовых институтов показывают, что для их рентабельного освоения недостаточно льгот по НДС.

Литература

1. Горлов В.В. Проблемы организации работы налоговых органов с крупнейшими налогоплательщиками. Всё о налогах // Научно-практический журнал. 2009. № 2. С. 31–34.
2. Горлов В.В., Мартыненко Т.В. Соглашение о разделе продукции: проблемы и перспективы. Всё о налогах // Научно-практический журнал. 2008. № 6. С. 3–8.
3. Ковалев Н.Р., Юшкевич Е.Е. Изъятие ренты: содержательно-кластерный аспект от постулатов А. Смита до реалий Российской трансформационной экономики // Известия Уральского государственного экономического университета. 2004. Т. 9. С. 14–19.
4. Крюков В.А., Токарев А.Н., Шмат В.В. Возможности роста на основе нефтегазового сектора // Налоги. Инвестиции. Капитал. 2014. № 4.
5. Понкратов В.В. Налогообложение добычи газового конденсата: актуальные проблемы // Финансы. 2011. № 11.
6. Понкратов В.В. Налогообложение добычи нефти в России: в ожидании налогового маневра // Налоги. Инвестиции. Капитал. 2014. № 4.

Деловая активность: особенности измерения и российские тренды

Г. Хотинская,

*д. э. н., профессор кафедры корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Деловая активность — термин, применяемый в экономическом обороте более 100 лет на разных уровнях управления. Вместе с тем до настоящего времени отсутствует консенсус в плане интерпретации деловой активности, появляются новые ракурсы ее измерения и расширяется управленческий инструментарий. Это требует систематизации современных знаний в области деловой активности и актуализации практики ее измерения и управления. В статье описывается аналитический инструментарий для мониторинга деловой активности. Его апробация на статистических данных Росстата позволила сформулировать вербальную модель деловой активности российского бизнеса и обозначить основные приоритеты в теории и практике ее измерения и управления. Статья подготовлена по результатам исследования Финансового университета при Правительстве РФ в рамках Госзадания на 2015 г.

Ключевые слова: индикаторы деловой активности, макроэкономическая динамика, коэффициентный анализ, вербальная модель.

Business activities: features measurements and russian trends

G. Khotinskaya,

Doctor of Economics, professor, Financial University under the Government under the Russian Federation

Business activity — the term used in the economic turnover of more than 100 years in different management levels. However, to date there is no consensus in terms of the interpretation of business activity, there are new camera angles its measurement and expands managerial tools. This requires the systematization of modern knowledge in the field of business activity practice and updating its measurement and management.

The article describes the analytical tools for business activity monitoring. Its approbation on statistical data of Rosstat has allowed to formulate a verbal model in business activity of Russian business and identify the main priorities in the theory and practice of measurement and control.

The article is based on the results of studies of the Financial University under the Government of the Russian Federation in the framework of the state assignment for 2015.

Keywords: Indicators of business activity, macroeconomic dynamics, ratio analysis, verbal model.

Деловая активность (activity, businessactivity) — инструмент экономических исследований, применяемый с начала XX века. Будучи важным индикатором экономического развития и являясь объектом регулярного мониторинга, деловая активность позволяет диагностировать проблемы системного характера на разных уровнях управления и своевременно принимать меры для их нейтрализации. Это способствует снижению рисков и повышению устойчивости объектов управления, что крайне важно в условиях глобальной экономики и зависимости стран от ситуации на мировых рынках [13, с. 155].

В экономической литературе подходы к трактовке и измерению деловой активности весьма различны и зависят:

- от целей исследовательской деятельности (статистический мониторинг, корпоративная диагностика),
- от объекта управления (национальный, региональный, микроуровень),
- от измерителей и оценочных критериев (качественные и количественные, абсолютные и относительные); последние производны от целей исследования и объекта оценки.

По мнению автора, весьма информативной может быть диагностика деловой активности, основанная на коэффициентном анализе, с одной стороны, и большом массиве статистических данных (сплошное статистическое наблюдение), с другой стороны. Такая диагностика обогащает макроэкономический (статистический) мониторинг коэффициентным анализом и в силу этого позволяет нейтрализовать очевидную субъективность оценок, выполненных с помощью диффузионных индексов. Полученные в результате коэффициентного макроанализа оценки деловой активности вряд ли можно рассматривать в качестве опережающих индикаторов, но они могут дать объективную характеристику тенденциям экономической динамики.

Методология такого анализа достаточно разнообразна и зависит от интерпретации этого понятия. По мнению автора, деловая активность — это прежде всего динамическая характеристика результатов финансово-хозяйственной деятельности компании. Измерителями динамики являются g -коэффициенты (темп роста/прироста), ВЕР (basic earning power) и другие показатели оборачиваемости, характеризующие кругооборот авансированного капитала в целом и оборотного капитала в частности. Результативность финансово-хозяйственной деятельности оценивается прежде всего показателями рентабельности. Исходя из такого понимания деловой активности, в таблице 1 приведены основные индикаторы ее анализа, имеющие множество наименований и производных величин.

Помимо этого, в современных финансовых практиках используются многочисленные модели оценки динамики развития (прежде всего роста) в ракурсе сбалансированности, устойчивости, достижимости и приемлемости (табл. 2).

Описанная выше методология использована нами на большом массиве статистических данных (данные Росстата, сплошное статистическое наблюдение) в периоде 2003–2013 гг.

Полученные результаты показали, что в анализируемом периоде в России в целом приростная динамика абсолютных индикаторов деловой активности составила 4,6–6,1 раза. Отчасти столь динамичный рост объясняется сохраняющейся в стране инфляцией. Вместе с тем высокая приростная динамика позволяет говорить об экспоненциальном тренде большинства абсолютных индикаторов (рис. 1) и свидетельствует о приоритетах российского бизнеса — не столько прибыль, сколько приращения продаж, добавленной стоимости, активов на фоне достаточно агрессивной политики.



Рис. 1. Динамика абсолютных индикаторов деловой активности (экономика России)
Составлено по данным Росстата – www.gks.ru; Финансы России 2006, 2010, 2014 гг.

Таблица 1

Основные индикаторы коэффициентного анализа деловой активности

Наименование показателя	Экономическое содержание	Алгоритм расчета
Темп роста	Инструмент горизонтального (трендового) анализа, характеризующий динамику роста	$N_{t+1} / N_t * 100$
Темп прироста	Инструмент горизонтального (трендового) анализа, характеризующий приращения	$(N_{t+1} - N_t) / N_t * 100$
Общий коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость совокупного капитала, коэффициент генерирования доходов ВЕР (basic earning power) АТ (asset turnover)	Показывает объем продаж, приходящийся на 1 руб. основного и оборотного капитала; характеристика генерирующих способностей данной комбинации активов	Объем продаж / валюта баланса
Коэффициент генерирования добавленной стоимости	Модифицированный ВЕР, характеризующий добавленную стоимость, генерируемую данной комбинацией активов	Добавленная стоимость / валюта баланса
Коэффициент генерирования чистой прибыли	Модифицированный ВЕР, характеризующий чистую прибыль (сальдированный финансовый результат), генерируемую данной комбинацией активов	Чистая прибыль (сальдированный финансовый результат) / валюта баланса
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Показывает объем продаж, приходящийся на 1 руб. оборотных активов	Объем продаж / оборотные активы
Коэффициент загрузки	Показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости	Оборотные активы / объем продаж
Период оборота, длительность оборота ¹	Характеризует длительность кругооборота оборотных активов в днях	Оборотные активы * Т / объем продаж, или коэффициент загрузки * Т
Операционный цикл (ОЦ)	Характеризует длительность кругооборота операционных оборотных активов	Сумма периодов оборота операционных оборотных активов
Финансовый цикл	Операционный цикл, скорректированный на период оборота кредиторской задолженности	ОЦ – период оборота кредиторской задолженности
Рентабельность продаж ² , коммерческая рентабельность, ROS (return on sales)	Характеризует прибыльность/эффективность продаж	Прибыль * 100 / объем продаж
Рентабельность производства, продукции, рентабельность хозяйственной деятельности, хозяйственная рентабельность, рентабельность текущих затрат, ROCC (return on current costs)	Характеризует уровень прибыли, полученной на единицу затрат (расходов, себестоимости, издержек)	Прибыль * 100 / расходы
Рентабельность активов, рентабельность имущества, ROA (return on assets)	Характеризует уровень прибыли, генерируемой всеми активами предприятия	Прибыль * 100 / валюта баланса
Рентабельность собственного капитала, финансовая рентабельность, ROE (return on equity)	Характеризует уровень прибыльности собственного капитала, вложенного в предприятие	Прибыль * 100 / собственный капитал
Рентабельность инвестиций, ROI (return on investment)	Характеризует уровень прибыльности инвестированного капитала	Прибыль * 100 / (собственный капитал + долгосрочные обязательства)
Экономическая рентабельность, рентабельность чистых активов	Уточненная характеристика рентабельности активов	Прибыль ³ / (активы – кредиторская задолженность)

¹ Отдельные авторы при расчете периода оборота запасов считают необходимым соотносить запасы не с объемом продаж, а с себестоимостью.

² Расчет показателей рентабельности может производиться по любой разновидности прибыли: операционной или прибыли от продаж, налогооблагаемой или прибыли до налогообложения, чистой или прибыли после налогообложения (последнее предпочтительней).

³ Прежде всего, операционная прибыль за вычетом процентов.

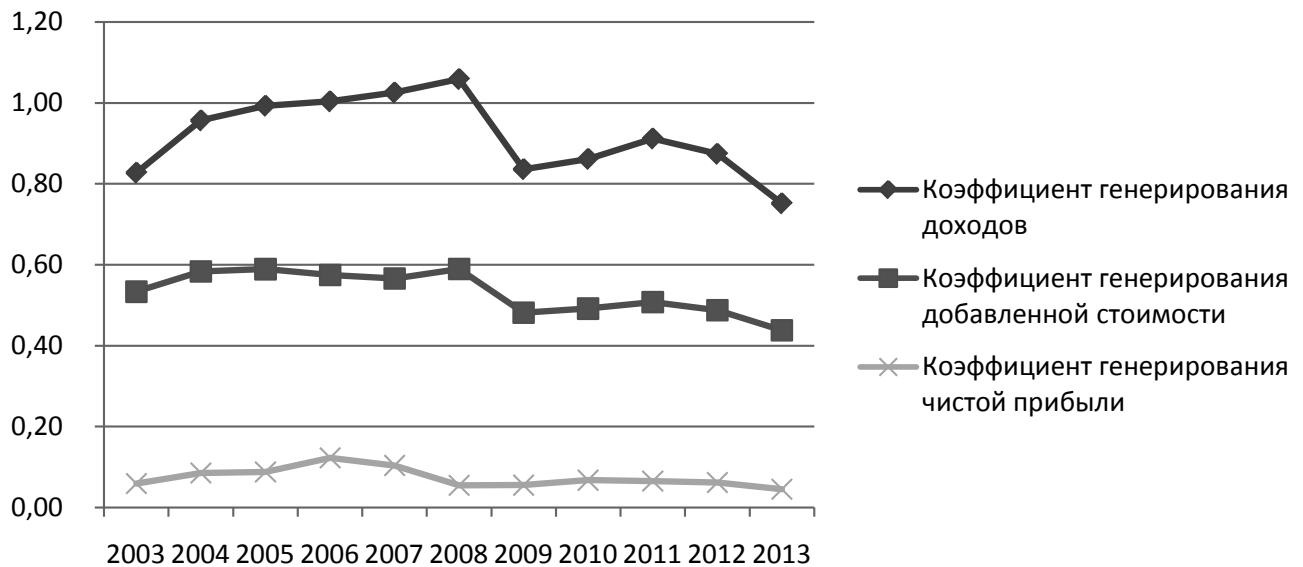


Рис. 2. Динамика ВЕР-коэффициентов (экономика России)

Последнее аргументируется тестированием приростной динамики на соответствие «золотому правилу экономики»:

$$470,7 < 557,7 < 614,0 > 100$$

Как видно, правило выдерживается лишь в части положительного тренда (более 100%). Остальные звенья неравенства свидетельствуют о несбалансированности приростной динамики, что, как правило, означает накопление системных рисков.

Более того, высокая приростная динамика абсолютных индикаторов наблюдается на фоне снижающихся ВЕР-коэффициентов (рис. 2) и показателей рентабельности (рис. 3).

Полученные результаты позволили сформулировать вербальную модель деловой активности России:

- приростная динамика абсолютных индикаторов в анализируемом периоде составила 4,6–6,1 раза, что свидетельствует об экспоненциальных трендах в росте объемов продаж, добавленной стоимости, активов; это отчасти обусловлено влиянием инфляции на стоимостные величины;
- высокие g -коэффициенты и их сопоставление в формате «золотого правила экономики» с динамикой прибыли и активов свидетельствуют о несбалансированности развития (все составляющие неравенства превышают 100%, однако темп роста активов превышает темп роста объема продаж, а темп роста объема продаж превышает темп роста прибыли);

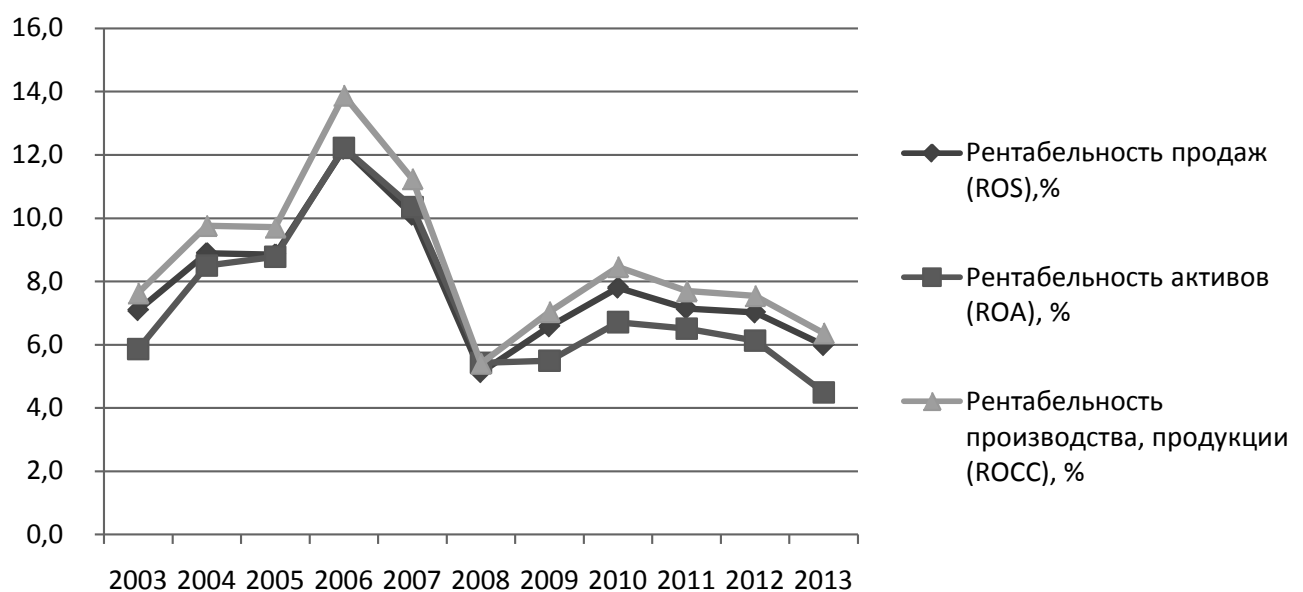


Рис. 3. Динамика показателей рентабельности (экономика России)

Рассчитано по данным Росстата – www.gks.ru; Финансы России 2006, 2010, 2014 гг.

Таблица 2

Модели оценки динамики развития [4]

Наименование показателя	Экономическое содержание	Алгоритм расчета	Примечание
“Золотое правило экономики предприятия”	сопоставление темпов роста прибыли, объема продаж и активов (имущества) для оценки сбалансированности роста	$T_{\text{роста прибыли}} >$ $T_{\text{роста продаж}} >$ $T_{\text{роста активов}}$	> 100%
Модель BCG (Boston Consulting Group)	рост объема продаж при условии сохранения операционной и финансовой политик неизменными	$ROS * AT * FL * b$	ROS (returnonsale) – рентабельность продаж AT (assetturnover) – оборачиваемость активов FL (financialleverage) – в данном случае мультипликатор капитала b – норма накопления
Коэффициент устойчивости роста (КУР)	рост, обеспеченный увеличением собственного капитала за счет нераспределенной прибыли или привлечения дополнительного акционерного капитала	P_{reinvest} / E или $(P - \text{div}) / E$	Preinvest – реинвестированная прибыль E – собственный капитал Div – суммы выплат из прибыли на дивиденды
Модель SGR (sustainable growth rate)	рост, обеспеченный объемом реинвестированной прибыли	$(P - \text{div}) / P$ или $= 1 - \text{div}/P$	P – прибыль (profit) Div – суммы выплат из прибыли на дивиденды
Модель Хиггинса (коэффициент внутреннего роста – A Model Of Optimal Growth Strategy)	рост, обеспеченный собственными источниками финансирования, при сложившейся рентабельности собственного капитала	$ROE * b$ или $ROE * b$ ----- $(1 - ROE * b)$	b – коэффициент накопления ROE – рентабельность собственного капитала
Модель достижимого роста Дж. Ван Хорна	рост, обеспеченный притоком активов, обязательств и собственного капитала (система уравнений)	$b * P/E$ ----- $1 - b * P/E$ (упрощенный вид)	b – коэффициент накопления P – чистая прибыль E – собственный капитал
Темп приемлемого роста Р. Визванатана	рост, учитывающий финансовые ограничения при выборе стратегии роста	$P/S * (1-d) * A/E$ ----- $A/S - P/S * (1-d) * A/E$	P – прибыль d – заемный капитал A – активы S – объем продаж

такие пропорции развития обуславливают накопление системных рисков;

- динамика ВЕР-коэффициентов характеризует негативный тренд в генерировании быстро растущими активами доходов (с 0,83 до 0,75), добавленной стоимости (с 0,53 до 0,44), прибыли (с 0,06 до 0,04), что свидетельствует о снижении результатов использования ресурсного потенциала;
- классические показатели эффективности (ROS, ROA, ROCC) увеличиваются лишь в краткосрочных периодах, демонстрируя отрицательные тренды в периоде 2003–2013 гг. (ROS с 7,1 до 6%, ROA с 5,9 до 4,5%, ROCC с 7,6 до 6,4%) — это свидетельствует о снижении эффективности российского бизнеса.

Подобная модель развития в целом и деловой активности в частности именуется моделью ЗР — «Рост Ради Роста». Масштабная динамика при неэффективном управлении, экспоненциальный рост абсолютных индикаторов на фоне ухудшения относительных индикаторов (снижения генерирующих способностей активов и рентабельности) означают экстенсивное развитие российского бизнеса

[14]. Такую модель трудно назвать адекватной экономике знаний и национальной инновационной стратегии.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о необходимости построения моделей измерения и управления деловой активностью, которые обладали бы высоким диагностическим и управленческим потенциалом с возможностью применения на уровне компаний и отраслевых рынков.

Литература

1. Амбросьев Г.В. Деловая активность: вопросы теории и практики // Сервис в России и за рубежом. 2011. № 4 (23). С. 24–28.
2. Амбросьев Г.В. Деловая активность как характеристика развития экономических систем // Сервис в России и за рубежом. 2012. № 8 (35). С. 6–9.
3. Бушуева И.В., Вапнярская О.И. и др. Государственное регулирование национальной экономики. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 652 с.
4. Каменева Е.А., Лихачева О.Н. и др. Корпоративный рост: методология измерения и управленческий инструментарий (финансовый аспект). Монография. — М: Научные технологии, 2013. С. 6–50.

5. Кремеров А.М. Экономическая модель управления деловой активностью // Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 155. С. 427–431.
6. Леоненко Е.А. Научные взгляды на деловую активность и ее роль в системе управления предприятием // Экономика и предпринимательство. 2013. № 6 (35). С. 319–324.
7. Наконечная Т.В. Совершенствование инструментария управления деловой активностью // В мире научных открытий. 2011. № 6. С. 280.
8. Нацыпаева Е.А. Финансовая активность предприятия и система показателей количественной оценки его деловой активности // Наука и общество. 2014. № 3 (18). С. 122–127.
9. Тагирова О.А., Федотова М.Ю. Управление деловой активностью организации // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 446.
10. Тонких А.С., Остальцев А.С., Остальцев И.С. Приемы моделирования экономического роста предприятия. — Екатеринбург, Ижевск: Издательство ИЭ УрО РАН. 2012.
11. Фатхуллина А.А. Деловая активность как многоуровневая категория // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 1 (29). С. 166–172.
12. Ходыревская В.Н. К вопросу об эффективном управлении деловой активностью организации // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. Т. 4. № 4. С. 4–6.
13. Хотинская Г.И., Амбросьев Г.В. Методический инструментарий мониторинга деловой активности (макроэкономический аспект) // СЕРВИСplus. 2010. № 4. С. 155–161.
14. Хотинская Г.И., Черникова Л.И. Системные трансформации в макро- и микрофинансах: монография. — М.: Научные технологии, 2013.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru



Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам.

Выходит с 2001 года.

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – библиографическую базу данных научных публикаций российских ученых.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

РЕКЛАМА

Об оценке профессиональной квалификации внутренних аудиторов и контролеров на соответствие профессиональным стандартам и о создании национальной системы сертификации

А. Русакова,

*президент НП «Национальное объединение внутренних аудиторов и контролеров» (НП «НОВАК»),
член Правления Московской торгово-промышленной палаты (МТПП),
председатель Комитета по образованию МТПП*



Анализ состояния развития системного внутреннего контроля и аудита в России показал, что все государственные корпорации и многие крупные компании в настоящее время создают и развивают системный внутренний контроль и аудит с использованием передового российского и международного опыта. Выявлена положительная динамика, обусловленная экономическими факторами, влияющими на повышение конкурентоспособности корпораций. Это в первую очередь создание благоприятного инвестиционного климата и наилучших условий получения кредитов.

Дальнейшее развитие внутреннего контроля и аудита потребует большой организационной и методической работы. Необходимо отметить, что за последний год произошло значительное расширение юридической базы. К основному закону № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 года, регламентирующему работу внутреннего контроля в экономическом субъекте,

прибавилось еще несколько нормативных актов. Это, во-первых, приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 апреля 2015 года № 236н об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)». Данный приказ вступил в силу 29 мая 2015 года. Этот документ разработан Российским союзом промышленников и предпринимателей, Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации и Некоммерческим партнерством «Национальное объединение внутренних аудиторов и контролеров». Профессиональный стандарт позволит решить ряд важных проблем профессиональной подготовки и подбора кадров специалистов для систем внутреннего контроля.

Перечень субъектов внутреннего контроля, работающих в рамках этих систем, определен статьей 4 «Организация внутреннего контроля» Информации Минфина России № ПЗ-2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Применение профессионального стандарта для экономических субъектов определяется в соответствии

с Федеральным законом от 2 мая 2015 года № 122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» (статья 195 «Порядок применения профессиональных стандартов»).

Также Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации разработало проект ФЗ «Об оценке профессиональной квалификации на соответствие профессиональным стандартам и внесение изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации». Указанный закон устанавливает правовые основы оценки профессиональной квалификации на соответствие профессиональным стандартам, создания условий для участия работников в непрерывном образовании, повышения роли работодателей в развитии профессиональных квалификаций и оценки качества профессионального образования. С данным проектом закона можно ознакомиться на электронном ресурсе – www.regulation.gov.ru.

Соответствие специалистов по внутреннему контролю требованиям вышеуказанного профессионального стандарта будет подтверждаться в нашей стране путем сертификации их квалификаций национальными профессиональными объединениями методом проведения квалификационных экзаменов. Некоммерческое партнерство «Национальное объединение внутренних аудиторов и контролеров» разработало систему

сертификации внутренних контролеров и аудиторов, а также программы их подготовки к сдаче квалификационных экзаменов.

Сертификация включает в себя четыре квалификационных уровня работников: с 5 по 8.

Пятый уровень квалификации является начальным. Он может присваиваться начинающим специалистам в области внутреннего контроля, которые работают по выполнению заданий руководителей самостоятельного специального подразделения внутреннего контроля или иных руководителей внутреннего контроля под их непосредственным руководством.

Возможные наименования должностей таких специалистов:

- 1) специалист по внутреннему контролю;
- 2) старший специалист по внутреннему контролю.

Также к пятому уровню квалификации относится ведущий/главный специалист по внутреннему контролю. Он может руководить группами специалистов по внутреннему контролю при выполнении ими профессиональных обязанностей.

К шестому уровню квалификации относятся специалисты, соответствующие должностям «руководитель отдела/сектора внутреннего контроля».

Специалист этого уровня осуществляет руководство структурным подразделением внутреннего контроля, под

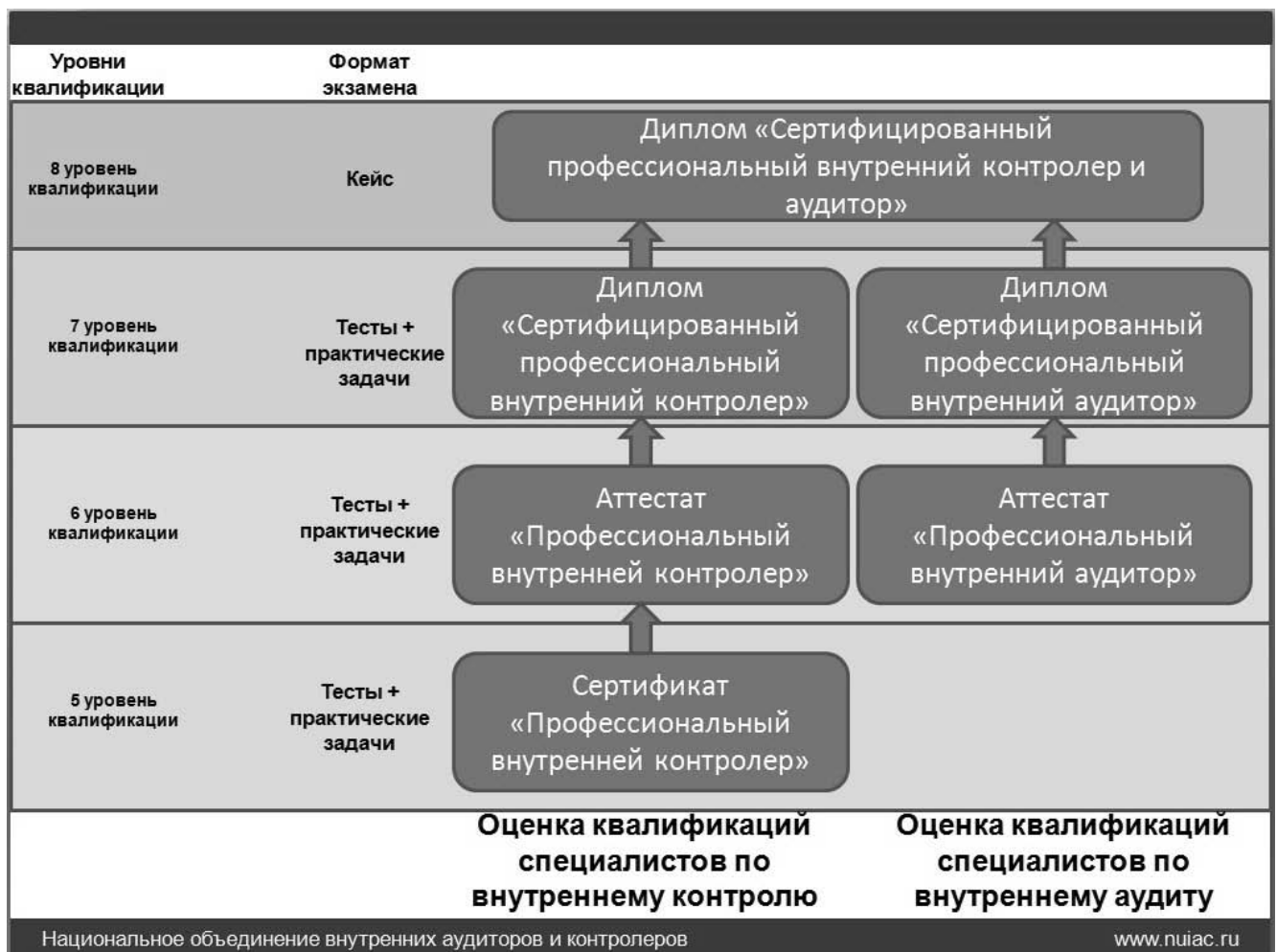


Рис. 1. Система сертификации внутренних контролеров и аудиторов

которым понимается отдел, группа или иное подразделение внутри самостоятельной специальной службы внутреннего контроля.

Седьмой уровень квалификации предполагает, что соответствующий ему специалист по внутреннему контролю должен руководить самостоятельным специальным подразделением внутреннего контроля, определять его стратегию и текущую деятельность.

Возможные наименования должностей этих специалистов:

- 1) директор Департамента внутреннего контроля;
- 2) начальник Управления внутреннего контроля.

Восьмой уровень квалификации является наивысшим, который предполагает, что отвечающий ему специалист по внутреннему контролю должен осуществлять стратегическое и текущее руководство системой внутреннего контроля экономического субъекта.

Возможные наименования должностей этих специалистов:

- 1) заместитель руководителя экономического субъекта по внутреннему контролю;
- 2) директор по внутреннему контролю экономического субъекта;
- 3) главный внутренний контролер экономического субъекта.

На всех уровнях квалификации предусмотрены особые условия допуска к работе: наличие допуска к государственной тайне (при необходимости).

Национальная система сертификации предусматривает квалификационные испытания не только специалистов по внутреннему контролю, но и специалистов по внутреннему аудиту.

В соответствии с уровнями квалификаций при успешной сдаче экзаменов претенденты смогут получить следующие виды подтверждающих документов:

- 5-й квалификационный уровень — Сертификат «Профессиональный внутренний контролер»
- 6-й квалификационный уровень — Аттестат

«Профессиональный внутренний контролер» / Аттестат «Профессиональный внутренний аудитор»

— 7-й квалификационный уровень — Диплом «Сертифицированный профессиональный внутренний контролер» / Диплом «Сертифицированный профессиональный внутренний аудитор»

— 8-й квалификационный уровень — Диплом «Сертифицированный профессиональный внутренний контролер и аудитор».

Важным моментом, учтенным при создании национальной системы сертификации, является схема взаимозачетов ранее полученных дипломов в других профессиональных организациях и профессиональный опыт.

Для решения вопросов развития национальной системы квалификации и сертификации в нашей стране был создан Национальный совет при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям. На базе совета были созданы отраслевые советы, в том числе Ассоциация участников финансового рынка «Совет по развитию профессиональных квалификаций». НП «Национальное объединение внутренних аудиторов и контролеров» одним из первых вошло в состав Совета.

28 мая 2015 года состоялось подписание трехстороннего соглашения между Советом по развитию профессиональных квалификаций, Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации и Национальным объединением внутренних аудиторов и контролеров, в соответствии с которым НП «НОВАК» было наделено полномочиями по разработке и корректировке профессиональных стандартов и иных требований для профессиональной деятельности в области внутреннего аудита и контроля, установлении требований для подтверждения профессиональной квалификации внутренних аудиторов и контролеров, организации и координации деятельности по оценке и присвоению профессиональных квалификаций в области внутреннего контроля и аудита, проведению профессионально-общественной аккредитации и другими.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий

► Контакты: тел. (499) 152-79-41; e-mail: info@a-mba.ru

реклама

Проблемы развития малого бизнеса в российских моногородах: актуальные источники финансирования

М. Шальнева,

к. э. н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Е. Фоканова,

студентка финансово-экономического факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Д. Киселев,

студент факультета финансового менеджмента

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

В условиях экономического кризиса, когда заемное финансирование не каждому становится доступным, а государство сокращает расходы, в том числе и на поддержку малого бизнеса, остро встает проблема поиска альтернативных источников финансовых ресурсов. В статье акцентируется внимание на проблемах развития малого бизнеса в моногородах России, а именно: проанализированы особенности моногородов, выявлены их сильные и слабые стороны, а также предложены перспективные источники финансирования в виде краудинвестинга. Развитие малого бизнеса посредством краудинвестинга не потребует серьезных инвестиций и даст шанс выжить предпринимателям в сложных экономических и социальных условиях моногородов.

Ключевые слова: моногород, малый бизнес, краудинвестинг.

Problems of development of small business in the russian monotowns: actual sources of financing

M. Shalneva,

Candidate of Economic Sciences, associate professor, Financial University under the Government of the Russian Federation,

E. Fokanova,

student of faculty financial and economic, Financial University under the Government of the Russian Federation,

D. Kiselyov,

student of faculty financial management, Moscow State University of economy, statistics and informatics (MESI)

In the conditions of an economic crisis when loan financing not to everyone becomes available, and the state cuts down expenses including on support of small business, sharply there is a problem of search of alternative sources of financial resources. In article the attention is focused on problems of development of small business in the monotowns of Russia, namely: features of monotowns are analysed, revealed their strong and weaknesses, and also perspective sources of financing in the form of a kraudinventing are offered. Development of small business by means of a kraudinventing won't demand serious investments and will give chance to survive to businessmen in difficult economic and social conditions of monotowns.

Keywords: company town, small business, crowdinvesting.

Проблема развития моногородов в России сегодня актуальна как никогда, поскольку любой экономический кризис ударяет не только по их экономике, но и существенно подрывает социальную стабильность. Почему же так происходит и какие варианты решения проблемы можно найти, рассмотрим в данной статье.

Город на сегодняшний день стал главной и необходимой формой организации общества. Предпосылками возникновения городов являлись отделение ремесла от сельского хозяйства, развитие товарных отношений и т.д. В России исторически сложилось, что большинство городов формировались во времена индустриализации. В них развивался определенный вид деятельности, привязанный к конкретному предприятию, — таким образом и формировались моногорода — города-заводы.

До сих пор отсутствует официальное определение понятия «моногород», поэтому в различных источниках его называют по-разному, например монопрофильный, моноструктурный, моноотраслевой, монофункциональный город. Тем не менее под моногородом понимают город, который зависит от одного или нескольких основных градообразующих предприятий.

В целом моногорода обладают следующими особенностями и характеристиками:

1. На главном предприятии города работает не менее 25–30% трудоспособного населения, если брать в учет их семьи, не менее 50% численности населения.
2. На градообразующем предприятии производится 50% и более от общего объема продукции, производимой в городе.
3. Городской бюджет напрямую зависит от градообразующего предприятия, и доля доходов от него составляет свыше 20%.
4. Из-за наличия только одного основного предприятия город имеет низкую диверсификацию видов деятельности, а соответственно и сферы занятости.
5. Наблюдается низкая мобильность населения.
6. Зачастую города имеют не самые благоприятные климатические условия, которые порождают сложность для проживания в них.
7. Некоторые авторы отмечают отсутствие развитой городской инфраструктуры.

Однако зачастую все эти особенности одновременно являются основными социально-экономическими проблемами этих городов.

В России в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 года № 1398-р признают 313 монопрофильных муниципальных образований (моногородов) с проживающим там населением свыше 12 млн человек. Из них выделяют 75 городов с наихудшим положением и 149 городов, в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения.

Также в Постановлении Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 года № 709 даются критерии, по которым города относят к данному типу:

- 1) муниципальное образование имеет статус городского округа или городского поселения;

- 2) численность постоянного населения муниципального образования превышает 3 тыс. человек;

- 3) численность работников одной из организаций, осуществляющих на территории муниципального образования один и тот же вид основной экономической деятельности, достигает 20% среднесписочной численности работников всех организаций, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования;

- 4) градообразующие предприятия осуществляют деятельность по добыче полезных ископаемых (кроме нефти и газа) и (или) производству и (или) переработке промышленной продукции.

Моногорода неравномерно распределены по территории России. Наибольшее их количество сосредоточено в Уральском (Свердловская и Челябинская области) и Приволжском (Самарская, Нижегородская области, Пермский край) федеральных округах.

Для сравнения отметим, что в Казахстане в настоящее время официально насчитывается 27 монопрофильных городов, в которых проживают 1,53 млн человек, или 16,8% городского населения Республики Казахстан.

А в Республике Беларусь более 70 населенных пунктов зависят от работы одного предприятия. В целом на таких предприятиях работает около 94 тыс. человек. Однако в соответствии с Законом «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» градообразующим считается предприятие, на котором занято не менее 25% от численности занятых в экономике данного населенного пункта. По этому критерию из числа моногородов «выпадают» многие населенные пункты, которые зависят от одного предприятия. По этой причине моногорода выделяются не по количеству занятых в градообразующем предприятии, а по доле доходов в бюджет от деятельности данного предприятия. Тем не менее в соответствии с законом в Беларуси можно выделить 50 моногородов и поселков. В них проживает 644 тыс. человек — это 6,5% численности населения Беларуси, или 12,1% городского населения (без учета Минска). Большинство градообразующих предприятий находятся в государственной собственности и являются убыточными.

В Америке история развития моногородов намного старше нашей отечественной. Проблемы моногородов США или *company towns* насчитывают около 130 лет. Количество американских моногородов составляет порядка 250.

Рассмотрим, в чем же слабое место таких градообразований. Большая часть градообразующих предприятий в монопрофильных субъектах Российской Федерации работают с убытками. Так, например, в период кризиса, когда наблюдается падение объемов производства и увольнение сотрудников, в городах с развитой инфраструктурой происходит переток рабочей силы в другие отрасли. Однако в моногородах последствия ослабления градообразующего предприятия или остановки его работы вызывают множество негативных последствий. Социально-экономическая ситуация в городе ухудшается, происходит высвобождение излишней численности работников, как следствие, снижение уровня жизни населения по той причине, что других рабочих мест в городе нет. Люди начинают мигрировать в города-мегаполисы.

В моногородах все проблемы и риски связаны с одним предприятием. Социально-экономическая ситуация в данных городах и так является не самым благоприятным моментом, и во время кризиса и при прочих колебаниях внешней экономической конъюнктуры деятельность предприятий подвержена высокому риску, а впоследствии и дальнейшая судьба жителей этого города. Именно поэтому проблема социально-экономического развития монопрофильных городов весьма актуальна, особенно в нынешней сложившейся экономически нестабильной ситуации в России.

Государство старается активно субсидировать подобные города, однако это по-прежнему не дает необходимых результатов. Многие ученые считают, что наиболее эффективным способом поддержки монопрофильных городов может служить развитие в них малого бизнеса, который способен стабилизировать ситуацию не только в моногородах, но и в государстве в целом.

Термин «бизнес» пришел к нам из английского лексикона и в оригинальном переводе означает «дело, деятельность, занятие». В России же термин «бизнес» воспринимается как инициативная экономическая деятельность, которую осуществляют граждане на свой страх и риск и под личную имущественную ответственность. Основываясь на стремлении населения к самореализации и самообеспечению, малый бизнес создает «здоровую» конкуренцию на рынке товаров и услуг посредством сглаживания колебаний экономической конъюнктуры. Сильные мотивационные стимулы заставляют население более полно использовать все имеющиеся знания, умения и энергию, максимизируя тем самым человеческий капитал и минимизируя привлечение материальных, природных и иных ресурсов. Более того, малый бизнес способствует созданию значительного количества новых рабочих мест; формирует важнейшую прослойку общества — средний класс; диверсифицирует систему бытовых, организационных и производственных услуг; развивает инновационный потенциал экономики и многое другое.

Среднее время жизни малых предприятий составляет около 6 лет, тем не менее число новых предприятий всегда превышает число закрывшихся. Это обусловлено тем, что подобные предприятия довольно быстро реагируют на внешние факторы рынка. Часть из них закрывается, а другая — видоизменяет конечную продукцию

на основании спроса. В Японии, например, предприятия малого бизнеса способны завершить опытное производство в течение недели, в то время как на крупных предприятиях это заняло бы гораздо больше времени.

Во всех развитых странах сегмент малых предпринимательских структур занимает ключевую роль в развитии экономики. Например, в США на такие фирмы приходится 54% работающего населения страны. На предприятиях численностью до 20 человек работают порядка 20 миллионов сотрудников. Предприятия с численностью 20–99 человек трудоустраивают еще 18,5 миллиона работников, с численностью 100–499 человек еще 15 миллионов граждан. На все эти предприятия приходится 45% всех активов страны и 35% чистого дохода. В странах ЕС малый бизнес трудоустроил свыше 70% населения, зарегистрировано около 25 миллионов малых и средних компаний, которые дают работу 75 миллионам человек и составляют почти 99% всех зарегистрированных предприятий. В Японии и вовсе 99,5% предприятий относятся к малому и среднему бизнесу: на них приходится 78% занятых в стране, 51,8% продаж. Доля малых предприятий в ВВП США составляет 50%, в странах ЕС — 67%, в Японии — 55%.

Если говорить о России, то на конец 2014 года малый и средний бизнес в России обеспечил лишь 20% ВВП (\$400 млрд) (см. рисунок 1). Официально МСБ трудоустроило около 17 млн чел., 5,4 млн чел. из которых были заняты в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности, а на предприятиях 12,4 млн чел. Для сравнения: американский показатель МСБ в ВВП составляет 50%, или около \$8 трлн.

Если проводить сравнение с Европой, то:

- численность занятых в малом бизнесе в России на данный момент 25% против 60% в странах ЕС;
- количество субъектов малого бизнеса на 1000 человек в России 12 против 40 в странах ЕС.

Это все свидетельствует об огромном неиспользованном потенциале развития малого бизнеса в Российской Федерации.

Столь низкое развитие МСП в России по сравнению с развитыми странами обуславливается крайне слабой поддержкой со стороны государства, и в первую очередь это связано с практически полным отсутствием налоговых льгот данного сектора. Специальный налоговый режим, применяющийся в настоящее время для субъектов

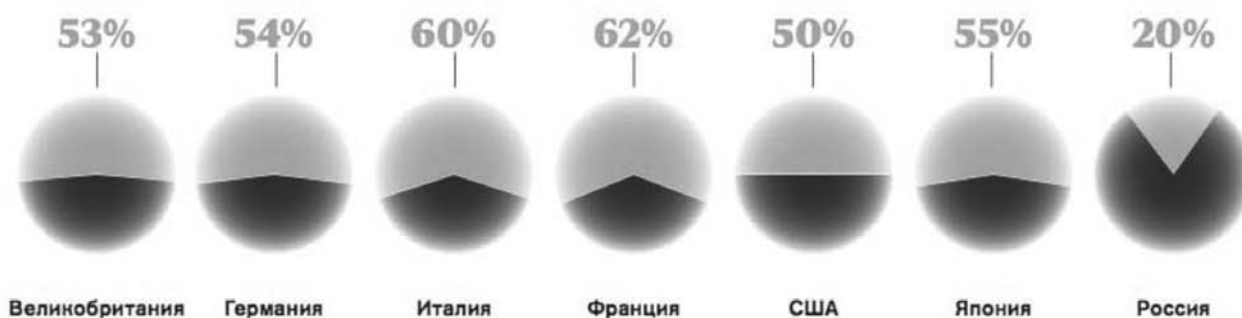


Рис. 1. Доля малых предприятий в ВВП, 2014 г.

малого бизнеса в виде упрощенной системы налогообложения, льготой может считаться лишь условной. Введенная в 2013 году патентная система налогообложения для субъектов РФ еще не приобрела максимального использования в сфере малого предпринимательства. Основное содержание нынешней федеральной политики поддержки малого предпринимательства в России сводится к дальнейшему наращиванию числа инфраструктурных организаций и количества услуг, оказываемых ими субъектам малого бизнеса. Для сравнения, в США действуют специальные налоговые ставки по налогу на прибыль для малого бизнеса – в 15 и 28%, тогда как для корпораций данные ставки составляют 34 и 46%. Еще одной распространенной практикой развития МСБ является субсидирование. Однако, как и в случае с налоговыми льготами, субсидирование значительно ниже, чем в развитых странах. Проводя подобные политики, государство в первую очередь рассчитывает на отсроченную финансовую выгоду в виде налоговых поступлений будущих периодов либо на положительные внешние эффекты — занятость населения, развитие инновационных производств и т.д.

Во время экономической нестабильности государство сокращает финансирование, в том числе и на поддержку малого бизнеса. И если в крупных бизнес-центрах России подобная ситуация лишь меняет структуру рынка, то в монопрофильных городах это вызывает сильнейший спад деловой активности и общую рецессию. Иными словами, в кризисные времена малый бизнес моногородов сталкивается с проблемой поиска источников финансирования гораздо чаще, чем в остальных регионах.

Наиболее эффективным методом решения подобной ситуации может выступать краудинвестинг – «народное финансирование». Краудинвестирование – это совершенно новое направление в сфере инвестирования, набирающее огромную популярность во всем мире. Краудинвестинг является составной частью уже хорошо известного и успешно действующего краудфандинга. Его главной характеристикой и отличительной особенностью от других форм краудфандинга является наличие финансовой выгоды, которую получает инвестор в обмен на свою поддержку.

Как и во многих случаях, примером успешного развития является опыт США. В 2008 году страну охватил кризис, что привело к смежной проблеме – «дефицит финансирования». Банковский сектор отказывал малому предпринимательству в предоставлении кредитов, а большинство инвесторов производили вложения только в стабильные проекты и активы, доказавшие свою надежность. Предпринимательство стало нуждаться в альтернативных источниках финансирования, и тогда пришло время краудинвестинга.

В настоящий момент «народное финансирование» только набирает популярность во всем мире. По данным Bloomberg, объем рынка краудинвестинга стабильно увеличивается более чем в два раза с каждым годом, причем за 2014 год благодаря возникновению его в таких странах, как Сингапур, Новозеландия, Австралия и Израиль, прирост составил практически 400%.

В России краудинвестинг является самым «молодым» направлением отрасли — первые площадки начали появляться только в 2014 году. При этом меньше чем за год работы общий оборот привлеченных средств через платформы составил 50–60 млн руб.

Без сомнения, развитие нового финансового инструмента сталкивается с огромным количеством сложностей, однако более 80% предпринимателей, разобравшихся во всех тонкостях работы краудинвестинга, принимают решение о сотрудничестве с крауд-платформами.

Опыт многих стран показывает, что для успешного развития и роста рынка краудинвестинга необходима помощь государства, особенно по части правового регулирования данного вида деятельности.

В частности, в США был разработан и введен специальный закон «О финансировании стартапов» (Jumpstart Our Business Startups Act или JOBS Act), который в дальнейшем был одобрен комиссией США по ценным бумагам и биржам как легитимный инструмент микроинвестирования от обычных граждан.

В России 17 декабря 2014 года представители крауд-индустрии и депутаты Госдумы встретились, чтобы поговорить о коллективном финансировании и обсудить участие государства в этом процессе. Также данный вопрос затрагивался Фондом развития интернет-инициатив (ФРИИ) и Исследовательским центром частного права (ИЦЧП) в конце 2014-го. Дальнейших действий пока что не предпринималось, хотя данное инвестнаправление не может и не будет развиваться без полноценного законодательного регулирования и упрощения ведения данного вида деятельности.

Также инструментом развития «народного инвестирования» со стороны государства могут выступать налоговые послабления для авторов проектов и тех, кто их поддерживает. По своей сути, требуемый закон должен быть аналогичным введенному ранее закону о налоговых каникулах для индивидуальных предпринимателей, которые осуществляют свою деятельность в науке, социальной сфере или производстве.

Развитие краудинвестинга на местном уровне может быть не менее эффективным, чем на федеральном, особенно если речь идет о развитии такового в моногородах. Местными органами самоуправления может быть проведен ряд мероприятий с краудплатформами для их популяризации и общественного признания как надежного инструмента финансового взаимодействия. Подобное взаимодействие уже происходило в России, но, к сожалению, это лишь единичный случай взаимодействия платформы Boomstarter и московских органов власти. Так, например, конкурс «Молодая Москва» обеспечивал дополнительным финансированием от Департамента культуры Москвы каждый проект, собравший не менее 50% нужной суммы. Суммарный объем средств превысил 40 млн рублей.

Следует отметить, что довольно негативным фактором, препятствующим развитию крауд-индустрии, является неверная трактовка российскими банками сути работы краудинвестинговых платформ. Подавляющее большинство кредитных организаций воспринимает «крауд-платформы» как своих конкурентов, что в корне

не верно. Напротив, взаимодействие данных секторов может послужить базой для развития малого бизнеса.

Приведем пример подобного взаимодействия. Допустим, банк отказывает клиентам в выдаче кредита из-за высокого риска невозврата денежных средств, тем самым полностью отказываясь от будущих поступлений. Однако, предложив клиентам вариант развития своего бизнеса через краудинвестинг, выступая тем самым посредником в этой цепочке, он, во-первых, повысит свою привлекательность. А, во-вторых, при успешном взаимодействии «клиентов» с платформой риск кредитования будет уменьшаться, а значит, банк сможет, например, софинансировать недостающую часть, обеспечив развитие своих активных операций. Более того, пассивные операции при взаимодействии с краудинвестинговой платформой будут способствовать формированию дополнительных денежных средств для производительного использования в экономике.

Несомненно, в краткосрочной перспективе рынок краудинвестинга будет расти и, по прогнозам J'son&Partners, в России суммарный объем собранных средств составит \$0,5 млрд к 2018 году, то есть 12% от доли венчурных инвестиций в стране.

Таким образом, самым оптимальным направлением развития малого бизнеса в моногородах, на наш взгляд, может выступать краудинвестинг. Развитие малого предпринимательства поспособствует уменьшению зависимости города от «основного» производства, предоставит новые рабочие места и сгладит последствия от экономических колебаний в стране. Следует отметить, что в отличие от создания новых больших предприятий или перепрофилирования умершего производства, развитие малого бизнеса посредством краудинвестинга не потребует серьезных инвестиций. Более того, появление новых рабочих мест освободит государство от выплаты пособий по безработице уволенным сотрудникам единственного в городе предприятия.

Ключевым фактором успешного функционирования подобной инициативы является заинтересованность самих жителей моногородов в развитии собственной

инфраструктуры. Так, могут быть открыты новые торгово-развлекательные центры, магазины шаговой доступности и даже производства, которые в дальнейшем обеспечат многопрофильное развитие города.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 1398-р «О Перечне монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов)».
2. Постановление Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 709 «О критериях отнесения муниципальных образований Российской Федерации к монопрофильным (моногородам) и категориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения».
3. Королев Д.А. Актуальные проблемы развития малого бизнеса на современном этапе развития экономики России // Общество: социология, психология, педагогика. 2013. № 1.
4. Моногород: ворота открываются. Определены новые подходы к поддержке монопрофильных городов. URL: <http://www.rg.ru/2013/12/23/monogoroda.html> (дата обращения — 25 мая 2015 г.).
5. Моногорода — «болевая точка» российской экономики. URL: <http://bujet.ru/artic> (дата обращения — 25 мая 2015 г.).
6. [Электронный ресурс]: <http://www.json.ru/> — ведущая международная консалтинговая компания, специализирующаяся на рынках ИКТ в России, СНГ, Центральной Азии. (дата обращения — 25 мая 2015 г.).
7. [Электронный ресурс]: <http://www.bloomberg.com/> — информационно-аналитический портал финансовой информации для профессиональных участников финансовых рынков. (дата обращения — 25 мая 2015 г.).
8. [Электронный ресурс]: <https://starttrack.ru> — краудинвестинговая платформа в России. (дата обращения — 25 мая 2015 г.).
9. Rainer Schenk. The Future of Digital Financing by Crowdfunding. — E.:GRINVerlagGmbH, 2014. С. 16–24.
10. William Michael Cunningham. The JOBS Act: Crowdfunding for Small Businesses and Startups. — NY.:Springer-Verlag, 2013. С. 54–89.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- **Консалтинг**
- **Бизнес-образование**
- **Научно-практические журналы**
- **Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»**

www.a-mba.ru

Взаимодействие участников холдингов с интегрированными банковскими структурами

Т. Козенкова,

*д. э. н., профессор кафедры финансового менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве РФ*

В статье рассмотрены преимущества банковских холдингов по сравнению с отдельно взятыми банками, а также описаны особенности взаимодействия интегрированных предпринимательских структур с банковскими объединениями.

Ключевые слова: холдинг, интегрированные банковские структуры, группа банков.

The interaction of participants holding companies with integrated banking institutions

T. Kozenkova,

*doctor of Economics, Professor of the Department of Financial Management,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

The article discusses the advantages of bank holding companies compared with individual banks and also describes the features of the interaction of integrated business structures with the banking associations.

Keywords: holding, integrated banking institutions, a group of banks.

Банковские холдинги извлекают преимущества по сравнению с отдельно взятыми банками, прежде всего за счет более устойчивого развития группы банков в целом. Возможность маневрирования ресурсами, а также извлечения выгод различных юрисдикций и режима налогообложения, в которых работают банки группы, трудно, а иногда и невозможно реализовать в рамках одного отдельно взятого банка.

За рубежом обычной моделью холдинга является случай, когда в рамках одной группы компаний объединены банки и финансовые институты с различной специализацией. В России чаще встречаются банковские холдинги,

сформированные на базе группы универсальных банков. Это говорит о том, что пока прошло недостаточно времени для превращения банковских холдингов в России в полноценные структуры, хотя в настоящее время в ряде холдингов стали формироваться специализированные банки, основной нишей которых является розничный бизнес. В рамках холдингов стали появляться инвестиционные, лизинговые, страховые компании. В целом можно предположить, что, решая те же задачи, что и зарубежные конкуренты, банковские холдинги в России по своей внутренней структуре станут схожими с банковскими холдингами, существующими в странах ЕС и Северной Америки.

В рамках холдингов хорошо реализуется эффект масштаба, когда наиболее конкурентоспособные технологии, отбираемые в банках, входящих в холдинг, внедряются в рамках всего холдинга, заменяя устаревшие технологии, за счет чего достигается существенный эффект и экономия ресурсов. Следует одновременно отметить, что банкам, входящим в холдинг, легче переносить негативные последствия кассовых разрывов и потери ликвидности, так как нет необходимости выходить за недостающими ресурсами на внешний по отношению к банкам холдинга рынок межбанковских кредитов, а все вопросы решаются за счет согласованных операций внутри холдинга. В холдингах при необходимости проще решается задача увеличения числа сотрудников, занятых операционно-кассовым обслуживанием и предоставлением других банковских услуг, за счет экономии средств на содержание аппарата подразделений, занятых разработкой банковских продуктов, поскольку нет нужды дублировать этот процесс во всех банках, входящих в холдинг.

Тенденция снижения доходности банковского бизнеса сохраняется, и это стимулирует банки к поиску новых способов повышения эффективности, в том числе путем:

- снижения издержек за счет ликвидации непрофильных активов, оптимизации структуры, совершенствования управленческих процессов;
- слияний и поглощений, получения синергетического эффекта объединения;
- переориентации персонала с разработки продуктов на увеличение продаж и улучшение качества обслуживания клиентов.

При начальном формировании банковского холдинга всегда приходится решать одну и ту же задачу — организацию разработки и продвижения единых стандартов в банках холдинга. Эти стандарты первоначально могут охватывать лишь тарифную, процентную, депозитную и кредитную процедуры. На последующих этапах по мере развития внутрикорпоративных связей внутри банковского холдинга устанавливаются стратегические приоритеты и программы развития бизнеса группы в целом. Как правило, это приводит к необходимости создания в рамках холдинга либо управляющей компании, которая берет на себя организацию контроля за разработкой единых стандартов, текущим бизнес-планированием, отчетностью и рисками, либо создания соответствующей комиссии или комитета, которым делегируется часть полномочий по рассмотрению вопросов деятельности банков, входящих в холдинг.

Такой комиссии (комитету), состоящей из представителей банков холдинга, поручается принимать решения по развитию этих банков и модернизации механизмов управления банками холдинга.

Как правило, на комиссию возлагают рассмотрение вопросов и принятие по ним соответствующих решений в части:

- корпоративного управления;
- внедрения единых стандартов процентной, депозитной/кредитной, тарифной, клиентской политики;
- разработки системы консолидированной финансовой и управленческой отчетности;

— решения вопросов, отнесенных к бухгалтерской отчетности и налогообложению;

— управления активами и пассивами в целом по банкам холдинга;

— внедрения механизмов управления рисками, в т.ч. кредитными;

— управления текущим бизнес-планированием в целом по банкам холдинга;

— утверждения программ по инвестиционной политике;

— утверждения программ по розничному бизнесу;

— разработки стандартов системы внутреннего контроля и аудита, в т.ч. по противодействию легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма;

— разработки единых стандартов внедрения IT-технологий;

— кадровых вопросов.

В случае наличия в банковском холдинге управляющей компании проще решается вопрос (по сравнению с постоянно действующими комиссиями) по созданию механизма привлечения и размещения ресурсов банков холдинга, заключающегося в создании единого казначейства.

Бурное развитие информационных систем и технологий в последние десятилетия позволило банкам автоматизировать подавляющую часть процессов и операций, проводимых в своих подразделениях. Указанные информационные системы, помимо расчетно-платежных функций, являются мощным инструментом анализа и позволяют планировать доходы и расходы подразделений банка и в целом по структуре.

Те же возможности можно реализовать как для участников самого банковского холдинга, так и для клиентов банка, являющихся в свою очередь участниками других финансово-промышленных групп и холдингов. Такие информационные системы позволяют финансовым менеджерам эффективно перераспределять внутренние ресурсы холдинга, выявлять нерациональное расходование средств участниками холдинга. Для этого проводится анализ платежных потоков и на его основе ведется поиск увеличения целевой оборачиваемости средств. Такая система финансового мониторинга позволит решать как вопросы бюджетирования, так и текущие финансовые вопросы. В банках с развитой филиальной сетью такой контроль может служить для оперативного перемещения денежных средств в рамках одного банка, но различных регионов.

Указанные мероприятия, конечно, снижают остатки на счетах клиентов, так как клиенты начинают более оперативно работать со своими денежными средствами и размещать их в других инструментах, но банки за счет комиссий, а также за счет предоставления такого рода информационных услуг создают ситуацию, когда клиент становится более тесно связан с банком и не стремится без необходимости разрывать партнерские отношения. Пока подобные услуги внедрились лишь отдельные банки.

Информационные системы позволяют в режиме реального времени через единый интернет-интерфейс круглосуточно контролировать состояние счетов,

отслеживать проведение платежей и прохождение платежных документов, получать отчеты по движению средств по всем подразделениям компании. Клиенты банка могут в режиме on-line проводить весь спектр банковских операций: формирование платежных поручений, формирование распоряжений на покупку или продажу валюты, получение выписок по счетам, формирование оборотно-сальдовых ведомостей и многое другое. Система, которую банк предлагает клиентам, поддерживает сложные схемы обслуживания крупных корпораций с территориально удаленными подразделениями, филиалами и дочерними организациями. В систему встроены механизм финансового мониторинга и управления лимитами дочерних организаций. Кроме того, на базе системы банк предлагает своим клиентам дополнительные услуги — корпоративное бюджетирование, структурированные платежи и другие.

Однако для того, чтобы полностью управлять всем холдингом, компании необходимо открыть счета всем своим подразделениям в одном банке. Но не всегда места присутствия банка и клиента совпадают. Крупные холдинги, держащие счета в нескольких банках, обычно основные потоки проводят через те банки, в которых реализована единая система управления финансами его

предприятий. В этом случае технологические преимущества банков играют все более определяющую роль для клиентов при их выборе обслуживающего банка.

Литература

1. Козенкова Т.А., Сваталова Ю.С. Особенности управления финансовыми потоками логистической системы холдинга // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2011. № 4.
2. Якутин Ю.В. Интегрированные корпорации в рыночной экономике России: императивы научных исследований и сценарии развития // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2011. № 1.
3. Якутин Ю.В. Разработка и реализация корпоративных стратегий // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2010. № 4.
4. Якутин Ю.В. Особенности управленческих отношений в интегрированных структурах // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2010. № 2.
5. Читипаховян П.С. О методологическом подходе к стратегическому планированию развития крупного бизнеса // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. С. 194–195.
6. Якутин Ю.В. Совершенствование корпоративной культуры: задачи, принципы и технологии управленческой регламентации в интегрированном бизнесе // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. С. 106–118.

**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК
www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

Мировое банковское обозрение

Правительство Японии намерено контролировать мировой кризис

Правительство Японии намерено принять меры по стабилизации ситуации на фондовых рынках, находясь при этом в контакте со странами «семерки». Об этом заявил на пресс-конференции генеральный секретарь Кабинета министров Ёсихидэ Суга.

«Намерены пристально следить за внутренней и внешней ситуацией, а также принять необходимые меры, находясь в контакте со странами «семерки», — привело его слова агентство Kiodo.

Торги на Токийской фондовой бирже второй день подряд начались с обвального падения котировок. По мнению аналитиков, на инвесторов оказало влияние мощное снижение котировок на рынках по всему миру в понедельник.

«Дочка» китайского госбанка ICBC включена в реестр операторов платежных систем

Базирующийся в Москве Торгово-Промышленный банк Китая будет вместо перевода названия своей материнской структуры — Industrial and Commercial Bank of China — использовать в официальном наименовании русифицированный вариант его аббревиатуры ICBC. С 21 августа ТПБК официально перерегистрирован в ЕГРЮЛ как АО «АйСиБиСи Банк».

На сайте банка и у ЦБ России данные изменения пока не отражены.

«Дочка» китайского госбанка ICBC была зарегистрирована в России летом 2007 года. Банк с уставным капиталом свыше 2,3 млрд рублей и активами в 51,5 млрд входит в топ-сотню российских кредитных организаций, а его материнский банк является крупнейшим в КНР и одним из самых больших в мире.

Ядро клиентской базы российского банка составляют многочисленные российские и китайские компании, обслуживающие товарооборот между двумя странами: для них, собственно, банк и создавался.

Финансовое учреждение не является участником системы страхования вкладов, а частным лицам предлагает только переводы без открытия счета. В начале лета ЦБ РФ сообщил о включении банка в реестр операторов платежных систем в качестве оператора новой платежной системы — ТПБК.

В США появился первый католический индекс

Компания S&P DowJonesIndices, американский провайдер индексов, запустила в США первый католический индекс S&P 500 CatholicValuesIndex, в который вошли компании, чья деятельность одобрена католической церковью, сообщает Banks.eu.

Индекс S&P 500 CatholicValuesIndex основан на S&P 500, но из его расчета исключены компании, занимающиеся чем-то греховным с точки зрения церкви. Так, из списка убрали организации, деятельность которых связана с

производством оружия, контрацептивов, стволовых клеток, с абортами или выпуском abortивных материалов, с компаниями, использующими детский труд или работающими в порноиндустрии, и т.д.

Большая часть капитализации в рамках католического индекса — у компаний IT-сектора (19,5%), финансовой отрасли (16,7%) и здравоохранения (15,6%). В индекс вошли такие крупные компании, как Apple, Microsoft, ExxonMobil и WellsFargo. Среди организаций, попавших в S&P 500 CatholicValuesIndex, компании, занимающиеся нефтедобычей и газодобычей. Папа Римский Франциск недавно высказывался против ископаемых видов топлива, однако американская католическая церковь активно вкладывает средства именно в эти отрасли.

По данным Bloomberg, полная доходность католического индекса превышает показатель S&P 500: 2,97% против 2,1%.

Британские финансовые институты желают сотрудничать с Центральным банком Ирана

Глава МИД Великобритании Филип Хаммонд в воскресенье заявил, что британские финансовые институты желают сотрудничать с Центральным банком Ирана, чтобы наладить межбанковское сотрудничество для осуществления двусторонних финансовых инвестиций и торговли.

Министр, находящийся в Иране с двухдневным визитом, в воскресенье открыл диппредставительство. Ф. Хаммонд отметил, что посольства Ирана в Лондоне и Великобритании в Тегеране будут способствовать развитию экономических связей.

Британская экономика готовится к кризису

Министр финансов Великобритании Джордж Осборн отметил уязвимость экономики страны к международным потрясениям, включая обвал китайского рынка акций. Об этом пишет агентство Bloomberg. «Все сейчас обеспокоены ситуацией на азиатских финансовых рынках», — сказал Д. Осборн после встречи с финским коллегой Александером Стуббом. «Я бы счел это напоминанием о том, что у нас нет иммунитета к тому, что происходит в мире», — подчеркнул он. Позднее, в понедельник, министр финансов Великобритании заявил, что волатильность европейских рынков, вызванная девальвацией юаня и падением стоимости китайских акций, «вызывает серьезные опасения». Тем не менее, по его мнению, происходящее на рынках «не может привести к немедленным острым проблемам в Европе».

Британский фондовый индекс FTSE 100 потерял 24 августа 4,7%, чего не наблюдалось с марта 2009 года. Американские фондовые рынки открылись в понедельник, 24 августа, значительным падением. Фондовый индекс S&P 500 в начале торгов упал на 5% — до 1872,72 пункта, промышленный индекс DowJones опустился на 6% и достиг отметки 15470,34 пункта, высокотехнологичный NASDAQ — на 7,7% и оказался на уровне 4343,86 пункта. Падение европейских

и американских фондовых рынков последовало вслед за рухнувшими азиатскими торговыми площадками. Китайский индекс Shanghai Composite опустился на торгах в понедельник на 8,5%, упав ниже уровня 8 июля, на котором его остановили массированные государственные интервенции. Японский индекс Nikkei упал на 4,6%, австралийский S&P/ASX 200 — на 4,1%.

Банки группы «Лайф» возобновили обслуживание клиентов

Банки группы «Лайф» в полном объеме возобновили проведение операций по банковским картам платежной системы MasterCard, сообщает банк «Экспресс-Волга», который входит в банковскую группу.

«Операции по банковским картам системы MasterCard банков группы «Лайф» восстановлены в полном объеме, включая авторизацию выпущенных карт, обслуживание банкоматов и торговых точек», — отмечается в сообщении кредитной организации. В пресс-службе банка «Экспресс-Волга» рассказали информационному агентству «Интерфакс», что операции по картам Visa также были возобновлены.

Как сообщалось, банки группы «Лайф» перешли под спонсорство банка «Российский капитал» в платежных системах MasterCard и Visa.

Центробанк отозвал лицензию у опорного банка группы «Лайф» — Пробизнесбанка, а также утвердил планы участия Агентства по страхованию вкладов (АСВ) в предупреждении банкротства входящих в группу «Лайф» банков «Экспресс-Волга», ВУЗ-банка, КБ «Пойдем!», Газэнергобанка. Кроме того, были утверждены изменения в план санации самарского банка «Солидарность», финансовым оздоровлением которого занималась группа «Лайф». Банк «Российский капитал», подконтрольный АСВ, за счет средств Банка России поддержит ликвидностью пять банков группы «Лайф».

В Казахстане введена политика инфляционного таргетирования

С 20 августа 2015 года Национальный банк Казахстана и правительство решили перейти к новой денежно-кредитной политике, основанной на режиме инфляционного таргетирования, отменить валютный коридор и перейти к свободно плавающему обменному курсу. Как передает Интерфакс, это заявил за заседании кабмина премьер-министр Казахстана Карим Масимов. «Обменный курс тенге будет формироваться на основе рыночного спроса и предложения с учетом фундаментальных внутренних и внешних макроэкономических факторов», — объявил он. По словам премьера, «это означает, что изменения обменного курса будут происходить как в сторону ослабления, так и в сторону укрепления, что будет определяться ситуацией в мировой экономике и на внутреннем валютном рынке».

Нацбанк не будет вмешиваться в формирование рыночного уровня обменного курса тенге, отметил премьер. Однако регулятор оставит за собой возможность участия на внутреннем валютном рынке путем проведения валютных интервенций «в случае возникновения угрозы дестабилизации финансовой системы страны», добавил он.

VisaQiwiWallet запустил сервис payWave с мобильных устройств

QiwiPlc и Visa завершили интеграцию технологии бесконтактной оплаты VisapayWave в функционал электронного кошелька VisaQiwiWallet и запустили сервис бесконтактной оплаты с помощью мобильных телефонов. Как передает Интерфакс, это объявил руководитель департамента по развитию новых продуктов и инноваций Visa в России Михаил Батуев.

В настоящее время услуга доступна пользователям мобильных устройств на базе Android 4.4 и выше с функцией NFC (позволяет осуществлять обмен данными между устройствами на расстоянии до 10 см). Оплата возможна во всех терминалах, которые обслуживают карты с технологией VisapayWave, отметил Батуев.

«Деньги будут списываться с рублевого счета на электронном кошельке», — сказала управляющий директор QiwiPlc Анна Стоклицкая. Она пообещала, что весь процесс оплаты будет сопровождаться специальными указаниями-подсказками.

Начал функционировать сервис SamsungPay

В настоящее время SamsungPay поддерживается следующими моделями смартфонов: Galaxy S6, Galaxy S6 Edge, Galaxy S6 Edge+ и GalaxyNote 5. Дополнительное ключевое условие — привязанная к сервису платежная карта должна быть выдана банком, поддерживающим SamsungPay.

В данной системе можно осуществить платеж, даже если экран смартфона выключен и поставлен на предохранительную блокировку. Активируется инструмент проведением по экрану снизу вверх. После этого нужно выбрать кредитную карту, с которой пользователь намерен сделать покупку, и ввести ПИГ-код или использовать сканер отпечатка пальца. В течение следующих 15 секунд смартфон необходимо поднести к платежному терминалу, чтобы завершить процесс оплаты.

Если в это время пользователь не укладывается, операцию придется повторить. Как заявили представители компании Samsung на Unpacked 2015 в августе, 28 сентября доступ к сервису откроют в США. Позднее в число стран, поддерживающих SamsungPay, включат Китай, Испанию и Великобританию.

В Греции появится сеть Bitcoin-банкоматов

По сообщениям СМИ, каталонская компания Bitchain, специализирующаяся на установке Bitcoin-банкоматов, приобрела за 1 млн евро 30% валенсийской компании ChipChar, которая осуществляет расчеты криптовалютой, для создания самой крупной сети Bitcoin-банкоматов в мире.

Первый раз эти компании сотрудничали в июле, когда было решено установить подобный банкомат в Афинах с целью обойти запрет на выдачу определенных сумм валюты в банкоматах Греции. Как считают в обеих компаниях, успех в Греции укрепил их позиции на рынке, и они надеются, что их союз даст им дополнительные конкурентные преимущества.

Открылись официальные сообщества АО «НСПК» в социальных сетях

Аккаунты в Facebook и Twitter представляют актуальные новости компании и Национальной системы платежных карт, события рынка, а также комментарии экспертов.

Запуск официальных страниц в социальных сетях – важный шаг к повышению прозрачности и доступности такого масштабного и сложного проекта.

Планируется, что в скором времени официальные представительства НСПК в социальных сетях расширятся за счет разъясняющих комментариев экспертов компании, касающихся событий отрасли и станут востребованными площадками для информационного взаимодействия с партнерами и участниками проекта. Напомним, что весной этого года был открыт официальный интернет-сайт АО «НСПК» <http://www.nsprk.ru/>, на котором собрана комплексная информация о Национальной системе платежных карт и представлена история развития проекта.

Швейцарские франки изменяют дизайн впервые за двадцать лет

В Швейцарии в апреле 2016 года выйдет в обращение купюра достоинством в 50 франков, в 2017 году Нацбанк выпустит купюру номиналом в 20 франков.

Разработка новых банкнот велась на протяжении 10 лет. Нацбанк еще в 2005 году объявил конкурс на лучший дизайн новых купюр по теме «Швейцария, открытая миру». Победителем в конкурсе был признан дизайнер из Цюриха Мануэль Креббс, однако разработку нового дизайна купюр было поручено Мануэле Пфрундер, который занял второе место. Работа началась в конце 2007 года, однако начиная с 2010 года выпуск новых купюр несколько раз откладывался по техническим причинам.

Сложность с выпуском новых банкнот заключается в том, как новый дизайн банкнот сделать максимально защищенным от фальшивомонетчиков, в связи с чем итоговый дизайн может претерпеть значительные изменения. Именно поэтому итоговый дизайн купюр станет известен

исключительно за несколько дней до эмиссии.

Всю серию банкнот планируют обновить к 2019 году. Последний раз дизайн швейцарских франков менялся в период с 1995 по 1998 год.

Программные продукты для карт «Мир» НСПК России

Российская НСПК для своих карт «Мир» планирует эксплуатировать только отечественное ПО. В начале текущего года замначальника отдела Центра защиты информации Федеральной службы безопасности (ФСБ) Владимир Простов весьма негативно высказался по поводу идеи НСПК использовать модули компании Thales, а двумя месяцами ранее обсуждалось, что софт для национальной платежной системы напишет дочерняя компания бельгийской Openway.

Желание использовать российское ПО обусловлено мерами по обеспечению безопасности, хотя и очевидно, что собственные аналоги еще не имеют широкой популярности на мировом рынке.

В НСПК применяются российские системы безопасности, свое программное обеспечение, созданное командой разработчиков внутри компании. Операционно-технологическая платформа, на которой базируется операционный процессинговый и клиринговый центр НСПК, — это уникальный продукт, созданный в России разработчиками и технологами НСПК, цитируют «Известия» представителей компании.

Для составления обзора использованы материалы:

<http://www.banki.ru/>
<http://www.vedomosti.ru>
<http://www.rbc.ru/>
<http://www.wbanks.ru>
<http://bankir.ru/>
<http://www.plusworld.ru>

Интернет-каталог «Российская периодика»

- **Быстро и надежно**
- **Более 600 изданий:
газет, журналов,
книг, дисков**

www.arpk.org



Банковские и небанковские финансовые институты как основа устойчивой финансовой системы

К. Тетерятников,

*к. ю. н., член-корреспондент Международной академии менеджмента,
генеральный директор ООО «Группа независимых консультантов»*

В статье рассмотрено понятие финансовой системы как совокупности банков и небанковских финансовых институтов, даны предложения по обеспечению устойчивости финансовой системы за счет использования механизмов прямого кредитования системообразующих промышленных предприятий в регионах РФ через территориальные подразделения Казначейства РФ, а также краудфандинговых платформ прямого кредитования.

Ключевые слова: финансовая система, банки и небанковские финансовые институты, финансовая устойчивость, стимулирование экономического роста, краудфандинг, платформы прямого кредитования.

Banks and Non-Banking Financial Institutions as Stable Financial System Framework

K. Teteryatnikov,

*LL.D., Corresponding Member, International Academy of Management,
General Director, Independent Consulting Group*

The author analyzes the concept of financial system as a set of banks and non-banking financial institutions and suggests his own solutions to ensure financial system stability by using direct lending of systematically important enterprises in Russian regions via Federal Treasury territorial units as well as through crowdfunding P2P lending platforms.

Keywords: financial system, banks and non-banking financial institutions, financial stability, economic growth incentives, crowdfunding, peer-to-peer lending platforms.

Во всех странах мира, независимо от формы их государственного устройства, финансовая система является важнейшей составной частью государства, обеспечивающей экономическое развитие посредством привлечения, распределения и перераспределения финансовых ресурсов между различными субъектами хозяйственной деятельности. При этом, как ни удивительно, законодательство Российской Федерации не содержит четкого

определения самого термина «финансовая система», хотя он и фигурирует в названиях нескольких законов [1]. Отсутствие четкого определения понятия финансовой системы влечет за собой многие практические проблемы, связанные как с регулированием и надзором, так и с получением объективной финансово-экономической информации о результатах деятельности субъектов этой системы. Лишь располагая проверенными данными,

можно судить о доле, например, рынка финансовых услуг в ВВП или делать выводы относительно устойчивости финансовой системы в целом и ее отдельных составных частей с учетом реальных или потенциальных системных рисков.

В этой связи следует отметить, что содержание и структура финансовой системы по-разному трактуются учеными и практиками разных стран. Подходы различных авторов можно разделить на институциональный (объединение финансовых институтов и учреждений), функциональный (совокупность взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений, обладающих особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств), инструментальный (совокупность финансовых инструментов и услуг). В соответствии с определением Международного валютного фонда (МВФ) «финансовая система включает в себя банки, фондовые рынки, пенсионные и паевые инвестиционные фонды, страховые и инфраструктурные компании, обслуживающие рынок финансовых услуг, центральный банк и другие регулирующие и надзорные органы» [2]. При этом в рамках проведения МВФ совместно с Всемирным банком оценки устойчивости финансовой системы той или иной страны (Financial System Stability Assessment, FSSA) на основе показателей финансовой устойчивости (Financial Soundness Indicators, FSIs) принимаются во внимание также и финансы домохозяйств, и госбюджетные обязательства, и многое другое [3].

Анализ многочисленных попыток дать определение понятию «финансовая система» свидетельствует о сложности ее структуры и содержания. С экономической точки зрения финансовая система является виртуальной частью экономики — она относится к сфере услуг, без которых, впрочем, не может существовать реальный сектор экономики. С другой стороны, государственные бюджетная и налоговая системы являются скорее частью механизма государственного управления, чем сферы услуг. Государственные/муниципальные и негосударственные финансовые ресурсы, безусловно, взаимосвязаны. Так, например, на один только Сбербанк приходится свыше 50% долгов субъектов Федерации перед финансовыми институтами. Если в 2013 году сумма консолидированного долга регионов составляла 1,7 трлн руб., то в 2014 году она превысила 2 трлн руб., включая долги по бюджетным и коммерческим кредитам. И тем не менее, по-видимому, вряд ли доходная часть федерального бюджета на 2014 год в размере 13570,5 млрд руб. может быть учтена в общем объеме активов финансовой системы.

В соответствии с классическим учебником «Финансы» под редакцией А.Г. Грязновой и Е.В. Маркиной финансовая система Российской Федерации состоит из сфер (государственные/муниципальные финансы и финансы субъектов хозяйствования) и соответствующих им звеньев (бюджеты органов государственной и муниципальной власти и внебюджетные фонды, а также финансы коммерческих/некоммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей) [4].

Финансовая система США значительно проще, в нее входит всего два элемента: банковская система и

рынок финансовых услуг. Банковская система включает в себя финансовых регуляторов, основным из которых является Федеральная резервная система (ФРС), коммерческие банки США, отделения и представительства иностранных банков. В отличие от России, где к категории банков относятся институты, в совокупности осуществляющие депозитные, кредитные и расчетно-кассовые операции, в США только работа с депозитами позволяет назвать тот или иной институт банком. Остальные направления деятельности могут осуществляться как банками, так и небанковскими финансовыми институтами, образующими рынок финансовых услуг. Соотношение объемов активов банковской системы США и рынка финансовых услуг примерно один к одному, что говорит об очень высоком уровне развития сферы финансовых услуг.

Высокое значение рынка финансовых услуг в США подтверждается тем, что в дополнение к национальным системно значимым банкам в последние годы появились системно значимые небанковские финансовые институты (Systemically important financial market utilities, SIFMUs), нарушение работы которых может привести к угрозе для стабильности финансовой системы США. На сегодняшний день в список входит восемь таких организаций, в том числе крупнейшие клиринговые компании, национальный депозитарий, расчетно-кассовая система CLS, Чикагская товарная биржа.

В России, по данным ЦБ РФ, соотношение банковских активов и активов небанковских финансовых организаций составляет пока 91 на 9 процентов. Небанковскими финансовыми организациями признаются юридические лица, осуществляющие следующие виды деятельности:

- 1) профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- 2) управляющих компаний инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда;
- 3) специализированных депозитариев инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда;
- 4) акционерных инвестиционных фондов;
- 5) клиринговую деятельность;
- 6) деятельность по осуществлению функций центрального контрагента;
- 7) деятельность организатора торговли (электронные торговые площадки);
- 8) деятельность центрального депозитария;
- 9) деятельность субъектов страхового дела;
- 10) негосударственных пенсионных фондов;
- 11) микрофинансовых организаций;
- 12) кредитных потребительских кооперативов;
- 13) жилищных накопительных кооперативов;
- 14) бюро кредитных историй;
- 15) актуарную деятельность;
- 16) рейтинговых агентств;
- 17) сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов.

Список финансовых услуг, регулируемых ЦБ России, может быть дополнен за счет компаний по управлению

частным капиталом (wealth management services), финансовых советников-консультантов, благотворительных фондов и др. Рынок финансовых услуг быстро растет. Так, например, количество микрофинансовых организаций уже превысило 4000.

По оценкам ЦБ РФ, по состоянию на начало 2015 года объем банковских активов России с учетом валютной переоценки составил 77,7 трлн руб., в то время как ВВП страны за 2014 год достиг 72,5 трлн руб. Если исходить из того, что финансовая система — это совокупность банковских и небанковских финансовых институтов (рынка финансовых услуг), то общий объем активов финансовой системы России уже превысил 100 процентов ВВП страны. Возможно, для банкиров это повод для гордости, однако еще в 1925 году, будучи в то время министром финансов Великобритании (chancellor of the exchequer), Уинстон Черчилль сказал: «Меня бы гораздо больше устроило, если бы финансисты менее гордились, а промышленники были бы более довольны достигнутыми результатами».

Слова выдающегося британского политика и финансиста, как никогда, ранее актуальны для той же Великобритании, где объем банковских активов составляет 492% ВВП страны, а результаты роста промышленного развития остаются весьма скромными, несмотря на две программы поддержки промышленников и предпринимателей, принятые за последние три года банковским сообществом совместно с британским правительством, — проект Мерлин (Project Merlin) и Фондирование в обмен на выдачу кредитов промышленникам на льготных условиях (Funding for Lending Scheme). На сегодняшний день в Великобритании 80% британских предпринимателей и промышленников финансируются за счет банковского кредитования, в то время как в США те же 80% финансирования приходится на рынки капитала.

В Великобритании на 4,8 млн компаний среднего и малого бизнеса (СМБ) приходится 50% ВВП и 60% работников [5]. Однако мировой финансовый кризис способствовал ужесточению кредитных требований, в результате сейчас удовлетворяется лишь каждая вторая кредитная заявка СМБ. Облегчение доступа к финансированию позволило бы в кратчайшие сроки создать еще 2 млн рабочих мест. Зачастую СМБ нуждается в займах еще до того, как появится источник постоянного дохода, позволяющий им успешно возвращать заемные средства. В этих условиях положительную роль могли бы сыграть линии прямого кредитования подрядчиков крупнейшими корпорациями, на депозитных счетах которых на начало марта 2015 года находилось свыше 750 млрд фунтов стерлингов.

Между тем пока объем кредитования банками реального сектора явно недостаточен для выхода британской экономики на траекторию устойчивого развития. Не случайно в феврале 2015 года Европейская комиссия обратилась к странам — членам Евросоюза рассмотреть вопрос о создании союза рынков капитала (capital markets union, CMU), надеясь диверсифицировать источники финансирования СМБ за счет рыночного небанковского капитала [6].

Результаты новейшего (февраль 2015 года) исследования, проведенного экспертами базельского Банка международных расчетов (Bank for International Settlements) Стивеном Цечетти (Stephen G Cecchetti) и Энисс Кхаруби (Enisse Kharroubi) свидетельствуют о том, что опережающие по сравнению с промышленным производством темпы роста банковского сектора имеют положительное влияние только до тех пор, пока банковские активы не достигнут 100% от ВВП, а количество банковских работников не достигнет 3,9% от общего числа работающих граждан [7]. Анализируя два ключевых показателя банковского сектора — отношение объема банковских активов к ВВП (the ratio of bank assets to GDP) и отношение объемов банковского кредитования к ВВП (total private credit to GDP), авторы обнаружили, что чем выше объем банковского капитала в стране, тем ниже его участие в экономическом развитии страны.

К сожалению, их выводы подтверждаются примером и России, где высокие темпы роста объемов прибыли и активов финансовой системы совершенно несопоставимы с темпами роста ВВП за счет кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей. Так, например, с 2008 года отношение объемов кредитования к ВВП (показатель насыщенности экономики кредитами) постепенно росло — с 33,6 до 42% в 2013 году, но уже в 2014 году упало до 41,6%. Причем, если вычесть расходы на проведение Олимпиады в Сочи, этот показатель был бы еще ниже.

Ситуацию в России усугубляет и высокая концентрация собственности нефинансовых активов. В соответствии с опубликованными списками системообразующих предприятий 76% ВВП приходится всего на 199 компаний. В условиях такой структуры промышленных и банковских активов (на два системообразующих банка — Сбербанк и ВТБ — приходится свыше 50% банковских активов страны) экономика не может успешно развиваться. Необходима конкуренция как в банковском, так и в промышленном секторах экономики. В противном случае даже выделение 1 трлн руб. на докапитализацию банковской системы вряд ли даст ожидаемый результат.

Более того, эффективность такого использования средств Фонда национального благосостояния вызывает большие сомнения. Программа охватывает всего 27 из около 850 российских банков, государство имеет участие в капитале не всех из них. Получается, что банки с частным капиталом получают практически бесплатную и безвозмездную поддержку за счет налогоплательщиков. Вместе с тем в соответствии с рекомендациями Financial Stability Board (Совета по финансовой устойчивости), созданного после мирового финансового кризиса 2007–2009 годов Группой 20 ведущих индустриально развитых стран мира (G20), государство должно оказывать помощь в рамках реализации программ финансового оздоровления (bailout) только после того, как акционеры банка приняли все возможные меры по предотвращению банкротства. Для этого в 2013 году ЦБ РФ и потребовал от системно значимых банков представить планы восстановления платежеспособности за счет акционеров (так называемые living wills или recovery plans). По данным

российских СМИ, из представленных банками документов лишь один был рассмотрен и утвержден Банком России. Остальные были отправлены на доработку и в ЦБ РФ повторно представлены так и не были.

Государство, выступающее в роли акционера, безусловно, обязано поддержать банки с госучастием в случае наступления негативных последствий, вызванных внешними обстоятельствами. Однако даже при этом антикризисная программа Правительства РФ на 2015 год должна обеспечить максимально эффективное использование каждого рубля, выделяемого из Фонда национального благосостояния или Резервного фонда, подразумевающее не только его возврат в установленный срок (или по мере возможности), но и определенную прибыль.

Банки же, получившие поддержку государства, вряд ли смогут обеспечить наращивание кредитного портфеля за счет представителей реального сектора экономики, поскольку высокие кредитные ставки, установленные на основе ключевой ставки ЦБ РФ, явно превышают нормы рентабельности львиной доли промышленных производителей. Субсидирование же ставок со стороны Правительства РФ ведет к дополнительным расходам и без того весьма ограниченных ресурсов государства.

В сложившихся условиях представляется целесообразным рассмотреть возможность использования механизмов прямого льготного (под 3–5% годовых) кредитования системообразующих промышленных предприятий в регионах РФ со стороны государства через территориальные подразделения Казначейства РФ, которые совместно с представителями Счетной палаты РФ смогут обеспечить контроль за поступлением и целевым использованием средств, поступивших из ФНБ или Резервного фонда на спецсчета Казначейства. Как представляется, особый акцент должен быть сделан на адресной поддержке тех отраслей и производств, которые при минимальных государственных инвестициях могли бы обеспечить сбыт своей конкурентоспособной продукции как в России, так и за рубежом. Информацией о таких предприятиях располагают, как правило, руководители субъектов Федерации, получающие минимум государственных дотаций.

Россия обладает большими и еще не использованными резервами, и не только финансовыми, но и организационными (до 80% поручений и распоряжений даже Президента РФ и Председателя Правительства РФ не выполняются). Большой эффект могли бы дать антикоррупционные мероприятия, судебная реформа, аудит корпоративных долгов всех компаний и банков как с государственным участием, так и частных (около 650 млрд долл. США) с целью установить, на какие цели были потрачены кредиты, взятые за рубежом. Ведь как показывает опыт мирового финансового кризиса 2007–2009 годов, государство (точнее сказать, налогоплательщики) несет ответственность по обязательствам компаний и банков с госучастием не только как учредитель, но и как неофициальный гарант по международным обязательствам. Отказ любой госкомпании или банка от исполнения взятых на себя обязательств может привести к эффекту домино, что повлечет за собой крайне тяжелые последствия для

государства, вплоть до его дефолта. Не исключено, что в случае выявления случаев мошенничества и вывода полученных кредитов за рубеж можно будет поставить вопрос о репатриации незаконно выведенных капиталов.

Кроме того, было бы целесообразным рассмотреть возможность стимулирования деятельности среднего и малого бизнеса за счет внедрения получивших широкое распространение в США, Великобритании и Китае краудфандинговых платформ прямого кредитования P2P (peer-to-peer lending platforms). Краудфандинг (или народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd — «толпа», funding — «финансирование») — это коллективное сотрудничество физических и/или юридических лиц, которые добровольно объединяют свои капиталы или иные финансовые ресурсы через Интернет для получения прибыли от совместных инвестиций. Как правило, речь идет о финансировании стартапов, а также малого и среднего бизнеса.

В январе 2015 года крупнейшая в мире компания электронной коммерции Alibaba подписала контракт с американской компанией — оператором P2P-платформы Lending Club, предусматривающий использование этой платформы представителями малого бизнеса США для закупок китайских товаров на сайте alibaba.com. По соглашению с Alibaba сервис Lending Club позволяет получить мгновенный кредит на сумму до 300 долл. США за пять минут под 5,9% годовых при 0,5% платы за финансовое посредничество. Платформа Lending Club, созданная, кстати, дочерним венчурным фондом крупнейшего банка США Wells Fargo восемь лет назад (инвестиции составили 18 млн долл. США), на сегодняшний день имеет капитализацию 8,5 млрд долл. США). Наряду с Lending Club, крупнейшими P2P-платформами в США являются Prosper и американское отделение британской компании Funding Circle. В Великобритании — Zopa и Global Investments. Если в США и Великобритании количество подобных платформ не превышает нескольких десятков, то в Китае их уже свыше тысячи.

В апреле 2012 года президент США Барак Обама в рамках реализации программы по стимулированию малого и среднего бизнеса подписал закон под названием JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), позволяющий стартап-компаниям посредством P2P-платформ собирать до 1 млн долл. США в качестве акционерного капитала (без получения разрешения на покупку-продажу акций, как это практиковалось ранее).

В России платформы P2P имеются, но широкого распространения пока не получили. В 2014 году на основе платформы BeWinemaker («Стань виноделом») группой компаний «Легенда Крыма» был запущен проект развития виноделия в Крыму, призванный помочь ослабевшей экономике региона последствием восстановления посадок уникальных сортов винограда. Концепция предусматривает возможность приобретения крымчанами по льготной цене через онлайн-сервис BeWinemaker высаженной лозы. Проект привлек внимание российских и иностранных инвесторов. В 2015 году «Легенда Крыма» должна приступить к строительству винодельческого завода стоимостью примерно в 40 млн евро.

Платформы P2P могут использоваться как для прямой поддержки экономически оправданных проектов среднего и малого бизнеса, так и для перекрестного финансирования субъектами Федерации и муниципалитетами, а также хозяйствующими субъектами инвестиционных проектов на взаимовыгодных условиях. Таким образом, стимулирование государством роста экономики посредством прямого льготного кредитования системообразующих промышленных предприятий в регионах РФ через территориальные подразделения Казначейства РФ, а также использования платформ прямого кредитования может способствовать укреплению стабильности финансовой системы, понимаемой как совокупность банков и небанковских финансовых институтов, осуществляющих свою деятельность на рынке финансовых услуг.

В целом основным системным риском для функционирования финансовой системы является крах реального сектора экономики, который в настоящее время испытывает огромный недостаток кредитных финансовых средств по доступным кредитным ставкам. В этих условиях, по-видимому, было бы целесообразным продумать возможность внедрения новых механизмов прямого кредитования — платформы P2P являются лишь одним из возможных инструментов альтернативного (небанковского) финансирования.

На данном этапе система альтернативного финансирования, безусловно, не сможет заменить банки в сфере СМБ, однако в последующем некоторая конкуренция между банковскими и небанковскими финансовыми

институтами будет играть самую положительную роль в становлении национального диверсифицированного рынка финансовых услуг.

Литература

1. Федеральный закон от 13 октября 2008 г. № 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» и Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 275-ФЗ «О внесении изменений в статьи 4 и 5 Федерального закона «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации».
2. Устойчивость финансовой системы. Справочная информация. Financial System Soundness, Factsheet (October 1, 2014). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/banking.htm>.
3. Показатели финансовой устойчивости. Financial Stability Indicators. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://data.imf.org/?sk=9F855EAE-C765-405E-9C9A-A9DC2C1FEE47>.
4. Финансы: учебник под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2012. С. 29.
5. David Davis and John McFall. Diversify the sources of lending for the UK's small businesses. Financial Times, July 21, 2013.
6. Building a Capital Markets Union. EU Green Paper. February 18, 2015. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52015DC0063>
7. Stephen G Cecchetti and Enisse Kharroubi. Why does financial sector growth crowd out real economic growth? Bank for International Settlements. Working Paper No 490, February 2015.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»;
по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»;
по каталогу МАП «Почта России»

реклама

Методологические аспекты анализа организации оперативной финансовой работы компании

С. Большаков,

*к. э. н., доцент кафедры корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Рассмотрены методологические вопросы и проблемы организации оперативной финансовой работы. Высказываются ряд авторских положений, оценок и предложений.

Ключевые слова: оперативная финансовая работа, методология, организация оперативной финансовой работы, оперативное финансовое планирование, контрольно-аналитическая работа.

Methodological aspects of the analysis of the organization of operational financial work of the company

S. Bolshakov,

*Candidate of Economic Science, Associate Professor of Corporate Finance Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

Methodological questions and problems of the organization of operational financial work are considered. A number of author's provisions, estimates and offers are expressed.

Keywords: operational financial performance, methodology, operational organization of financial performance, operational financial planning, control and analytical work.

В ходе проведения финансовой работы компании решают комплекс оперативных задач в области управления денежным оборотом. К специфическим особенностям оперативной финансовой работы относятся: направленность на решение конкретных финансово-экономических ситуаций в предельно сжатые до дней и часов сроки, на практически повседневное, непрерывное, систематическое операционное и контрольно-аналитическое

обеспечение бизнеса; принадлежность к не регламентированной напрямую государством денежно-финансовой управленческой деятельности; избирательность в выборе и режиме использования инструментов обеспечения оперативной финансовой работы; индикативность организации оперативной финансовой работы, которая во многом определяет наличие или отсутствие системы текущего управления денежным оборотом и финансами.

Оперативным показателем отсутствия системы управления финансами в компании может выступать, например, ежедневный раздел денежных средств между соответствующими службами по направлениям вложений и иного покрытия потребностей в осуществлении денежных расходов. Подобное положение — свидетельство того, что планы, нормы, нормативы, лимиты не стали действительными инструментами управления денежным оборотом и финансами компании, денежные потоки слабо координируются в плане и контролируются фактически по объемам и срокам их осуществления.

Основными модифицированными практикой плановыми и внеплановыми задачами оперативной финансовой работы выступают: нормализация финансовой ситуации дня, или недели; устранение, нейтрализация причин замедления денежного оборота; достижение результативности наиболее важных текущих финансовых операций; оперативное финансово-кредитное обеспечение ритмичности ведения бизнеса и сделок купли-продажи; создание необходимой или дополнение имеющейся инфраструктуры для проведения эффективных финансово-экономических операций.

Нормализация текущей финансовой ситуации осуществляется в ходе закрытия операционного дня. Она связана с преодолением возникших трудностей с оперативной достаточностью денежных средств, ликвидацией временных финансовых прорывов, обеспечением расчетов. По нашему мнению, центр оперативного управления денежным оборотом состоит не в том, что денежные средства идут на счета и перечисляются со счетов, не в доступном или реальном доступном остатке денежных средств. Не в составлении в том или ином виде оперативного плана денежного оборота, а в решении кардинального вопроса о том, как грамотно и успешно закрыть операционный день. Именно систематическое и качественное оперативное сбалансирование поступлений и расходов в рамках операционного дня или иного принятого в компании оперативного периода выступает подлинной реально-практической основой управления денежным оборотом.

Представляется, что в ходе оперативного планирования денежного оборота и исполнения оперативных планов и балансов многим фирмам и компаниям следует более полно учитывать фундаментальную закономерность движения денежных средств и финансовых ресурсов, состоящую в том, что потребности компаний в осуществлении денежных расходов, как правило, опережают имеющиеся возможности по реально получаемым доходам.

В связи с этим, на наш взгляд, неправомерно такое допущение, как получение превышения доходов над расходами в ходе первичного составления финансовых планов и балансов. Это противоречит реальной практике функционирования корпоративных финансов. Вероятность такого события у нормально развивающихся фирм и компаний с неплохим уровнем постановки экономической и финансовой работы практически мала.

Оперативные и текущие планы и балансы фундаментально не балансируются при первичном, а нередко не сразу и при последующем их составлении. Если говорить

о реальной их сбалансированности, — по источникам реального финансового обеспечения расходов, а также внутренней сбалансированности планов по объемам и срокам поступления источников на покрытие запланированных расходов. Вариантность планов и балансов для удовлетворительного сбалансирования чаще всего многократна.

Помимо опережающего роста потребностей в осуществлении денежных расходов над имеющимися возможностями их покрытия, действует еще и закономерность нехватки собственных оборотных средств у фирм и компаний, а иногда и вкуче с заемными. Причем нехватка независимо от крупности той или иной структуры бизнеса. Кроме того, неотвратимое действие удорожающих факторов, возникновение явочным порядком выпадающих доходов самым жестким образом и в первую очередь сказываются на оперативных планах денежного оборота и, как следствие, на годовых финансовых планах (бюджетах), затрудняя их исполнение.

Хорошая организация оперативной финансовой работы представляет собой систему наблюдения, оценки, контроля и проведения мероприятий, позволяющую устранять или приводить к частичной нейтрализации неблагоприятных денежно-финансовых процессов. Это напрямую связано с наличием специальной аналитической службы в аппарате финансового директора компании, которая не должна работать на текущие операционные доходы и оперативное обеспечение финансирования.

Проблемы ликвидации причин замедления денежного оборота определены процессами формирования и дальнейшего движения оборотных активов, наличием отвлечений оборотных средств, своевременным финансовым обеспечением непрерывности ведения бизнеса, контролем за входными и выходными остатками товаров, своевременностью и ритмичностью отгрузки, выполнения работ, оказания услуг, соблюдением покупателями договорных цен, полноты оплаты, обеспечением нормальных сроков пребывания средств в расчетах.

Для достижения эффективности финансовых операций в виде минимально приемлемой и повышенной рыночной доходности важно выполнять один из постулатов проведения оперативной финансовой работы по вложению денежных средств в актив, согласно которому необходимо быть в рынке.

Финансовое обеспечение ритмичности производства и сделок купли-продажи есть обеспечение заданного, или удовлетворительно сложившегося темпа сделок, прокрутки своего рода «маховика» деловой активности. При этом большое значение имеет практическая реализация подхода, согласно которому наличие фактически проводимых операций и сделок выступает важным индикатором существования реальных предпосылок для успешного зарабатывания денежных средств и формирования финансового результата.

Создание необходимой инфраструктуры для операционной активности связано с практической реализацией новых или найденных компанией направлений, механизмов и инструментов зарабатывания денежных средств.

Методологически значимым вопросом организации оперативной финансовой работы выступает

определение порядка осуществления документооборота финансовой службы. При этом важно определиться по форме, содержанию, составу и времени осуществления документооборота как внутри самой финансовой службы, так и с другими управляющими подразделениями компании. Проблема многих наших компаний здесь состоит в том, что документооборот в них складывается и гораздо реже целенаправленно организуется, анализируется и корректируется.

Организация оперативной финансовой работы призвана работать на выполнение экономических и финансовых планов и балансов компании. Принято, например, считать, и это находит подтверждения на практике, что систематическое исполнение оперативных планов денежного оборота обеспечивает успешное исполнение годовых финансовых планов или бюджетов.

В практике российских компаний составление и исполнение оперативных планов денежного оборота находят разные проявления и не характеризуется единством. Тем не менее, на наш взгляд, существует система оперативного финансового планирования, под которой следует понимать совокупность разновидностей или моделей оперативных планов денежного оборота, которые выработала теория и практика оперативного финансового управления. В их составе следующие оперативные планы: движения денежных средств; платежный календарь; кассовый план, а также применяемые на практике их модификации.

Важным вопросом методологического характера выступает организация оперативной финансовой работы исходя или без учета принципа раздельного управления безналичным и налично-денежным оборотом. От решения этого вопроса во многом зависит применение инструментария составления и исполнения оперативных планов денежного оборота.

Задачи по выбору модели для практического использования и составлению оперативных планов денежного оборота решаются финансовыми службами в принятой в компании методологии формирования этих оперативных документов. Методология включает определение: состава и степени детализации статей документа, его формы, периодичности, порядка разработки статей, последовательности их свода, сроков исполнения, принятого способа устранения дисбаланса притока и оттока денежных средств.

Финансовая практика российских компаний показывает, что при реализации оперативного финансового планирования движения денежных средств могут быть использованы не только форматы, отличные от отчетности и международного формата, но и по периоду, на которые они разрабатываются. Мы глубоко убеждены, что разбивка движения денежных средств по месяцам лишь приближает любой план денежного оборота к оперативному. Такая разбивка — методология, приемлемая для организации оперативной финансовой работы в достаточно крупных интегрированных компаниях, где зачастую более детальное планирование и исполнение оперативного плана денежного оборота достаточно затруднительно.

Потребность в действительном, точном выявлении и оперативном решении реальных проблем увязки денежных потоков вызывает практическую потребность резкого уменьшения продолжительности периодов, на которые осуществляется планирование, вплоть до одного дня. На наш взгляд, выявить и запланировать реальное движение денежных средств в динамичном производстве или другом бизнесе на месяц не представляется практически возможным, что входит в противоречие с решением задачи по обеспечению реального контроля за денежными потоками.

Приведем в таблице 1 в качестве примера оперативный бюджет движения денежных средств одной из достаточно крупных компаний индустрии развлечений города Москвы.

В представленном бюджете движения денежных средств развлекательного комплекса виден специфический состав источников поступлений денежных средств и направлений их расходования. Практически каждый бизнес нуждается в определенной трансформации формата бюджета с учетом специфики его финансово-хозяйственной деятельности.

Методология составления, содержание, порядок процесса оперативного планирования безналичного денежного оборота в избираемой компанией форме должны выступать исключительной прерогативой финансовой службы.

Оперативные планы денежного оборота составляют не по признаваемым или проведенным по учету источникам денежных поступлений и денежных расходов, а по реальным денежным средствам, движение которых фиксируется на рублевых и валютных счетах. Это означает, что в центре составления другого широко применяемого на практике вида оперативных финансовых планов, каковым выступает платежный календарь, также лежат реальные денежные потоки на приход и расход денежных средств. Как видно из приводимой в таблице 2 формы классического платежного календаря, его статьи группируются по двум разделам: наличия и поступления средств, а также по видам денежных расходов. На «хвосте» платежного календаря выявляется потребность в дополнительных источниках финансирования или, что бывает гораздо реже, средства к размещению.

Платежный календарь выступает плановой оперативной денежной и балансовой формой практической реализации годовых и квартальных финансовых планов (бюджетов) многих российских компаний. Суть составления и конечная цель платежного календаря — не получить представление о возможном движении денежных средств в рамках прогнозных значений на год, квартал, месяц, а обеспечить удовлетворительное закрытие операционного дня, недели, максимум десятидневки. Потребность в дополнительных источниках финансирования или средства к размещению устанавливаются с учетом лимита остатка денежных средств на счетах.

Особо высокое оперативное значение имеет платежный календарь, составляемый по дням или на двух-трехдневный срок, данные по которому обновляются в

Таблица 1. Оперативный бюджет движения денежных средств компании на месяц, тыс. руб.

Показатели	декады месяца			Всего за месяц
	1-я декада	2-я декада	3-я декада	
Наличие и поступление денежных средств	53,5	151,5	366,7	53,5
Остаток средств на начало периода				
Средства, полученные от покупателей и клиентов	1345,7	1543,5	1678,5	4567,7
в том числе:				
выручка от реализации продукции, работ и услуг	1230,6	1416,8	1548,9	4196,3
выручка от реализации входных билетов	103,1	109,7	112,6	325,4
прочие доходы	12,0	17,0	17,0	46,0
Расход денежных средств	1247,7	1328,3	1391,2	3967,2
из него:				
На оплату продуктов, работ, услуг и иных оборотных активов	436,2	454,3	476,7	1367,2
в том числе:				
закупка продуктов питания	420,2	437,3	458,7	1316,2
прочие расходы	16,0	17,0	18,0	51,0
На оплату труда	307,0	323,0	340,0	970,0
Арендные платежи	160,0	160,0	160,0	480,0
Коммунальные платежи и связь	38,0	37,0	38,0	113,0
Реклама	30,0	30,0	30,0	90,0
Транспортные расходы	23,0	23,0	23,0	69,0
Текущий ремонт	17,0	16,5	18,0	51,5
Хозяйственные нужды	3,5	3,5	3,5	10,5
Прочие расходы	158,0	198,0	208,0	564,0
в том числе:				
служебное питание	19,0	19,0	19,0	57,0
охрана	50,0	50,0	50,0	150,0
музыканты	47,0	47,0	47,0	141,0
развлекательная программа	30,0	70,0	80,0	180,0
прочие затраты	12,0	12,0	12,0	36,0
Налоги к уплате	75,0	83,0	94,0	252,0
Сальдо поступлений и расходов	98,0	215,2	287,3	600,5
Конечное сальдо	151,5	366,7	654,0	654,0

непрерывном режиме. Методология составления и исполнения платежного календаря в ежедневном режиме основана на разработке графиков поступления и расходования денежных средств. Моделирование статей платежного календаря осуществляется компаниями применительно к своим потребностям в оперативном отражении денежного оборота.

Подтверждением практической значимости платежного календаря в оперативном управлении денежным оборотом и финансами выступает не только факт его практического использования многими российскими компаниями, но и существующие модификации платежного календаря, которые приспособливают данный оперативный план денежного оборота к специфике и потребностям в оперативном финансовом управлении.

Методологически крупным вопросом организации оперативной финансовой работы наших компаний выступает изначальное определение ориентации оперативного управления и исполнения оперативных планов

денежного оборота на собственные или заемные источники финансового обеспечения бизнеса. Этот вопрос тесно связан с культивируемым в финансовом менеджменте решением вопроса о том, на чем выгоднее работать: на собственных или заемных средствах. Приведем в таблице 3 в качестве примера сокращенный формат оперативного плана денежного оборота одной из крупных российских компаний.

Платежный баланс — модифицированный платежный календарь состоит не из двух, а из четырех разделов: Наличие и поступление средств; Виды денежных расходов; Расходы на инвестиции; Финансовые заимствования.

Представленный формат оперативного плана денежного оборота составляется в ежемесячном режиме в головной организации. Он отражает денежные средства в иностранной валюте и рублях с выделением в составе последних так называемых связанных денежных средств. Платежный баланс учитывает вексельный оборот компании. В расходной части отражаются расчеты с

Таблица 2. Платежный календарь компании по декадам октября, тыс. руб.

Статьи наличия, поступления и расходования денежных средств	1-я декада	2-я декада	3-я декада
Раздел 1. Наличие и поступление средств			
1. Остаток денежных средств на счетах на начало периода	23,0	21,7	63,2
2. Выручка от реализации (продаж) продукции	30000,0	40376,0	39597,5
3. Выручка от реализации объектов внеоборотных активов	122,4	4,2	69,4
4. Выручка от реализации излишних производственных запасов, неликвидных оборотных активов	6,0	15,9	17,0
5. Поступления средств от краткосрочных финансовых вложений	45,0	12,4	38,6
6. Поступления краткосрочных банковских и коммерческих кредитов	443,0	500,0	225,0
7. Поступление целевого финансирования	20,0	0,0	100,0
8. Прочие поступления денежных средств	160,0	200,0	180,2
9. Итого поступлений (2-8)	30353,4	41108,5	40227,7
Раздел 2. Виды денежных расходов			
10. Текущие счета к оплате товаров, работ, услуг	30500,0	35602,0	32134,7
11. Платежи по фонду оплаты труда	250,0	1210,0	24,4
12. Федеральные, региональные и местные налоги и сборы	2,3	14,5	7950,3
13. Погашение кредитов и уплата процентов	45,0	1230,0	14,7
14. Краткосрочные финансовые вложения	34,7	215,0	50,0
15. Перечисление денежных средств холдингу	2,3	1000,0	55,6
16. Расчеты по решениям арбитража и судов	12,7	158,7	12,9
17. Расчеты по плану финансирования строительства	0,0	1526,8	28,0
18. Прочие виды денежных расходов	18,0	110,0	12,3
19. Итого расходов (10-18)	30865,0	41067,0	40282,9
20. Остаток (+), нехватка (-) средств на счетах для покрытия расходов на конец периода (1+9-19)	-488,6	63,2	8,0
21. Лимит остатка средств на расчетном счете	22,0	22,0	22,0
22. Денежные средства к размещению «+» (20-21)	0,0	41,2	0,0
23. Потребность в дополнительных источниках финансирования «-» (20-21)	-510,6	0,0	-14,0

дочерними организациями по основной деятельности и другие виды расходов и платежей головной организации, многие из которых, по сути, связаны с перераспределением денежных средств и финансовых ресурсов внутри системы. Представляется значимым, что «на хвосте» платежного баланса четко просматривается ориентация компании на постоянный контроль за дефицитом или профицитом собственных средств. Это стратегическая оперативная управленческая точка отсчета — собственные средства.

По чрезвычайно важному методологическому и практически значимому вопросу об эффективности организации оперативной финансовой работы мы стоим на той позиции, согласно которой наряду с имеющимся общеэкономическим и финансовым инструментарием оценки такой эффективности определяющую роль здесь играет сам факт систематического исполнения или неисполнения компанией своих оперативных планов денежного оборота.

Научно обоснованная методология организации оперативной финансовой работы должна, по нашему мнению, базироваться на фундаментальных принципах ее организации: признании факта целесообразности конкретного вида оперативной финансовой работы, минимальной достаточности применяемого метода или инструмента, недопустимости формального подхода к проведению оперативной работы.

Практическая целесообразность в хозяйственной практике корпораций всегда выше теоретической обоснованности и задается комплексом реальных условий осуществления бизнеса. Признаваемая минимальная достаточность означает, что если финансовый результат может достигаться без специального использования метода или инструмента оперативного управления, то соответствующая им часть финансовой работы может не выполняться.

Недопустимость формального подхода проявляется например, в том, что нельзя не найти денежных средств

Таблица 3. Платежный баланс компании на ноябрь, млн руб.

Статьи наличия, поступления и расходования денежных средств	Всего средств	в том числе:			
		денежные средства		векселя	
		млн долл.	эквивалент рубли		
всего средств	в т. ч. связанные				
Раздел 1. Наличие и поступление средств					
1. Остаток денежных средств на счетах на начало периода					
9. Итого остатков и денежных поступлений (1-8)					
Раздел 2. Виды денежных расходов					
24. Итого расходов по расчетам (10-23)					
25. Первичный остаток (+), нехватка (-) средств на счетах для покрытия расходов на конец периода (9-24)					
Раздел 3. Расходы на инвестиции					
26. Расходы по договорам на реализацию инвестиционных проектов					
27. Капитальные вложения головной организации					
28. Долгосрочные финансовые вложения и займы					
29. Итого инвестиций (26-28)					
30. Векселя в кассу					
31. Всего расходов, обязательств и инвестиций (24+29+30)					
32. Профицит (дефицит «-») собственных средств (9-31)					
Раздел 4. Финансовые заимствования					
33. Облигации					
34. Профицит (дефицит «-») собственных средств (32+33)					

на покрытие имеющейся плановой или возникшей договорной потребности по оплате сделки расчетами сегодня, нельзя не выполнить иные обязательства по наступившим оперативным срокам их исполнения, не исполнить оперативный план денежного оборота в целом, обеспечив согласование размеров платежей и поступлений с запланированными расходами и отчислениями.

В числе фундаментальных факторов, влияющих на принятие решений по вопросам организации оперативной финансовой работы: размеры стартового капитала и текущее финансовое состояние компании; наличие или отсутствие преемственности в деятельности коммерческой структуры; особенности финансово-хозяйственной деятельности или сфера деловой активности; степень понимания руководством компании роли финансовых служб, их потребностей в обеспечении усиления работы, необходимости создания современной системы финансового управления.

Методология научно обоснованной организации оперативной финансовой работы, подтвержденная практикой, — методология разделения сферы деятельности финансовой и бухгалтерской службы. Функционально бухгалтерия не должна искать новых направлений и механизмов зарабатывания средств, находиться в рынке схем и инструментов увеличения финансовых ресурсов,

следить за рентабельностью и доходностью финансовых операций, выполнять иные оперативные работы финансовой службы.

Крупным проблемным вопросом организации оперативной финансовой работы компании является решение вопроса о месте и роли финансовой службы в практическом осуществлении мобилизации финансовых ресурсов и осуществлении денежных расходов. Этот вопрос тесно смыкается с вопросом о правомочиях и ответственности за оперативное привлечение и отпуск денежных средств со всех видов банковских счетов в покрытие потребностей в осуществлении денежных расходов. Методология организации оперативной финансовой работы в этом отношении в российских компаниях не одинакова.

По нашему мнению, система визирования представителем финансовой службы платежных документов на любой расход денежных средств с банковских счетов выступает в ряде российских компаний весьма эффективным инструментом контроля за осуществлением денежных расходов. В этой связи практическая задача состоит в том, чтобы система визирования не превращалась в ту крайность, которая бы стала мешать ритмичности деловой активности.

Методология организации оперативной финансовой работы, с одной стороны, зависит от экономической и

финансовой стратегии и тактики, а с другой — призвана обеспечивать их практическую реализацию в оперативном режиме. Поэтому важным методологическим моментом организации оперативной финансовой работы должно, на наш взгляд, выступать видение оперативной финансовой работы не только как набора управленческих решений, денежно-финансовых операций и разновидностей работ, осуществляемых в коротком режиме, но и как важного повседневного инструмента обеспечения достижения стратегических и тактических целей, выполнения задач компании.

Для достижения роста благосостояния собственного капитала, стоимости компании и максимизации прибыли практически в любой структуре необходимо контролировать в оперативном плане: денежные доходы и затраты; обязательные платежи и расчеты; возможности привлечения и вложения денежных ресурсов; безналичные и наличные остатки денежных средств.

Важнейшими составляющими блоками оперативного финансового управления компанией выступают основные (базовые) условия оперативной финансовой работы, оперативное финансовое планирование, аналитическая работа по оперативному финансовому управлению, финансовый контроль. В рамках указанных основных блоков подлежат обязательному выделению следующие наиболее значимые направления деятельности. Они же выступают в качестве возможных направлений совершенствования организации оперативной финансовой работы.

В области базовых условий оперативного финансового управления большое значение имеют следующие вопросы: структура управления финансами и техническое оснащение финансовой службы; информационное и финансовое обеспечение оперативной деятельности; коммерческие банки (режим операций, наличие расчетных, валютных, депозитных и иных видов счетов, возможности получения коротких, длинных кредитов, депозитарных инкассационных услуг банка); платежно-расчетные отношения компании по расчетам с покупателями и поставщиками; налоговые и прочие расчеты с бюджетами и страховыми фондами; другие базовые условия и возможные направления, улучшающие эффективность финансового управления в компании (общая структура управления, правомочия и распределение ответственности, технология обработки финансово-экономической информации и др.).

В области аналитической работы по оперативному финансовому управлению: аналитическая работа по выявлению внутрихозяйственных резервов улучшения финансового состояния за счет снижения себестоимости продукции и издержек обращения, роста денежных накоплений и рентабельности, ускорения оборачиваемости оборотных средств и других факторов; наличие, полнота и эффективность использования нормативной базы финансового управления в компании, понимаемой как система плановых показателей, норм, нормативов, лимитов для определения отклонений от них по ходу исполнения системы финансовых планов, или бюджетов.

В области финансового контроля организация оперативной финансовой работы соподчинена осуществлению в компании контроля за отклонениями важнейших планово-расчетных финансово-экономических показателей и процессов от плановых и нормативных характеристик. В ходе финансового контроля прежде всего организуется работа: по соблюдению режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов в основной деятельности, капитальном строительстве, на финансовых рынках; обеспечению своевременности расчетов с поставщиками и покупателями, работниками, бюджетами и страховыми фондами; выполнению самой компанией и ее контрагентами других текущих денежных обязательств; распределению прибыли, целевому использованию сформированных фондов и резервов; достижению максимальной доходности краткосрочных финансовых вложений и по другим направлениям.

Работа с коммерческим банком относится к разряду фундаментальных основ организации оперативной финансовой работы. Вместе с тем, на наш взгляд, выбор коммерческого банка многими фирмами и компаниями не производится с позиций комплексного подхода. Существует три аспекта работы с коммерческими банками, которые оказывают прямое влияние на «банковскую» успешность оперативной финансовой работы компании: привлечение и размещение денежных средств, соответствие банка ожиданиям клиента, расчеты.

Методологически выбор коммерческого банка должен удовлетворять ряду требований: обеспечение качественного расчетно-кассового обслуживания, включая получение наличных сумм для проведения сделок и выплаты заработной платы и инкассацию денежных средств; удовлетворение запросов клиента на перспективы своего развития в условиях нарастания потребности в капитале и роста временно свободных остатков средств на счетах компании; соответствие размеров банка и его специализации масштабам и специфике бизнеса, профилю финансово-хозяйственной деятельности и денежно-финансовых операций компании.

Для финансовой службы и бухгалтерии большое значение имеют принципиальные моменты, связанные с практически применяемыми режимами отпуска, получения и зачисления денежных средств на счета, их перечисления в рамках и за пределами операционного дня. По факту эти режимы могут несколько отличаться от установленных условий в документах по работе банка со своими клиентами.

Важно внимательно изучить содержание договора на расчетно-кассовое рублевое и валютное обслуживание. Особенно это касается прав банка по срокам платежей по однородным, междугородним и международным расчетам. Компании, осуществляющие валютные операции, заключают два договора на расчетно-кассовое обслуживание в рублях и валюте. Надо обратить внимание на ставки и режим взимания платы за расчетно-кассовое обслуживание, а также возможных комиссионных вознаграждений за проведение отдельных рублевых и валютных операций. Определить наличие и режимы процедуры начисления клиентам процентов по остаткам на

расчетных и валютных счетах, которые в принципе используются банком как кредитные ресурсы. В каком порядке и по каким ставкам проводится такая работа.

Очень важно знать о наклонностях коммерческого банка в проведении операций. По какому в принципе перечню рублевых и валютных операций он предпочитает работать, как правило. Какие операции в рублях и валюте, а также в части депонирования, кредитования, гарантирования коммерческий банк готов допустить в своей деятельности, рассматриваются ли рублевые и валютные гарантии конкретного банка в качестве перво-классных или достаточных на внутреннем и внешних рынках капитала.

Помимо чисто финансовых и процедурных аспектов работы банка, целесообразно установить степень приемлемости для компании, применяемых банком современных технологий в своей операционной деятельности. Важно также обратить внимание на наличие деловых условий работы, поскольку многие документы нередко, могут готовиться непосредственно в операционном зале.

Методологически важно иметь в виду, что перспективы развития компании связаны не только с долгосрочным, но и краткосрочным кредитованием. Для начинающих и растущих фирм и компаний именно краткосрочное кредитование выступает подчас единственной действительной основой развития деловой активности. Кроме того, перспективы развития компании финансовая служба не должна сводить только к кредитному аспекту финансового обеспечения производства и других видов бизнеса. Кредиты в чистом виде — не единственная форма мобилизации денежных средств и ими представляемых финансовых ресурсов, в которой банк может оказать существенную помощь фирме, компании в деле обеспечения требуемой ликвидности.

Одновременно развитие методологически понимается финансовой службой и как обеспечение эффективного расходования (вложения) денежных средств и финансовых ресурсов. При этом очень важно определить возможность и целесообразность заинтересованного участия банка в этих операциях, которая далеко не ограничивается размещением временно свободных финансовых ресурсов фирм, компаний в депозиты.

Методология работы с коммерческим банком должна исходить из того, что кредитные возможности финансового обеспечения поддерживаются компанией не только наличием обеспечения кредитов, но и оставлением части финансовых ресурсов в остатках на счетах на обусловленное время, по возможности совместными финансовыми операциями с подразделениями коммерческих банков.

Перспективы развития и ведения бизнеса клиентом во многом зависят от уровня банковской технологии и специализации банка на проведении определенного круга основных операций. Этот круг операций, а что еще более важно — степень его расширения и подвижности, может не в полной мере соответствовать специфике тех финансово-хозяйственных операций, на которые делается или предполагается делать упор в ходе ведения конкретного бизнеса. Некоторые операции, например из числа

фондовых, определенная часть коммерческих банков в силу имеющихся на то причин может просто не выполнять. Если компания предполагает использовать в своем бизнесе большие суммы наличных денежных средств для оплаты по сделкам, то логичнее выбрать банк, осуществляющий работу с населением по вкладам.

При выборе коммерческого банка важно правильно оценить соотношение его величины, положения на рынке и реальных возможностей обеспечения деловой активности с размером бизнеса, основными целями и задачами финансово-хозяйственной деятельности компании. Существуют банки, которые в основном строят свою деятельность на кредитных взаимоотношениях с клиентами. Другие банки сочетают кредитный и валютный аспекты получения операционных доходов. Имеются кредитные учреждения с хорошо развитыми фондовыми и валютными операциями, но кредитующие ограниченный контингент клиентов.

Решение многих оперативных финансовых и кредитных вопросов развития компании оказывается во многом зависимым от отношения банка к клиенту, от того места, которое он занимает в общей клиентской базе банка. В свою очередь, операционная активность клиента, возможности использования различных направлений зарабатывания денежных средств в существенной мере определяется степенью развитости деловой активности и наличием разветвленной инфраструктуры для осуществления банковских операций. Поэтому правильная методология организации оперативной финансовой работы через конкретное кредитное учреждение вызывает потребность клиента знать и учитывать: рейтинги своего банка; наличие у него генеральной лицензии на осуществление операций; членство в российском и других банковских союзах, на ММВБ, в НАУФОР, РТС и т.п.; статусы дилера и агента по отдельным операциям; наличие корреспондентских счетов банка в других российских и зарубежных банках; участие в системе межрегиональных расчетов; наличие депозитария в банке, счетов депо для операций с ценными бумагами в других депозитариях; осуществление вкладных операций населения; возможности инкассации и некоторые другие аспекты работы банка.

Методология работы с коммерческим банком должна предусматривать осуществление постоянного контроля за ходом развития новых для банка направлений в его операционной деятельности, использование им новых схем сделок и инструментов зарабатывания денежных средств.

Основа методологии организации финансовой работы с бюджетами и страховыми фондами — исполнение действующего законодательства в части налогов, других обязательных государственных и договорных платежей, обоснованность произведенного денежного расхода и полнота получения причитающегося компании финансирования, своевременность предоставления в полном объеме установленной отчетности. Методология проведения оперативной финансовой работы с бюджетной системой и страховыми фондами предусматривает также финансовое планирование и финансовый контроль

за взаимоотношениями по платежам и ассигнованиям. В случаях выделения ассигнований из бюджета такая работа охватывает обеспечение соблюдения установленных режимов получения бюджетного финансирования и использования бюджетных средств.

В части страховых государственных и негосударственных фондов оперативная финансовая работа распространяется на определение и обеспечение соответствующих платежей, зачет определенных законодательством и договорами расходов, произведенных за счет произведенных начислений, или на получение прямого финансирования, компенсирующего потребность в денежных расходах, включая ответственность в результате наступления страховых случаев.

Важнейший принцип, который должен соблюдаться в текущей деятельности финансовых служб по налогам и другим обязательным платежам, – наличие налогового календаря и оформление платежей по срокам установленных для компании перечислений. Оформление налогов и других обязательных платежей как важная характеристика оперативной финансовой работы означает, что должен быть своевременно произведен их расчет в соответствии с установленным порядком и подготовлено платежное поручение на перечисление причитающихся получателю сумм для сдачи в банк.

Второй принцип — не допускать досрочных платежей налогов, сборов и отчислений. В принципе компания не должна авансировать кого бы то ни было бесплатно. Досрочные платежи отвлекают оборотные средства компаний, не приносят никаких льгот, преимуществ или дивидендов в случаях последующего нарушения компанией законодательства по размерам, срокам налоговых и других обязательных платежей.

Третий принцип — по причине дороговизны стараться избегать овердрафтов на расчеты с бюджетами, для чего необходимо систематически планировать оперативный денежный оборот. В целом надо соблюдать принцип уплаты налогов и других сборов не за счет источников кредитного происхождения или иных долговых обязательств, а за счет собственных и приравненных к ним оборотных средств. Налог, уплаченный за счет долгового обязательства, подлежащего погашению или возврату, есть уже увеличенный налог на стоимость заимствования. Развод же такого возврата во времени между сроками обязательного платежа и собственно погашения долга часто создает иллюзию избытка денежных средств и устойчивости финансовой ситуации.

Четвертый принцип — при возникновении налоговых споров разрешать их в установленном порядке по подчиненности снизу доверху и идти в условиях убежденности в своей правоте обязательно вплоть до высшей налоговой инстанции в стране. Такой подход обязателен для реально спорных крупных сумм в условиях существования действительных юридических налоговых коллизий и позволяет надеяться на положительное разрешение вопроса для компании заявителя чуть ли не в ста процентах подобных случаев.

Пятый принцип — при возникающих долгах бюджетной системы компании, установленных по результатам

перерасчетов с ней, предпочтение оказывать зачету переплаченных сумм в счет предстоящих платежей против возврата средств из бюджета. Такой подход при его приемлемости для компании иногда позволяет избежать ненужных налогов, доначисляемых по результатам внеплановых налоговых проверок.

Шестой принцип — в случаях возникновения двойных толкований или других неясностей по специфическим частным вопросам взимания налогов и обязательных платежей обращаться письменно и за письменным разъяснением в правомочные организации.

Седьмой принцип — внимательно следить за изменениями в составе налоговых льгот, при возможности подводя бизнес под отдельные их виды.

Восьмой принцип — при неполном получении утвержденных ассигнований из бюджета разрабатывать предложения по вариантам компенсации недополученных сумм и обязательно выходить с письменными предложениями в финансовые органы управления.

Методологической основой обеспечения и ведения денежных расчетов компаний выступают юридически-правовая база и подзаконные акты центральных экономических ведомств, правила проведения безналичных и налично-денежных расчетов, совершения валютно-финансовых операций, договоры на расчетно-кассовое обслуживание, заключаемые с коммерческими банками.

Чисто методологически распределение оперативной работы в сфере проведения и обеспечения, а также контроля за теми или иными расчетами на практике выступает достаточно дифференцированным. Распределение обязанностей в сфере платежно-расчетных отношений в компании во многом зависит от структуры управления в ней, наличия тех или иных подразделений управления экономикой и финансами, которые могут входить в аппарат финансового директора, а могут и не входить в него. В соответствии с этим и разрабатываемыми положениями по распределению компетенций отдельные виды работ в сфере платежно-расчетных отношений могут выполнять разные подразделения управления компании.

С позиций базовых основ платежного оборота представлялось бы не лишней разработка мер по ограничению в масштабах государства неденежных форм расчетов, поскольку их широкое использование на определенных этапах состояния экономики и финансов всякий раз входит в противоречие с истинно рыночной основой ведения и организации расчетов. Основа эта связана с использованием денежного оборота.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (в ред. от 30 сентября 2013 г. № 260-ФЗ, с изменениями и дополнениями).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 01.10.2013, с изменениями и дополнениями).
3. Положение Банка России от 19 июня 2012 г. № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» (с изменениями и дополнениями).

4. Указание ЦБ РФ от 07.10.2013 № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов».
5. Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».
6. Большаков С.В., Калов З.А. Принципы управления финансами (Финансы, кредит, менеджмент). — Нальчик: Издательский центр «Эль-Фа», 1999. — 280 с.
7. Большаков С.В. О стратегии развития науки о корпоративных финансах в России // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». — М., 2014, № 9–10. С. 49–57.
8. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. Учебное пособие. Изд. 3-е, перераб. и дополн. — М.: Проспект, 2015. — 1000 с.
9. Корпоративные финансы. Учебник. Коллектив авторов / Под редакцией проф. Е.И. Шохина. — М.: Кнорус, 2015. — 320 с.
10. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансовый менеджмент. Учебник. — М.: Юрайт, 2014. — 467 с.
11. Самылин А.И. Корпоративные финансы. Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 472 с.
12. Сергеев И.В., Шипицын А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 288 с.
13. Финансовый менеджмент. Учебник. Колл. авторов / Под редакцией проф. Е.И. Шохина. — 4-е изд., стер. — М.: Кнорус, 2012. — 480 с.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 года

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в РИНЦ.

www.flife-online.ru

Подписка

- ▶ В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru
- ▶ Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org
- ▶ В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Критерии оптимизации структуры инвестиционного капитала организаций теплоснабжения¹

*Д. Егорова,
аспирант, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

Статья посвящена теоретическим вопросам оптимизации структуры инвестиционного капитала теплоснабжающих организаций. В статье представлено обоснование выбора критериев оптимизации структуры источников финансирования инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения. Также автором рассмотрены виды энергосервисных контрактов, потенциально привлекательных для реализации в сфере теплоснабжения.

Ключевые слова: теплоснабжение, инвестиции, инвестиционная деятельность, структура капитала, оптимизация структуры капитала, критерии оптимизации, энергосбережение, энергосервисный контракт.

Criteria for optimizing the structure of capital investment companies heating

*D. Egorova,
post-graduate student, Financial University under the Government
of the Russian Federation*

The article is dedicated to the theoretical issues of optimizing of the investment capital structure of the heating organizations. The article presents the rationale of selecting criteria for optimizing of the structure of sources of investment financing in the heating supply organizations. The author also highlighted the types of energy service contracts, potentially attractive for implementation in the field of heating supply.

Keywords: heating, investments, investment activity, capital structure, optimization of capital structure, optimization criteria, energy saving, energy service contract.

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 15-02-00456 «Финансовый инструментальный структурной трансформации экономики в целях повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ)».

Таблица 1. Критерии оптимизации структуры капитала (составлено автором на основе [1], [2], [3], [5], [7], [8])

Автор	Критерий оптимизации
Е.Л. Опрышко О.В. Губанов	Средневзвешенная стоимость капитала
Т.В. Дорошенко	Средневзвешенная стоимость капитала Структура уже сформированного капитала
А.А. Марченко	Рентабельность собственного капитала Уровень финансового риска
Н.О. Власова Л.И. Безгинова	Показатели финансовой устойчивости Средневзвешенная стоимость капитала Эффективность использования капитала
К.А. Волошина	Вид политики финансирования

Теплоснабжение является одной из важнейших отраслей российской экономики как в социальном, так и производственном аспектах. Современное состояние отрасли характеризуется высоким износом инфраструктуры в сочетании с ежегодным снижением объемов инвестирования, крайне низкой энергоэффективностью.

Системы теплоснабжения поселений в РФ включают более 77 тыс. котельных, около 24 тыс. центральных тепловых пунктов, более 160 тыс. километров тепловых сетей. Более 60% объектов находятся в муниципальной собственности. Показатели эффективности работы систем теплоснабжения на 20–30% хуже, чем в северо-европейских странах [6, 12].

Количество котлов со сроком эксплуатации более 30 лет составляет 75% от общего числа, в том числе более 50 лет — 23%, а турбин — 64 и 18% соответственно. Аналогичная ситуация и с тепловыми сетями — 68% сетей выработали свой ресурс (превышен критический срок службы трубопроводов).

Статистика по надежности сетей негативная: повреждаемость за последние 5 лет выросла в 1,7 раза; перекладка сетей по факту не превышает 2% в год от общей протяженности (при потребности минимум в 6%). В связи с чем, к примеру, в 2013 году экономический ущерб от аварий и инцидентов составил более 27 млрд рублей [12].

Застарелый характер кризисного состояния основных фондов в отрасли сопровождается сокращением бюджетного финансирования. Таким образом, проведение эффективной инвестиционной политики организациями является необходимым условием дальнейшего функционирования и модернизации отрасли теплоснабжения.

Одной из задач эффективной инвестиционной политики организации является формирование оптимального соотношения источников финансирования инвестиций.

Процесс оптимизации как экономическое явление характеризуется приведением объекта к наилучшему состоянию, которое можно измерить. Иными словами, оптимизация — это процесс приведения объекта или системы в наилучшее состояние, для которого необходимо построение математической модели объекта, целевой функции и оптимизационного алгоритма [9].

Большинство современных авторов признают существование оптимальной структуры капитала, в том числе инвестиционного. Е.Л. Опрышко под оптимальной

структурой источников финансирования инвестиционной деятельности понимает «соотношение всех форм собственного и заемного капитала, при котором достигается максимум инвестиционной стоимости предприятия с учетом риска и нормы доходности, заданных средневзвешенной стоимостью всех используемых источников» [8]. О.В. Губанов использует в своей научной работе понятие «экономически рациональная структура капитала», под которым понимает «такое соотношение собственного и заемного капитала, которое обеспечивает максимальную рыночную оценку всего капитала (как суммы собственного и заемного), и, следовательно, предлагает владельцам максимум дохода на вложенные средства» [3]. При этом оба автора в качестве базового критерия формирования оптимальной структуры капитала используют средневзвешенную стоимость капитала WACC.

Прочие позиции отечественных авторов относительно выделения критерия оптимизации структуры источников финансирования капитала приведены в таблице 1.

Мы согласны с позицией Т.В. Дорошенко в вопросе о том, что оптимальной считается такая структура источников финансирования, которая сформирована в результате оптимизации по различным показателям, необходимо отметить, что при этом в каждом конкретном случае оптимальная структура будет отличаться в зависимости от показателей, которые выбрала для себя организация. Поэтому для решения этой задачи целесообразно учитывать несколько показателей сразу, например путем использования методов многокритериальной оптимизации.

На практике зачастую вопрос о структуре капитала решается на качественном (во многом интуитивном) уровне, и задача его оптимизации не ставится вообще. Особенно это характерно для организаций жилищно-коммунального хозяйства в силу ограниченности выбора методов и источников финансирования. Также нельзя не отметить, что специфические особенности осуществления организациями жилищно-коммунального хозяйства своей деятельности оказывают влияние как на процесс реализации инвестиционной деятельности в целом, так и на решение вопроса оптимизации структуры привлекаемых источников финансирования инвестиций.

На наш взгляд, критерии оптимизации источников финансирования инвестиционной деятельности

организации на практике должны выбираться исходя из отраслевых особенностей функционирования организаций, а также интересов и целей основных участников, задействованных в инвестиционном процессе.

Процесс оптимизации подразумевает приведение выбранных критериев к определенному числовому значению, приводящему к наиболее эффективному результату. Для организаций теплоснабжения можно определить следующие критерии оптимизации структуры инвестиционного капитала и их оптимальное значение:

1. Для организации теплоснабжения одной из первоочередных задач при формировании структуры источников финансирования является аккумуляция такого объема инвестиционных ресурсов, который бы удовлетворял ее инвестиционным потребностям. Таким образом, сформированный объем средств за счет всех используемых источников финансирования должен быть не меньше потребностей в финансировании.

$$V = \sum_{i=1}^n I_i \rightarrow \max (1)$$

где I_i — объем инвестиций из i -го источника.

2. Для организаций, осуществляющих свою деятельность в подотраслях жилищно-коммунального хозяйства, высокая стоимость привлечения некоторых источников финансирования инвестиционной деятельности является значительной проблемой формирования достаточного объема средств, необходимых для осуществления модернизации и обновления основных фондов. Следовательно, минимизация средневзвешенной стоимости капитала может служить одним из критериев отбора при оптимизации структуры источников финансирования инвестиционной деятельности.

$$WACC = \sum_{i=1}^n k_i d_i \rightarrow \min$$

где WACC — средневзвешенная стоимость капитала;
 k_i — стоимость i -того источника финансирования;
 d_i — доля i -того источника финансирования в общей сумме.

3. Минимизация времени на привлечение источников финансирования также может быть выбрана в качестве одного из критериев теплоснабжающей организации в целях оптимизации структуры источников финансирования инвестиционной деятельности. Получение финансирования, особенно извне, является долговременным процессом. Непрерывность и неразрывность процессов предоставления и потребления тепловой энергии, а также невозможность отложить эти процессы на перспективу обуславливают необходимость минимизации времени на привлечение источников финансирования инвестиционной деятельности. Следовательно, можно выделить следующий важный критерий эффективности формирования средств — получение финансирования как можно быстрее, то есть в кратчайший срок.

$$t = t_{n_1} - t_0 \rightarrow \min (3)$$

где t — фактическое время, связанное с привлечением финансирования, дней;

t_{n_1} — день (дата) получения средств из последнего источника;

t_0 — исходная точка (дата), начало поиска финансирования.

4. Приведение к нормативному значению (0,3 – 0,7) показателя финансовой независимости (коэффициент автономии) имеет важное значение не только для самой теплоснабжающей организации, но и для муниципалитета, а также для инвесторов и кредиторов, так как гарантирует стабильность функционирования организации и ее возможность в будущем вернуть вложенные ими средства.

$$0,3 \leq K_{авт} = \frac{СК}{А} \leq 0,7 (4)$$

где СК — собственный капитал организации;
 А — активы организации.

5. Также для инвесторов и кредиторов в силу их прямой заинтересованности в возврате вложенных средств большое значение имеет кредитоспособность заемщика (теплоснабжающей организации).

Традиционно кредитоспособность оценивается путем расчета показателей ликвидности: коэффициента текущей ликвидности (нормативное значение 1,5 – 2,5), коэффициента быстрой ликвидности (нормативное значение 0,6 – 1), коэффициента абсолютной ликвидности (нормативное значение > 0,2). Однако на практике при оценке кредитоспособности потенциальные кредиторы чаще используют расчет такого показателя, как коэффициент отношения долга к EBITDA (Debt/EBITDA ratio). Это показатель долговой нагрузки организации, ее способности погасить имеющиеся обязательства. В качестве показателя поступления средств, необходимых для расчета по долгам организации, в данном случае используется показатель EBITDA — прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации. При нормальном финансовом состоянии организации значение данного коэффициента не должно превышать 3.

$$\left\{ \begin{array}{l} K_{абс.ликв.} = \frac{ДС}{КП} \leq 0,2 \\ 1,5 \leq K_{тек.ликв.} = \frac{ОбА}{КДО} \leq 2,5 \\ 0,6 \leq K_{быстр.ликв.} = \frac{ОбА - З}{КП} \leq 1 \\ \sigma = \sqrt{(K_{дн опт} - K_{дн норм})^2} \rightarrow \min (5) \end{array} \right.$$

где ОбА — оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса;

З — запасы;

КП — краткосрочные пассивы;

ОбА — оборотные активы, принимаемые в расчет при оценке структуры баланса;

КДО — краткосрочные долговые обязательства;

ДС — денежные средства;

Кдн орм — рекомендованное значение коэффициентной долговой нагрузки;

Кдн опт — оптимизированный коэффициентной долговой нагрузки.

Говоря об оптимизации структуры инвестиционного капитала теплоснабжающих организаций, не стоит забывать о том, что, находясь на стыке ЖКХ и ТЭК и потребляя свыше 45% первичных топливно-энергетических ресурсов страны, теплоснабжение ежегодно терпит существенные энергопотери (пережог топлива более 100 млрд руб. в год, 25–35% потерь ресурсов при передаче).

Доля платы за тепловую энергию в структуре коммунальных платежей россиян составляет 46%, что является наибольшей долей среди платы за ЖКУ. Вместе с тем долги потребителей за тепловую энергию за последний год выросли и составили более 150 млрд руб. по состоянию на 2013 год. [11].

Более 60% организаций теплоснабжения находятся в государственной собственности, вне зависимости от организационно-правовой формы (100% акций большинства организаций теплоснабжения, функционирующих в форме акционерных обществ, находится в собственности муниципалитетов). Доля убыточных организаций теплоснабжения в 2013 году составила 38% [12].

Доля внебюджетных источников финансирования инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения составила около 2%, при этом почти 98% инвестиционных средств составили собственные средства организаций.

Обобщив тенденции российского рынка теплоснабжения, можно выделить следующие особенности, которые характерны для финансирования инвестиционной деятельности организаций, функционирующих в данной отрасли:

Дальнейшее осуществление инвестиционной деятельности за счет прибыли (повышения инвестиционной надбавки) не может быть принято потребителями тепловой энергии без «социального напряжения», а также повлечет повышение долгов конечных потребителей перед теплоснабжающими организациями;

Слабое финансовое состояние организаций теплоснабжения уменьшает шансы получения кредитных средств на доступных для теплоснабжающих организаций условиях;

Значительная доля государственной собственности в отрасли подразумевает сохранение государственного контроля над организациями теплоснабжения при привлечении частного капитала.

Дальнейшее развитие и модернизация теплоснабжения не возможны без внедрения мероприятий по энергосбережению.

Привлечение энергосервисных компаний (далее ЭСКО) в процесс инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения позволит не только реализовать инвестиционные мероприятия, но и внедрить энергоэффективные технологии. ЭСКО — это физическое или юридическое лицо, предоставляющее услуги и/или

выполняющее мероприятия по повышению энергоэффективности зданий или помещений, при этом, возможно, принимающее на себя определенную долю финансового риска [10].

В широком смысле энергосервисные услуги включают в себя любые услуги, направленные на повышение энергоэффективности за счет внедрения энергосберегающей продукции, прогрессивных технологий и/или современного оборудования.

Клиентом ЭСКО может являться либо муниципалитет, либо сама теплоснабжающая организация, которая предоставляет услуги конечным потребителям. Взаимоотношения ЭСКО и клиента регулируются энергосервисным контрактом, согласно которому ЭСКО обеспечивает оговоренный уровень энергосбережения по истечении согласованного периода реализации проекта.

В процессе осуществления своих функций ЭСКО может также самостоятельно мобилизовать необходимые средства и финансировать модернизацию и восстановление основных фондов организации. Таким образом, реализация проекта в рамках энергосервисного контракта позволяет теплоснабжающей организации получить дополнительный объем внешнего финансирования, который ранее ей был недоступен в силу специфики своей деятельности.

Результатом взаимодействия теплоснабжающей организации и ЭСКО может стать снижение стоимости тепловой энергии и повышение надежности и качества теплоснабжения. Снижение уровня потерь и затрат на теплоснабжение позволяет организации получать экономию от проведения энергосберегающих и инвестиционных мероприятий.

Критериями отбора объектов для осуществления модернизации и обновления в рамках энергосервисного контракта могут быть: критическая изношенность оборудования, близкие сроки выбытия; низкий уровень энергетической эффективности; высокие эксплуатационные и ремонтные затраты; невозможность переключения потребителей на другие источники тепловой энергии.

После исполнения условий энергосервисного договора все имущество, созданное (поставленное или реконструированное) в ходе реализации программ повышения энергоэффективности и восстановления основных фондов, остается в собственности теплоснабжающей организации без каких-либо дополнительных выплат.

Виды энергосервисных контрактов, потенциально привлекательных для организаций теплоснабжения на территории Российской Федерации [10]:

- Договор на оказание комплекса энергосервисных услуг с гарантированной экономией (Guaranteed Savings). При данном типе контракта финансирование энергосберегающих мероприятий осуществляет заказчик. ЭСКО гарантирует собственнику достижение определенных показателей эффективности (таких как энергоэффективность или экономия средств). ЭСКО получает плату за услуги в рамках контракта, если гарантированные параметры энергоэффективности были достигнуты. Как правило, при таком типе контракта ЭСКО получает фиксированный платеж

за каждый установленный договором период времени при достижении гарантированного показателя энергоэффективности за этот период. В случае, когда фактические показатели потребления ресурсов не достигли гарантированного уровня энергоэффективности, ЭСКО обязуется возместить собственнику произведенные расходы до тех пор, пока результаты проекта по энергоэффективности не будут соответствовать заявленным.

- Договор на комплекс энергосервисных услуг с разделением экономии (Shared Savings). В рамках этого типа контракта ЭСКО финансирует реализацию проекта. В контракте указывается, как делятся сэкономленные средства между собственником объекта и ЭСКО, независимо от размера экономии в каждый период времени. В среднем такие контракты заключаются на 3–10 лет. Цель контракта — чтобы ЭСКО компенсировала все свои затраты и получила необходимую прибыль в течение срока реализации этого проекта. Собственник объекта не делает никаких инвестиций в проект, но в то же время получает свою долю от экономии в течение контрактного периода и всю экономию по его завершении. Таким образом, поддерживается положительный финансовый поток во время всего жизненного цикла проекта.
- Договор на комплекс энергосервисных услуг с гарантированным возвратом инвестиций (First Out). По сути, этот тип контракта представляет собой вариацию модели разделения экономии (Shared Savings). Условия контракта точно такие же, как и при разделении экономии, с той разницей, что срок действия договора может варьироваться в зависимости от фактического уровня достижения экономии: если фактическая экономия меньше, чем ожидаемая, то контракт может быть продлен, чтобы ЭСКО успела за счет экономии компенсировать свои расходы.

Таким образом, перечисленные в статье показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций теплоснабжения могут быть использованы в качестве критериев оптимизации структуры источников финансирования их инвестиционной деятельности. Одновременное приведение критериев к оптимальным значениям позволит максимально учесть интересы всех участников инвестиционного процесса в теплоснабжении и сформировать оптимальную структуру инвестиционного капитала организаций теплоснабжения, которая позволит максимизировать полезный эффект от проводимой инвестиционной деятельности. Заключение энергосервисного

контракта, в свою очередь, позволит организациям теплоснабжения, расширив круг потенциальных источников финансирования инвестиционной деятельности, а также повысив энергоэффективность своей производственно-хозяйственной деятельности, получить возможность сконцентрировать свое внимание на построении оптимальной структуры инвестиционного капитала.

Литература

1. Власова Н.О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібно́ї торгівлі: Монографія. — Харків : ХДУХТ, 2006. — 160 с.
2. Волошина К.А. Оптимізація джерел фінансування виробничої діяльності підприємства // Вісник Криворізького технічного університету: зб. наук. праць. — Кривий Ріг : КТУ, 2006. — Вип. 11. С. 256–259.
3. Губанов О.В. Методы формирования экономически рациональной структуры капитала промышленного предприятия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05., 08.00.10 СПб: Издательство СПбГИЭУ, 2008. 18 с.
4. Гулюгина Т.И. Дисс. ... канд. наук на тему «Оптимизация структуры капитала как фактор роста стоимости компании» по специальности 08.00.10 — Финансы, денежное обращение и кредит Финансовый университет при Правительстве РФ
5. Дорошенко Т.В. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів на підприємстві // Фінанси України. 2002. № 9. С. 134–137.
6. Каменева Е.А., Седаш Т.Н., Тютюкина Е.Б., Шохин Е.И. Финансовый механизм повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ России): монография. — М.: Научные технологии, 2013.
7. Марченко А.А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів // Фінанси України. 2002. № 9. С. 102–108.
8. Опрышко Е.Л. Оптимизация структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий в российской экономике: дисс. ... к. э. н.: 08.00.10. Сев.-Кавказ. горно-металлургический институт, 2007.
9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., М.: ИНФРА-М., 1999.
10. Сиваев С.Б. Создание и деятельность энергосервисных компаний и перфоманс-контрактов в России. Том 1 Энергосервис и перфоманс-контракты: возможности и проблемы их реализации в России. / Сиваев С.Б., под ред. Грицевич И.Г. — Всемирный фонд дикой природы (WWF). — М., 2011.
11. Сайт Министерства энергетики РФ <http://www.minenergo.gov.ru/>
12. Статистический сборник «Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России», 2013 г. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_62/Main.htm.

Экологические облигации и депозиты как источник финансирования природоохранных мероприятий

Е. Тютюкина,

*д. э. н., профессор, заведующая кафедрой инвестиций и инноваций,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,*

Т. Седаш,

*к. э. н., доцент кафедры инвестиций и инноваций,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

В настоящее время природоохранные инвестиции в российской экономике занимают ничтожно малую долю, которая к тому же сокращается. В связи с этим необходимо наряду с государственными (бюджетными) источниками финансирования природоохранных проектов активно использовать и рыночные инструменты финансирования. Целью статьи является анализ зарубежного и российского опыта, а также перспектив выпуска экологических облигаций и привлечения экологических депозитов для финансирования природоохранных инвестиционных проектов. Определены наиболее значимые направления инвестирования средств, полученных в результате эмиссии облигаций внутреннего экологического займа, корпоративных экологических облигаций и концессионных облигаций экологической направленности.

Ключевые слова: экологические облигации, экологические депозиты, природоохранные проекты, инвестиции.

Environmental bonds and deposits as a source of financing of environmental protection projects

E. Tyutyukina,

*Doctor of Economics, Professor, Chair of Department «Investments and Innovation»,
Financial University under the Government of the Russian Federation,*

T. Sedash,

*Associate Professor, Department of Investments and Innovation,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

Currently environmental investments in the Russian economy represent a negligibly small fraction of total investments, which is also declining. It is therefore necessary along with the state (budgetary) sources of financing for environmental projects to actively use market financing instruments.

The aim of the article is the analysis of foreign and Russian experience, as well as the prospects of release of environmental bonds and attraction of environmental deposits and financing of environmental investment projects. The article identifies the most significant areas of use of investment funds resulting from the issue of bonds of internal environmental loan, corporate green bonds and concession bonds of ecological orientation.

Keywords: environmental bonds, environmental deposits, environmental projects, investments.

Актуализация охраны окружающей природной среды возрастает с ростом экономики. Это стало закономерностью последних десятилетий. Россия не является исключением. Более того, уже сегодня состояние окружающей природной среды нельзя назвать удовлетворительным: чрезвычайно высок уровень загрязнения атмосферного воздуха (ежегодно стационарными источниками выбрасывается в атмосферу почти 20 млн тонн загрязняющих веществ, автотранспортом — 12 млн тонн), образуется более 5 млрд тонн твердых отходов, которых накоплено уже более 100 млрд тонн; более 14,7 тыс. санкционированных мест размещения отходов занимают территорию общей площадью порядка 4 млн га, и под их размещение ежегодно выделяется около 400 тыс. га земли [4]. По данным Всемирной организации здравоохранения, до 6% смертей в Российской Федерации обусловлены негативными факторами окружающей среды.

Однако природоохранные инвестиции в российской экономике занимают ничтожно малую долю, которая к тому же сокращается. Так, объем затрат на охрану окружающей среды в процентах к ВВП снизился с 0,8% в 2010–2011 гг. до 0,7% в 2012–2013 гг. Но эта 0,1% составляет 66,19 млрд руб. Поэтому ограниченные возможности бюджетного финансирования обуславливают необходимость активно использовать рыночные инструменты финансирования природоохранных проектов. Если обратиться к зарубежному опыту, то можно наблюдать, что во многих странах широко используются экологические («зеленые») облигации и депозиты.

Экологические, или «зеленые», облигации (pollution control revenue bonds) выпускаются государством, муниципальными органами власти, корпорациями, международными финансовыми институтами для финансирования проектов по охране окружающей среды, в частности:

— Казначейство Всемирного банка совместно с Экологическим департаментом с 2008 г. выпускает «зеленые» облигации для поддержки кредитования Всемирным банком экологических проектов по уменьшению последствий изменения климата и адаптации к его изменению. За 6 лет «зеленых» облигаций было выпущено на сумму свыше 6,4 млрд долл. США (более чем 67 операций в 17 валютах) [5];

— американские корпорации эмитируют «зеленые» облигации для финансирования строительства очистных сооружений с 1980-х гг.;

— в ноябре 2013 г. «зеленые» облигации на рынок выпустили сразу три крупные мировые корпорации: французская энергетическая группа EDF, шведская компания Group Vasakronan, занимающаяся недвижимостью, и один из крупнейших американских банков Bank of America Merrill Lynch. Ценные бумаги пользовались хорошим спросом со стороны инвесторов, притом что, например, при ставке дохода 1,359% было размещено облигаций Bank of America Merrill Lynch на 500 млн долларов [3]. Средства, полученные от выпуска «зеленых» облигаций, были направлены на финансирование разных по масштабу инвестиционных проектов, в частности на строительство экологической фермы в Китае, гидроэлектростанции в Чили и т.п.

В России выпуски «зеленых» облигаций являются крайне редким явлением. Исходя из особенностей российской экономики, «зеленые» облигации могут выпускаться в виде:

- облигаций внутреннего экологического займа;
- корпоративных экологических облигаций;
- концессионных облигаций в случае, если природоохранный проект осуществляется в соответствии с договором концессии (часто в рамках государственно-частного партнерства).

Облигации внутреннего экологического займа (далее — ОВЭЗ) в России могут эмитировать муниципальные и региональные органы власти для финансирования региональных проектов по охране окружающей среды¹.

При этом нужно обеспечить целевой характер их использования, а в качестве направлений инвестирования средств следует брать прежде всего объекты, хозяйственную и (или) иную деятельность хозяйствующих субъектов, подлежащую государственной поддержке в целях охраны окружающей среды [6]. Такими направлениями, в частности, могут быть:

1) содействие в осуществлении инвестиционной деятельности, направленной на внедрение наилучших доступных технологий и реализацию иных мер по снижению негативного воздействия на окружающую среду;

2) содействие в оказании информационной поддержки мероприятий по снижению негативного воздействия на окружающую среду;

3) содействие в осуществлении использования возобновляемых источников энергии, вторичных ресурсов, разработке новых методов контроля за загрязнением окружающей среды и реализацией иных эффективных мер по охране окружающей среды, в том числе:

— проектирование, строительство, реконструкция: систем оборотного и бессточного водоснабжения; централизованных систем водоотведения (канализации), канализационных сетей, локальных (для отдельных объектов хозяйственной и (или) иной деятельности) сооружений и устройств по очистке сточных, в том числе дренажных, вод, по переработке жидких бытовых отходов и осадка сточных вод; сооружений и установок по улавливанию и утилизации выбрасываемых загрязняющих веществ, термической обработке и очистке газов перед их выбросом в атмосферный воздух, полезному использованию попутного нефтяного газа;

— установка: оборудования по улучшению режимов сжигания топлива; оборудования по использованию, транспортированию, обезвреживанию отходов производства и потребления; автоматизированных систем, лабораторий по контролю за составом, объемом или массой сточных вод; автоматизированных систем, лабораторий (стационарных и передвижных) по контролю за составом загрязняющих веществ и объемом или массой их выбросов в атмосферный воздух; автоматизированных систем, лабораторий (стационарных и передвижных) по

¹ Пока такие эмиссии являются единичными. В качестве примера можно привести эмиссию облигаций областного займа «Ярославский экологический заем 1995–1998 гг.», утвержденную постановлением губернатора Ярославской области в 1995 г.

наблюдению за состоянием окружающей среды, в том числе компонентов природной среды.

Кроме этого перечня направлениями инвестирования средств ОВЭЗ могут быть:

- организация раздельного сбора твердых бытовых отходов, их утилизация и переработка на территориях муниципалитетов;
- ликвидация отходов и иных загрязнений на объектах накопленного экологического ущерба на территориях муниципалитетов;
- реализация дорогостоящих экологических проектов, в которых «зеленые» облигации могут стать частью их софинансирования.

Для того чтобы ОВЭЗ были привлекательными, они должны быть:

- 1) серийными, это позволит осуществлять возврат инвестируемых государством средств периодически, а не единовременно;
- 2) привлекательными для держателей-инвесторов за счет обеспечения:

- высокой доходности. Для этого процентные ставки по ОВЭЗ должны быть выше уровня доходности обычных муниципальных облигаций. При этом часть процентной ставки по ОВЭЗ, превышающая уровень доходности обычных муниципальных облигаций, должна компенсироваться за счет средств соответствующих государственных программ, подпрограмм государственных программ и федеральных целевых программ, реализуемых Минприроды России, Федеральным агентством по недропользованию, Федеральным агентством водных ресурсов, Федеральным агентством лесного хозяйства, Федеральной службой по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, Федеральной службой по надзору в сфере природопользования;

- индексированности. Эмиссию ОВЭЗ следует осуществлять с заранее определенной реальной доходностью исходя из характеристик экологических проектов и средних рыночных норм доходности. Выплату процентного дохода производить по номинальной доходности (с учетом инфляции). Это позволит инвесторам защитить вложения от инфляционного обесценивания, а заемщикам уменьшить риск установления слишком высокой

номинальной ставки для заемщика;

3) имеющими отзывной характер, когда по условиям эмиссии предусматривается возможность досрочного отзыва облигаций. Это позволит погашать облигации раньше установленного срока и сократит расходы на обслуживание ценных бумаг эмитента.

Таким образом, органы государственного управления смогут привлекать средства на значительный срок, а инвестор будет иметь право в любой момент продавать «зеленые» облигации и получать защищенный от обесценивания доход (благодаря установлению номинальной доходности вложений).

Использование ОВЭЗ для финансирования природоохранных проектов на территории региона (муниципалитета) может осуществляться по типу механизма возвратного финансирования инвестиций (рисунок 1).

На рисунке 1 цифрами обозначены следующие операции:

- принятие решения об осуществлении экологического проекта: договоры поставки/договор займа (1);
- мобилизация средств через облигации внутреннего экологического займа (2);
- оплата стоимости приобретаемых основных фондов у поставщика/подрядчика (3);
- поставка основных фондов/сдача объекта (4);
- возврат суммы долга по договору займа (5);
- возврат средств на финансовый рынок (6).

Выпуск корпоративных экологических облигаций позволит компаниям выполнять свои социальные обязательства перед обществом по обеспечению экологической безопасности деятельности за счет направления полученных средств на инвестирование в экологическое и энергоэффективное производство и создание экологической продукции (товаров, работ).

Основными направлениями инвестирования средств, полученных в результате эмиссии корпоративных экологических облигаций, могут быть:

- 1) объекты возобновляемой энергетики (сфера производства возобновляемых источников энергии);
- 2) развитие экологических производств;
- 3) строительство дорогостоящих очистных сооружений.



Рис. 1. Механизм возвратного финансирования экологических инвестиций

Для обеспечения привлекательности для инвестора процентные ставки по корпоративным экологическим облигациям должны быть на уровне обычных корпоративных облигаций. При этом:

— для компаний-эмитентов часть процентной ставки по облигациям, превышающая фактический уровень рентабельности инвестиций в осуществляемый «экологический» инвестиционный проект, должна субсидироваться государством за счет средств соответствующих государственных программ, подпрограмм государственных программ и федеральных целевых программ, реализуемых Минприроды России, Федеральным агентством по недропользованию, Федеральным агентством водных ресурсов, Федеральным агентством лесного хозяйства, Федеральной службой по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, Федеральной службой по надзору в сфере природопользования;

— для держателей облигаций полученные проценты в полной сумме должны включаться в налоговую базу по налогу на прибыль организаций (для юридических лиц) и налогу на доходы физических лиц (для физических лиц).

Примеры использования корпоративных экологических облигаций в России также являются единичными. Например, реализация проекта по оздоровлению акватории реки и залива в г. Санкт-Петербурге позволяет обеспечить очистку сточных вод на уровне 95%. Проект осуществила компания ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» на условиях софинансирования, в том числе за счет экологических облигаций на общую сумму около 5 млрд руб. сроком на пять лет, которые обеспечили финансирование около трети всего проекта [1].

Следует отметить, что необходимым условием успешности привлечения средств в результате эмиссий корпоративных экологических облигаций должна стать их популяризация через средства массовой информации. Населению необходимо говорить о том, что каждый человек может лично принять участие в экологическом оздоровлении своей территории проживания.

В течение последних четырех лет в России стала использоваться эмиссия концессионных облигаций как инструмент финансирования проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), в том числе экологической направленности. Эмитентом этих бумаг в ГЧП-проектах является SPV (special purpose vehicle) — компания специального назначения, созданная партнерами для реализации проекта. По данным за 2013 г., величина купонного дохода по концессионным облигациям составляла в среднем 8,5–12% годовых на срок 10–15 лет и сумму привлеченного финансирования от 1 млрд руб., в то время как ставка по банковским кредитам ГЧП-проектов на ту же сумму в среднем достигала 12–15% годовых на срок 5–7 лет [2]. Таким образом, явным является преимущество концессионных облигаций.

Примером успешного привлечения финансирования инвестиционных ГЧП-проектов в природоохранной сфере с использованием эмиссии концессионных облигаций является строительство мусоросортировочного комплекса с межмуниципальным полигоном для размещения непригодных к переработке твердых бытовых отходов

(далее — ТБО) и четырех мусороперегрузочных станций на территории Городецкого района Нижегородской области. Облигационный заем на сумму 1 млрд руб. был размещен в июне 2012 г. Облигации включены в котировальный список «А» первого уровня ЗАО «Фондовая Биржа ММВБ». Средства, полученные от эмиссии облигаций, были направлены на погашение кредитов и на завершение строительства.

Однако широкого распространения эмиссия концессионных облигаций пока не получила. Основными причинами этого, на наш взгляд, являются:

1) отсутствие законодательного регулирования и льгот для концессионных облигаций. Например, в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2007 № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» был создан специальный фонд, из которого субсидируется процентная ставка по кредитам бюджетам субъектов Российской Федерации при финансировании проектов в коммунальной сфере, однако на концессионные облигации эта льгота не распространяется;

2) долгосрочный характер концессионных облигаций, поэтому основными их инвесторами должны стать институциональные (пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды, страховые компании), которые нужно стимулировать приобретать этот тип бумаг в свои портфели. Для этого необходимо, во-первых, снять ограничительную норму, запрещающую залог по концессионному соглашению, которая прописана в Законе «О концессионных соглашениях», во-вторых, внести концессионные облигации в Ломбардный список Банка России.

Наряду с «зелеными» облигациями важную роль в привлечении финансовых ресурсов для осуществления экологических проектов могли бы сыграть экологические депозиты. Сегодня экологические депозиты, а также создание экологических банков является перспективным направлением в мировой экономике. Однако даже в Германии — стране, придерживающейся высоких экологических стандартов, существует не более 10 экологических банков², хотя аналитики уверены, что именно экологическая составляющая в ближайшем будущем станет решающим фактором в борьбе за клиентов. После мирового кризиса 2008 г. наблюдается тенденция роста числа сознательных вкладчиков, желающих, чтобы их жизненные ценности отражались в том числе в инвестициях. Опрос Центра европейских экономических исследований (ZEW) показал, что около половины поставщиков финансовых услуг считает social banking долговременной тенденцией рынка.

В России экологические депозиты должны быть в первую очередь рассчитаны на привлечение средств населения для финансирования проектов природоохранного назначения на муниципальном уровне. Это обусловлено передачей ответственности по обеспечению санитарной

² В частности, Umweltbank (зафиксировал в своем статусе защиту окружающей среды как цель предпринимательской деятельности. Ключевые решения правление банка согласовывает с экомсоветом и экомиссией, входящими в структуру банка), GLS (экобанк, действующий на рынке 36 лет), Ethikbank (позиционирующий себя как этико-экологический банк). - <http://germania-online.ru/index.php>.

очистки территорий, строительству и техническому обслуживанию объектов городской природоохранной инфраструктуры с национального и регионального на муниципальный уровень управления.

Поэтому на местном уровне постоянно будет возникать потребность в привлечении инвестиций в природоохранную инфраструктуру, что обуславливает необходимость расширения местных финансовых рынков за счет сбережений населения, а также средств хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на территории муниципалитета.

Успешность привлечения финансовых ресурсов для осуществления инвестиций в природоохранные объекты через экологические депозиты в определяющей степени зависит от проведения массовой просветительской работы о необходимости сохранения окружающей природной среды и личном участии в этом каждого гражданина через телевидение и печатные издания.

В современных российских условиях в силу неразвитости некоммерческих кредитных организаций и недоверия к ним со стороны населения экологические депозиты должны размещаться в коммерческих банках. Действующее законодательство также разрешает негосударственным пенсионным фондам, страховым компаниям, другим институциональным инвесторам размещать средства во вклады коммерческих банков при формировании своих инвестиционных портфелей.

Однако для развития экологических депозитов как финансового и инвестиционного инструмента необходимо решение на законодательном уровне следующих задач:

- обеспечение целевого характера использования коммерческими банками средств экологических депозитов;
- обеспечение привлекательной процентной ставки по экологическому депозиту (даже на 1—2% выше действующих процентных ставок по депозитам). Для этого можно использовать механизм субсидирования процентных ставок по депозитам за счет средств соответствующих государственных программ, подпрограмм государственных программ и федеральных целевых программ, реализуемых Минприроды России, Федеральным агентством по недропользованию, Федеральным агентством водных ресурсов, Федеральным агентством лесного хозяйства, Федеральной службой по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, Федеральной службой по надзору в сфере природопользования;
- определение лимита вложения банками привлеченных финансовых ресурсов по экологическим депозитам в долговые обязательства муниципалитетов.

Отметим, что примеров использования экологических депозитов в коммерческих банках на постсоветском

пространстве практически не найти (во всяком случае, в названиях депозитов экология не упоминается). Даже если такие названия и существуют, то использование депозитных средств является нецелевым.

Отсутствуют в России и специализированные экологические банки. Например, КБ «Экологический Банк Природа» (Республика Башкирия) был закрыт еще в 1997 г., в 2014 г. была отозвана лицензия у коммерческого банка «Природа».

Экологические банки должны рассматриваться как разновидность социальных банков. С одной стороны, они должны быть обычными участниками финансового рынка, а их услуги ничем не отличаться от обычных (депозиты, вклады, ценные бумаги, кредиты, страхование). Но, с другой стороны, их собственная деятельность должна быть ориентирована на решение экологических проблем (финансирование инвестиций в разработку природоохранных технологий и кредитование компаний, соблюдающих экостандарты и т.п.).

Таким образом, развитие различных видов «зеленых» облигаций, экологических депозитов и экологических банков может повысить инвестиционную активность населения, увеличить финансирование природоохранных проектов, а также способствовать развитию финансового рынка в России.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2014 г.

Литература

1. Глебова М. Горожанам предложат «экологические» облигации — <http://vppress.ru/stories/gorojanam-predlojat-ekologicheskie-obligacii-8812>.
2. Государственно-частное партнерство в России. — М., Центр развития государственно-частного партнерства, 2013. С. 16.
3. На финансовых рынках появились «зеленые облигации» <http://lenta.ru/news/2013/12/02/bonds/>
4. Стенограмма парламентских слушаний Комитета Государственной Думы по природным ресурсам, природопользованию и экологии на тему «Правовое обеспечение государственной политики в области экологического развития Российской Федерации» от 04.03.2014 <http://zmdosie.ru/ekologiya-i-pravo/mneniya/3832-pravovoe-obespechenie-gosudarstvennoj>.
5. Сайт Всемирного банка <http://treasury.worldbank.org/greenbondsM>.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 21.07.2014 № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». — <http://www.consultant.ru/online/base/>.

Использование стандарта взаимодействия со стейкхолдерами AA1000SES в сделках слияния и поглощения

Т. Вашакмадзе,

к. э. н., доцент кафедры количественных методов в менеджменте ИБДА РАНХиГС при Президенте РФ, исполнительный директор RGG Capital

В настоящей статье рассматривается стандарт по взаимодействию со стейкхолдерами (AA1000SES) и предлагается его использовать в сделках M&A.

На основе стандарта AA1000SES и руководства к стандарту разработан алгоритм по созданию процесса взаимодействия со стейкхолдерами в процессе сделок M&A.

Использование стандарта AA1000SES в процессе слияний и поглощений позволит предприятиям корректно выстроить отношения со всеми стейкхолдерами объединенного предприятия и снизить стейкхолдерский риск. Снижение стейкхолдерского риска позволит провести интеграцию таким образом, что запланированные синергетические эффекты будут достигнуты. Достижение запланированных синергетических эффектов позволит увеличить стоимость объединенной компании.

Ключевые слова: AA1000SES, стейкхолдеры, слияния и поглощения, M&A.

Using a standard stakeholder engagement AA1000SES in mergers and acquisitions

T. Vashakmadze,

Ph.D., assistant professor of quantitative methods in management, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, executive director of RGG Capital

This article discusses the standard for interaction with stakeholders (AA1000SES) and proposed to use it in transactions M & A. Based AA1000SES and guidance to the standard algorithm for creating the process of stakeholder engagement in the process of transactions M & A.

Using AA1000SES in mergers and acquisitions will enable enterprises to correctly build relationships with all stakeholders of the combined entity and to reduce the risk steykholderskogo. Reduced risk steykholderskogo allow for integration so that the planned synergistic effects are achieved. Achieving the planned synergies will increase the value of the combined company.

Keywords: AA1000SES, stakeholders, mergers and acquisitions, M & A.

Сегодня существует ряд форматов, стандартов и кодексов, которые организации могут выбрать для управления процессом взаимодействия со стейкхолдерами. Стандарт AA1000SES по взаимодействию со стейкхолдерами является руководством по взаимодействию со стейкхолдерами для управления вопросами, имеющими важнейшую значимость и для бизнеса, и для стейкхолдеров, а также по согласованию деятельности, направленной на взаимодействие со стейкхолдерами, с основной стратегией компании. Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами (Стандарт AA1000SES) — это общеприменимая общедоступная нормативная база для планирования, исполнения, оценки, информирования и нефинансовой аудиторской проверки качества взаимодействия с заинтересованными сторонами. Стандарт AA1000SES предусматривает интеграцию социальных аспектов в организацию бизнеса и призван помочь в организации процесса систематического привлечения стейкхолдеров предприятия к разработке показателей, целей и контрольных систем, необходимых для обеспечения эффективности общей деятельности организации.

Согласно содержанию стандарта AA1000SES он может применяться для осуществления как внутреннего, так и внешнего взаимодействия, а также для взаимосвязи между ними. Виды взаимодействия могут быть самыми разными — от взаимодействий на микроуровне (решение отдельных вопросов между организацией и заинтересованной стороной) до макровзаимодействий по основным общественным проблемам. Любое взаимодействие со стейкхолдерами должно осуществляться при соблюдении трех принципов: существенности, полноты и готовности реагирования. Стандарт постоянно обновляется, но принципы остаются неизменными.

Вот как определяются принципы существенности, полноты и реагирования в самом стандарте:

Существенность. Организация должна знать, каковы ее заинтересованные стороны, а также какие ее

интересы и какие интересы заинтересованных сторон являются для нее существенными (значимыми).

Полнота. От организации требуется понимать опасения заинтересованных сторон, а именно понимать их взгляды, потребности и ожидаемые результаты деятельности, а также их мнения по значимым для них вопросам.

Реагирование. Организация должна последовательно реагировать на существенные вопросы, стоящие перед заинтересованными сторонами и самой организацией.

Последний вариант стандарта AA1000SES предлагает следующую систему взаимодействия со стейкхолдерами (рис. 1). Важно помнить, что на всех этапах взаимодействия со стейкхолдерами всегда соблюдаются принципы существенности, полноты и реагирования.

Ниже приведены этапы и подэтапы системы взаимодействия со стейкхолдерами, которые могут использоваться во время планирования интеграционных процессов в ходе сделок слияния и поглощения.

1. Планирование

a. Определить и составить карты стейкхолдеров. Организации следует определить и составить карту стейкхолдеров с учетом всех осуществляемых ею видов деятельности, а также производимых продуктов и оказываемых услуг. Согласно стандарту процесс определения стейкхолдеров и составление карты стейкхолдеров может включать в себя: созыв многофункциональной экспертной группы, состоящей из юристов, специалистов по управлению рисками, внешним связям, закупкам, кадрам, связям с инвесторами и др., знакомых с организацией, проектом, отделом или вопросом, для которых определяются заинтересованные стороны; классификацию выявленных заинтересованных сторон в соответствии с используемыми критериями, а также со степенью и причинами их заинтересованности; объединение заинтересованных сторон в отдельные группы и последующая их разбивка на подгруппы по признаку общности перспектив (например, негосударственные организации могут включать в состав гуманитарные организации, организации по защите прав человека, группы по охране диких животных, группы по охране окружающей среды). В процессе сделок слияния и поглощения, после того как составлен список всех стейкхолдеров объединенной компании, рекомендуется использовать матрицу определения создателей и разрушителей синергии. Аналитическая матрица рассматривалась автором в статье «Повышение эффективности сделок слияния и поглощения» («Финансовая жизнь» № 01, 2015, 41–48.).

b. Определить уровни и методы взаимодействия со стейкхолдерами. Для определения уровня взаимодействия необходимо определить природу и цель отношений со стейкхолдерами. Методы зависят от уровня взаимодействия. Стандарт выделяет пять уровней взаимодействия: консультироваться, вести переговоры, вовлекать, сотрудничать, уполномочивать. В стандарте дается следующая таблица, где для каждого уровня взаимодействия предлагается набор методов взаимодействия (таблица 1).

c. Установить и коммуницировать границы раскрытия информации. Необходимо установить, какая



Рис. 1. Система взаимодействия со стейкхолдерами

Таблица 1.

Уровни и методы взаимодействия со стейкхолдерами

Уровень взаимодействия	Метод взаимодействия
Консультироваться	<ul style="list-style-type: none"> • опросы • фокус группы, • встреча с выбранными стейкхолдерами, • публичные встречи, • семинары, • обратная связь через онлайн-механизмы, • консультационные комитеты
Вести переговоры	коллективные переговоры с персоналом вместе с профсоюзом
Вовлекать	<ul style="list-style-type: none"> • мультистейкхолдерский форум, • консультативная группа, • участие в принятии решения, • фокус группы, • обратная связь через онлайн-механизмы
Сотрудничать	<ul style="list-style-type: none"> • совместные проекты, • партнерство, • мультистейкхолдерская инициатива
Уполномочивать	интеграция стейкхолдеров в стратегическое и операционное управление

информация какой группе стейкхолдеров раскрывается и какую информацию стейкхолдеры могут транслировать дальше. В стандарте предлагаются четыре опции раскрытия информации стейкхолдерам: полное раскрытие с указанием того, кто что сказал; полное раскрытие без указания того, кто что сказал; ограниченное раскрытие, согласованное сторонами; ограниченное раскрытие, контролируемое компанией.

d. Подготовить предварительный план по взаимодействию со стейкхолдерами. Согласно стандарту план взаимодействия со стейкхолдерами должен включать восемь пунктов: мандат на взаимодействие; цель и масштаб взаимодействия; держатели взаимодействия, их роль и обязанность; методология определения стейкхолдеров; методология составления карты стейкхолдеров; деятельность до начала взаимодействия со стейкхолдерами; уровни и методы взаимодействия; границы раскрытия информации. После составления плана взаимодействия рекомендуется документировать аспекты взаимодействия. Документация как минимум должна включать: задачи и сроки выполнения; контактное лицо; используемую технологию; правила; риски взаимодействия; бюджет; каналы коммуникации; мониторинг и оценку; форму отчетности.

e. Разработать индикаторы на основе стандарта AA1000SES. Разработанный индикатор должен быть важен как для организации, так и для стейкхолдеров. В качестве количественного показателя автор предлагает использовать интегрированный индикатор ESG.

2. Подготовка

a. Мобилизовать ресурсы. Подразумеваются финансовые, человеческие и технологические ресурсы.

b. Создать потенциал. Создание потенциала важно и полезно в области знаний, навыков и возможностей. Поясним, что под каждым термином имеется в виду. Знания включают: понимание и осознание организации, культуры и политики; знание релевантных подходов к стейкхолдерскому взаимодействию; понимание вовлеченных стейкхолдеров и их

перспектив. Навыки включают: язык и коммуникационные навыки; возможность интерпретировать полученные данные от взаимодействия со стейкхолдерами; целостность, возможность сконцентрироваться на решении; мотивацию, креативность. Возможности включают: доступ к финансовым и физическим ресурсам; наличие времени для участия; доступ к информации в нужное время.

c. Идентифицировать и подготовиться к рискам взаимодействия. В стандарте перечисляются следующие риски взаимодействия: конфликты между стейкхолдерами; нежелание взаимодействовать; утомленность рабочей команды; неинформированные стейкхолдеры; разрушительные стейкхолдеры; плохое соотношение слабых и сильных стейкхолдеров.

3. Осуществление плана взаимодействия.

a. Пригласить стейкхолдеров для взаимодействия. В приглашении необходимо указать: цель и масштаб взаимодействия; процесс взаимодействия и сроки; способы содействия стейкхолдеров; выгоды для стейкхолдера от участия; логистики и полезная информация по взаимодействию; способы реагирования; дополнительная информация; дальнейшие шаги. Приглашение необходимо отправлять с указанием имени конкретного лица, а не на организацию.

b. Информировать стейкхолдеров. Для каждого стейкхолдера необходимо подготовить информацию в срок для успешного взаимодействия.

c. Вовлекать стейкхолдеров. Необходимо установить для участников процедуры и правила поведения.

d. Документировать взаимодействие. Документ должен включать: цель и задачи взаимодействия; используемые методы взаимодействия; перечень участников; сроки; стенографический отчет; резюме по основным проблемам и ожиданиям стейкхолдеров; резюме по основным обсуждаемым моментам; рекомендации.

e. Подготовить план действий. План необходимо подготовить в содействии с теми, кто будет отвечать за взаимодействие.



Рис. 2. Карта стейкхолдеров [Взаимодействие с заинтересованными сторонами, 2005]

- f. Коммуницировать результаты взаимодействия и план действий.
- 4. Осуществление действий, анализа и улучшений
 - a. Проводить мониторинг и оценку взаимодействия.
 - b. Улучшать взаимодействия со стейкхолдерами.
 - c. Следить за планом действий.
 - d. Отчитываться по взаимодействию.

Использование стандарта AA1000SES в процессе слияний и поглощений позволит предприятиям корректно выстроить отношения со всеми стейкхолдерами объединенного предприятия и снизить стейкхолдерский риск. Снижение стейкхолдерского риска позволит провести

интеграцию таким образом, что запланированные синергетические эффекты будут достигнуты. Достижение запланированных синергетических эффектов позволит увеличить стоимость объединенной компании.

На основе стандарта AA1000SES и руководства к стандарту разработан алгоритм по созданию процесса взаимодействия со стейкхолдерами в процессе сделок слияния и поглощения (таблица 2).

Ниже подробно описаны инструменты, указанные в таблице 2.

Карта стейкхолдеров. Основная цель карты — гарантировать, насколько возможно, выявление всех стейкхолдеров. Для составления карты рекомендуется организовать межфункциональную группу сотрудников объединенной компании, имеющих обширные познания об организации. После этого необходимо провести серию мозговых штурмов и определить категории стейкхолдеров. Для определения категории стейкхолдеров рекомендуется использовать технику трех измерений (рис. 2).

Перечень выгод и побудительных мотивов для взаимодействия со стейкхолдерами. В пособии по взаимодействию со стейкхолдерами разработан AccountAbility, нет четкого аналитического инструмента, лишь даны примеры выгод и мотивов взаимодействия со стейкхолдерами (рис. 3).

Тест на существенность. В ходе интеграции появляется много проблем, требующих обсуждения со стейкхолдерами. Стратегическая важность некоторых вопросов также неочевидна, однако их также необходимо решать, поскольку они могут повлиять на интеграцию. Поэтому следует выявить те проблемы, которые важны для интеграции и для долгосрочного успеха объединенной компании. AccountAbility разработала тест на существенность, представляя его в виде перечня пяти признаков. Вопросы считаются существенными, если они имеют один или более пяти из нижеследующих признаков (рис. 4).

Каковы внешние побудительные причины взаимодействия со стейкхолдерами?	Какие выгоды мы можем извлечь из взаимодействия со стейкхолдерами?
<p>Примеры:</p> <p>Сложное и динамичное развитие рынков в регионе X. Изменение ожиданий клиентво по поводу «социально ответственного» производства продуктов и услуг. Важность сохранения «лицензии на проведение операций». Новые масштабные возможности на развивающихся рынках. Усиление регулирования на рынке данных продуктов и услуг. Снижение морального духа сотрудников и негативное внимание СМИ в связи с закрытием предприятий.</p>	<p>Примеры:</p> <p>Понимание рынка и нахождение партнера, важного для успеха на рынке в регионе X. Лучшее понимание ожиданий и требований клиентов. Гарантия, что лицензия на проведение операций будет продлена. Выявление и использование новых возможностей. Усилить возможности опережать действия регулирующих органов и оказывать влияние на них Повышение морального духа сотрудников, благосклонное отношение сообществ к открытию новых предприятий.</p>

Рис. 3. Перечень выгод и побудительных мотивов для взаимодействия со стейкхолдерами [Взаимодействие с заинтересованными сторонами, 2005]

A	Проблемы, имеющие краткосрочное прямое влияние на финансовое состояние компании
B	Вопросы, по которым компания делает политические заявления стратегического характера (обычно обязательства перед ключевыми заинтересованными сторонами).
C	Проблемы, которые считают существенными сопоставимые организации, т.е. являются обще-признанными.
D	Вопросы, которые ваши стейкхолдеры считают достаточно важными для того, чтобы предпринимать по этому поводу какие-либо действия (в настоящее время или в будущем).
E	Вопросы соответствия социальным нормам (что зафиксировано или возможно, будет зафиксировано в регулирующих актах, предусмотрено институциональными нормами и стандартами).

Рис. 4. Тест на существенность

[Взаимодействие с заинтересованными сторонами, 2005]

Матрица влияния и зависимости стейкхолдеров. Матрица позволяет уделять внимание и фокусировать усилия на приоритетных направлениях, обеспечивая при этом достижение стратегических задач и уважая права лиц, которые сильнее всего страдают от деятельности компании из-за сделки слияния и поглощения (рис. 5).

Профиль стейкхолдера. Профиль составляется для того, чтобы понять ожидания, уровень взаимодействия и потенциальное воздействие на стейкхолдеров в ходе сделки слияния и поглощения. Согласно пособию в профиле, необходимо учитывать следующие факторы: ожидания стейкхолдеров; знание предмета; легитимность представителя стейкхолдера; желание

взаимодействовать; возможное воздействие представителя; культурный контекст; географический масштаб, в котором оперирует или хочет оперировать представитель стейкхолдеров; возможности и способность стейкхолдеров к взаимодействию; отношения стейкхолдеров друг с другом.

Карта навыков и характеристик для взаимодействия со стейкхолдерами. Конечно же, универсального набора навыков не существует, однако AccountAbility предлагает набор навыков и отличительных черт (рис. 6).

Уровни взаимодействия. Выше отмечалось, что согласно стандарту AA1000SES существует пять уровней взаимодействия (таблица 1).

Таблица 2. Алгоритм по созданию процесса взаимодействия со стейкхолдерами после сделок слияния и поглощения на основе стандарта AA1000SES

Ключевые шаги	Инструменты и ресурсы
Выявление ключевых стейкхолдеров объединенной компании.	Карта стейкхолдеров.
Выявление и оценка стратегических рисков вовлечения стейкхолдеров на этапе интеграции.	Перечень выгод и побудительных мотивов для взаимодействия со стейкхолдерами.
Определение стратегической цели объединенной компании. Акцентировать внимание, насколько цель важна для разных групп стейкхолдеров.	Тест на существенность. Матрица влияния и зависимости стейкхолдеров. Матрица стейкхолдеров, создающих и разрушающих синергию (предложено автором в диссертации «Управление стоимостью фирмы в процессе слияния и поглощения на основе взаимодействия со стейкхолдерами», описание дано в части 3.2 диссертации, рис. 55).
Анализ текущего состояния отношений со стейкхолдерами у компании-приобретателя и компании-цели.	
Составление профиля стейкхолдеров – их ожиданий от сделки.	Профиль стейкхолдера – ключевые вопросы.
Разработка стратегического плана взаимодействия со стейкхолдерами, в котором указывается, с какими группами имеет смысл вступать в диалог, на каком уровне и что должно быть достигнуто.	
Осмысление того, какие индивидуальные навыки и характеристики нужны для взаимодействия со стейкхолдерами и выявление области, где требуется усилить эти навыки.	Карта навыков и характеристик для взаимодействия со стейкхолдерами.
Выбор лучшего способа диалога со стейкхолдерами.	Уровни и методы взаимодействия (табл. 1).
Взаимодействие со стейкхолдерами.	
Конвертация знаний в действие.	

		Влияние стейкхолдеров на организацию	
		Высокое	Низкое
Зависимость стейкхолдеров от организаций	Высокое	Ведите себя честно – соблюдайте обязательства перед стейкхолдерами в русле политики компании, общих и отраслевых норм, стремитесь удовлетворить требования стейкхолдеров в границах баланса прибылей и издержек.	Стратегические возможности и угрозы – инвестируйте в процессы взаимодействия со стейкхолдерами, чтобы осознавать проблемы и решать их.
	Низкое	Низкий приоритет – обеспечьте стейкхолдерам доступ к общим каналам информации и обратной связи.	Привлекайте к диалогу и информируйте, обеспечивая сбалансированное соотношение между обеспокоенными стейкхолдерами с высоким влиянием на бизнес и теми, на которых влияют ваши решения.

Рис. 5. Матрица влияния и зависимости стейкхолдеров [Взаимодействие с заинтересованными сторонами, 2005]

Для того чтобы менеджмент мог отслеживать, насколько эффективно организация взаимодействует со стейкхолдерами, нужен измеритель. В качестве количественного показателя предложено использовать интегрированный индикатор ESG. Показатель ESG (environmental, social and governance) является интегрированным и учитывает факторы окружающей среды, социальные факторы и стандарты корпоративного управления.

Автор в статье «Влияние показателя ESG на будущую капитализацию компании. Эмпирическое тестирование на американском фондовом рынке» («Финансовая жизнь» № 04, 2013, с. 63–80) доказывает, что уровень раскрытия информации по факторам ESG оказывает существенное

влияние на будущую капитализацию компании. Это значит, что инвесторы учитывают ESG-факторы в оценочных моделях для определения фундаментальной стоимости компании. Согласно данным, полученным КПМГ, 30–40% крупнейших мировых институциональных инвесторов и управляющих активами формально учитывают действия руководства, касающиеся ESG-факторов, и соответствующие показатели компаний, акции которых входят в их портфель. Таким образом, социальные и экологические аспекты деятельности, а также практика корпоративного управления влияют на рыночную стоимость торгуемых на бирже компаний.

Разработка и отслеживание интегрированного показателя ESG, который призван отслеживать эффективность взаимодействия компании со своими стейкхолдерами, может использоваться менеджментом компании для управления стоимостью компании в процессе слияния и поглощения. Проанализировав существующие методики определения таких показателей, автор предлагает использовать методологию FTSE4Good ESG Ratings.



Рис. 6. Карта навыков и качеств, необходимых при взаимодействии со стейкхолдерами [Взаимодействие с заинтересованными сторонами, 2005]

Литература

1. Взаимодействие с заинтересованными сторонами: практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами. — Выпуск 2. — AccountAbility. — Программа ООН по охране окружающей среды и StakeholderResearchAssociates. — 2005.
2. AA1000 Stakeholder engagement standard. — Account Ability. — 2011.
3. FTSE4Good ESG Ratings. Thematic Criteria and Scoring Framework. FTSE International Limited (FTSE) and Ethical Investment Research Services Limited (EIRIS). 2011.
4. Ground rules for the measurement of the FTSE4Good ESG ratings. FTSE International Limited (FTSE) and Ethical Investment Research Services Limited (EIRIS). Version 1.0. April 2011.

Оценка вероятности банкротства компаний: современный подход

И. Воротникова,

*к. э. н., доцент кафедры финансового менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве РФ,*

И. Пшипий,

магистр,

Финансовый университет при Правительстве РФ

В статье рассматриваются дефиниции кризисных явлений, симптомы финансового кризиса организаций и варианты хронической неплатежеспособности. Анализируются цели, виды, причины, внешние и внутренние факторы банкротства и основные финансовые затруднения, ведущие к нему. Рассмотрено методическое обеспечение диагностики финансовой несостоятельности во всех его элементах, отдельное внимание уделено дискриминантной модели Альтмана, показана ее эволюция и проведено сравнение с коэффициентным анализом У. Бивира и выявлены сильные и слабые стороны каждой модели.

Ключевые слова: хроническая неплатежеспособность, финансовый кризис, механизм диагностики, финансовой несостоятельности, банкротство, антикризисное управление, диагностика банкротства, коэффициентный анализ.

Estimating the probability of bankruptcy of companies: a modern approach

I. Vorotnikova,

*Ph.D., assistant professor, Department of Financial Management,
Financial University under the Government of the Russian Federation,*

I. Pshipiy,

Masters Degree,

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article deals with the definition of crisis, symptoms of the financial crisis of chronic insolvency and options. Analyzes the purpose, types, causes, external and internal factors of bankruptcy and major financial difficulties leading to it. Methodical provision of financial insolvency of diagnosis in all its elements, special attention is paid to the discriminant model Altman shows its evolution and compared with the ratio analysis Bivira and identified the strengths and weaknesses of each model.

Keywords: chronic insolvency of the financial crisis, the mechanism diagnosis, financial insolvency, bankruptcy, crisis management, bankruptcy diagnosis, coefficient analysis.

Неизбежным следствием перехода России на рыночные рельсы стало столкновение с такими понятиями, как «банкротство», «финансовая несостоятельность», «антикризисное управление», «кризис».

В современной литературе по антикризисному управлению встречается множество определений кризиса. К наиболее часто встречающимся относятся следующие. «Кризис — крайнее обострение внутрипроизводственных и социально-экономических отношений, а также отношений организаций с внешнеэкономической средой, в результате чего нарастает опасность банкротства и даже ее ликвидации». (1) Следующее определение звучит следующим образом: «Кризис — это неблагоприятное для организационно-экономической системы нарушение равновесия, его деградация или неудовлетворительные параметры». (2)

В мировой и общественной практике существуют разнообразные классификации кризисов. В частности, они классифицируются по таким признакам, как продолжительность, источники происхождения, стадии жизненного цикла организации, возможность преодоления и пр.

С точки зрения финансового менеджмента кризис предполагает дефицит денежных средств, необходимых для поддержания текущих хозяйственных и финансовых потребностей. Первый этап кризисного процесса (потенциальный кризис) характеризуется неэффективностью выбранной менеджерами стратегий функционирования, когда явных признаков еще нет. Второй этап (скрытый кризис) характеризуется скрытыми, но имеющимися уже признаками кризиса, проявляющимся в снижении величины свободного денежного потока. На третьем этапе (острый преодолимый кризис) возникает кризис рентабельности, приводящий к убыточности организации. Четвертый этап (острый непреодолимый кризис) заканчивается, как правило, банкротством организации.

В мировой практике под банкротством понимают финансовый кризис, т.е. неспособность организации выполнять свои текущие обязательства. Как правило, этот кризис сопровождается экономическим (когда материальные ресурсы используются неэффективно) и управленческим (когда неэффективно используются человеческие ресурсы) кризисами.

Первые симптомы финансового кризиса организации проявляются через неплатежеспособность, которая из эпизодической может перерасти в хроническую. Необходимо отметить, что одни авторы считают неплатежеспособность более широким понятием, чем финансовая несостоятельность, так, по их мнению «финансовая несостоятельность — более емкое понятие, так как это не столько неспособность исполнить обязанность должника исполнить обязанность по уплате платежей, сколько неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам». (3)

По мнению большинства авторов, в т.ч. и автора данной статьи, хроническая неплатежеспособность имеет два варианта. Первый предполагает антикризисный менеджмент без участия арбитража, а именно проведение процедур слияния, поглощения и реструктуризации. Вторым вариантом предполагает судебный вариант с участием

арбитража и кредиторов, т.е. реализацию установленных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» нормативных процедур. (4)

К основным целям банкротства относятся сохранение предпринимательской деятельности и погашение всех видов задолженности.

Причины, вызывающие банкротство, можно подразделить на внешние и внутренние. К внешним можно отнести:

1. Политическая обстановка в стране:
 - слабая государственная поддержка отечественного производителя;
 - неразработанность нормативно-правовой базы;
 - необходимость пересмотра сделок по приватизации собственности;
 - ухудшение инвестиционного климата в стране.
2. Экономическая обстановка:
 - высокая стоимость кредитования;
 - неразвитость фондового рынка;
 - нестабильность налоговой и таможенной системы;
 - зависимость экспорта о сырьевых компонентах.
3. Социальные:
 - демографические проблемы;
 - снижение потребительского спроса, связанного с ростом инфляции;
 - инфляция.

К внутренним факторам можно отнести:

1. Финансовые:
 - плохое финансово-экономическое состояние организации;
 - отрицательное значение эффекта финансового рычага;
 - неэффективное управление денежными потоками (отсутствие достаточного контроля за их движением; недостаточное внимание к их планированию; анализу и расчету оптимального расчета остатка денежных средств на расчетном счете);
 - неэффективная система планирования и прогнозирования;
 - неполный расчет доходности и рисков инвестиционных проектов;
 - недостаточное внимание к разработке финансовой стратегии компании и недостаточная ее привязка к общей стратегии.
2. Операционные:
 - высокая степень износа основных фондов;
 - низкий уровень качества товаров и услуг;
 - высокая доля незавершенного производства в структуре оборотных фондов;
 - высокая себестоимость товаров и услуг;
 - перебои в снабжении.
3. Управленческие:
 - низкая квалификация персонала;
 - отсутствие или недостаточно полная разработка антикризисной программы;
 - отсутствие эффективного аудиторского контроля.
4. Маркетинговые:
 - неконкурентоспособное качество товаров и услуг;
 - неэффективная реклама;

— недостаточная связь между производством продукции и возможностями сбыта, связанными с плохим изучением спроса на продукцию.

Для серьезного изучения банкротства компании необходимо изучить виды возможных финансовых затруднений. К наиболее часто встречающимся, по мнению отечественных и зарубежных авторов, относятся:

— экономическая несостоятельность, возникающая в том случае, когда доходы не покрывают общих расходов;

— деловая несостоятельность, возникающая в том случае, когда бизнес, являясь несостоятельным, приносит убытки.

— неплатежеспособность накануне банкротства — это положение, при котором задолженность компании своим кредитом превышает рыночную стоимость ее активов;

— легальное банкротство — юридическое признание краха компании государственным арбитражным судом; (4)

— текущая неплатежеспособность, связанная с невозможностью организации удовлетворить требования кредиторов по текущим платежам, срок которых наступил с нехваткой ликвидных средств; (3)

— корпоративная несостоятельность, связанная с ситуацией, когда критически снижается уровень благосостояния участников общества (в результате падения рыночной стоимости организации, замораживания дивидендных выплат);

— техническая неплатежеспособность возникает в случае, когда компания оказывается в условиях временной нехватки платежных средств.

Т.о. изучение причин и видов финансовых затруднений позволит компании принять соответствующие меры по улучшению финансового состояния.

Прежде чем перейти к оценке вероятности банкротства организации, необходимо коротко остановиться на его основных видах. К ним относятся:

1. Действительное (реальное банкротство), означающее неплатежеспособность организации, возникающую вследствие реальной потери капитала.

2. Техническое (временное) банкротство, возникающее при превышении его активов над имеющейся задолженностью и связанное с просрочкой в оплате долговых обязательств.

3. Умышленное банкротство, возникающее вследствие использования руководством или собственниками денежных средств в целях личного обогащения.

4. Фиктивное банкротство, характеризующееся злонамеренным снижением уровня капитализации в целях приобретения имущества по заведомо заниженным ценам.

В современной практике применяется большое количество и качественных показателей оценки вероятности банкротства. Диагностика финансовой несостоятельности представляет собой исследовательский процесс, содержащий определенные способы, методы, приемы.

Исходя из этого определения, можно присоединиться к мнению авторов, рассматривающих этот процесс как управленческую технологию, основанную на тех же принципах функционирования, что и общая система менеджмента предприятия.

Механизм диагностики финансовой несостоятельности — это совокупность взаимосвязанных элементов информационного, организационного, методического, правового и технического обеспечения, позволяющих достичь поставленной перед диагностикой цели, а именно постановка диагноза.

Каждый элемент данного механизма одновременно является и самостоятельным, и взаимосвязанным звеном системы, при этом главенствующая роль отводится методическому обеспечению. (5)

В основе организационного обеспечения лежит формируемая на предприятии структура управления. Базой ее служит создание иерархической и органической типов структур.

При иерархическом типе структуры движение информационных потоков и управленческих решений осуществляется строго по вертикали, когда нижестоящий орган подчиняется вышестоящему. Органический тип структур предполагает отсутствие иерархии при полной ответственности руководителей формируемых подразделений за конечные результаты деятельности.

Правовое обеспечение, являющееся вторым элементом методического обеспечения. В основе его лежит разработка нормативных документов, основным из которых является регламент диагностики финансовой несостоятельности предприятий.

Третьим элементом методического обеспечения является информационное обеспечение, включающее в себя бухгалтерскую (финансовую) отчетность, сведения нормативно-правового характера, статистические данные.

Техническое обеспечение, являющееся последним элементом методического обеспечения, предполагает использование в первую очередь компьютерных программ.

Одной из широко используемых моделей оценки вероятности банкротства являются модель Альтмана. Именно дискриминантная модель Альтмана на практике подтвердила свою высокую эффективность в диагностике банкротства как на развитых, так и на формирующихся рынках. Хотя ранние исследования по прогнозированию банкротства относятся еще к 1930–1940 гг., наиболее серьезное изучение этой проблемы началось в 60-е гг. прошлого столетия, когда появились статьи Уильяма Бивера и Эдварда Альтмана.

Простейшей методикой оценки вероятности банкротства является двухфакторная модель, основанная на показателях финансовой зависимости и текущей ликвидности. В общем виде она имеет следующий вид:

$$Z = A_0 + A_1 K_{тл} + A_2 K_{фз},$$

где Z — показатель, характеризующий вероятность наступления банкротства;

A_0 — постоянный фактор;

$K_{тл}$ — коэффициент текущей ликвидности;

$K_{фз}$ — коэффициент финансовой зависимости %;

A_1, A_2 — параметры, показывающие степень и направленность влияния $K_{тл}$ и $K_{фз}$ на вероятность банкротства.

Необходимость повышения степени точности прогнозирования банкротства вызвала потребность расширения числа анализируемых показателей. В результате

на основе анализа 66 фирм была изучена зависимость между 22 показателями, из которых были выбраны 5 наиболее существенных коэффициентов, наделенных определенным весом. Итогом явилась пятифакторная модель (Z-счет) Э. Альтмана, имеющая следующий вид:

$$Z = 1,2 \times K_1 + 1,4 \times K_2 + 3,3 \times K_3 + 0,6 \times K_4 + K_5,$$

где K_1 — Доля чистого оборотного капитала в активах;

K_2 — отношение накопленной прибыли к активам;

K_3 — рентабельность активов;

K_4 — отношение рыночной стоимости всех обычных и привелигированных акций организации к заемным средствам;

K_5 — оборачиваемость активов;

При получении значения $Z < 1,81$ вероятность банкротства велика, при

$1,81 < Z < 2,765$ — средняя, при $Z = 2,765$ — вероятность банкротства средняя, при $2,765 < Z < 2,99$ — невелика, при $2,99$ вероятность банкротства ничтожна мала.

В 1983 г. Э. Альтманом была разработана Z — модель для закрытых фирм, (6) в которой коэффициент финансирования оценивался по данным финансовой отчетности, что не ограничивало сферы ее применения исключительно публичными компаниями:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5,$$

где все показатели X_i соответствуют модели Z, за исключением X_4 , который рассчитывается как соотношение собственного капитала и долговых обязательств в учетной оценке. При $Z < 1,23$ вероятность банкротства высока, а при $Z > 2,9$ низка.

Еще одной версией Z-счета является Z11 — модель для производственных и непроизводственных компаний, которая предполагает, что может быть использована в разных отраслях экономики. Исследование Э. Альтмана, М. Иванич — Дроздовским, Е. Лайтинена и А. Суваса, опубликованное в 2014 г., доказало что модель Z11 по-прежнему эффективна.

Как уже было сказано, в 60-е гг. прошлого века параллельно статьям Э. Альтмана были опубликованы и исследования У. Бивера, касающиеся оценки вероятности банкротства. Эмпирические исследования У. Бивера показали, что для прогнозирования банкротства предприятий может применяться метод традиционного коэффициентного анализа. С целью диагностики банкротства У. Бивер

использовал 20 коэффициентов, включив 5 из них, показывающих вероятность наступления банкротства организации за 5 лет, в свою очередь. К ним относятся:

а) коэффициент У. Бивера, рассчитанный как отношение чистого денежного потока к величине обязательств;

б) коэффициент финансовой зависимости;

в) коэффициент текущей ликвидности;

г) рентабельность активов;

д) доля чистого оборотного капитала в активах.

Особенностью и существенным отличием модели У. Бивера от моделей Э. Альтмана является отсутствие результирующего показателя.

Несмотря на очевидные преимущества коэффициентного анализа (возможность прогнозировать банкротство по общедоступной финансовой информации, несложность обоснования и практического применения соответствующих моделей), были выявлены существенные ограничения. Система показателей, как правило, строится на основе статистических данных. Если анализ производится в другой стране, по другой отрасли спустя продолжительное время, несостоятельными могут оказаться не только критические значения показателей, но и сами значимые показатели.

Литература

1. Финансовый менеджмент: учебное пособие /Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 464 с.
2. Найденов В.С. Антикризисное управление предприятием: концепция внутрисистемной устойчивости: Дисс. ... канд. экон. наук. — Екатеринбург: ЕИСП, 2004.
3. Финансовый менеджмент: учебник /Ендовицкий Д.А., Щербакова Н.Ф. Исаенко А.Н. и др: — М: Рид Групп, 2012. — 800 с.
4. Финансовый менеджмент: учебник: учеб. пособие по направлению «Менеджмент» /под. ред. В.В. Ильина. — М.: Издательство «Омега-Л», 2013. — 560 с.
5. Механизм диагностики финансовой несостоятельности //Финансовый вестник. 2014. № 7. С. 25–35.
6. Финансовая диагностика российских предприятий с применением модели Альтмана для развитых и формирующихся рынков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 7 (241). С. 37–43.

Формат бизнеса прямых продаж — собственный малый бизнес для современных людей

Алла Соколова,

генеральный директор Российского отделения компании «Мэри Кэй»



В современной экономической ситуации наметилась явная тенденция к сокращению рабочих мест. Одновременно с этим государство ставит задачи о стимулировании занятости населения. Одним из наиболее доступных решений этих двух задач является увеличение количества индивидуальных предпринимателей,

содействия в создании для них необходимых условий развития как в сфере законодательства, так и обучения предпринимательству. Однако не каждый человек готов к совершенно свободной деятельности, поскольку все понимают, что существуют серьезные риски при открытии не только производственных стартапов, но даже небольших сервисных услуг. Практически любой новый бизнес требует значительных финансовых и временных инвестиций, а также опыта и предпринимательских знаний. В этом контексте формат малого бизнеса в сфере прямых продаж является существенно менее рискованным, а подчас даже более прибыльным, нежели создание собственного проекта с нуля.

Одновременно с этой экономической тенденцией на волне последних благоприятных лет в экономике России зародился тренд «работа не должна заменять жизнь». Существует стереотип, что большие деньги можно заработать только большим трудом, просиживая в офисе с раннего утра до позднего вечера. Но человеческая жизнь не ограничивается лишь офисным пространством — в ней должно быть место семье, детям, досугу и творчеству. В последнее время в средствах массовой информации и социальных сетях популярны термины «дауншифтинг», «фрилансер», «part-time job» — это не просто выражения, а определение статуса работы огромного количества людей. Это означает, что у людей существует спрос на такую работу, которая позволит им зарабатывать, свободно и самостоятельно планируя свой график активности. К одному из очевидных предложений такого формата работы относится и бизнес прямых продаж (ПП).

Например, один из самых успешных консультантов по красоте Mary Kay, рассказывая о своей прошлой работе, не скрывала сильных эмоций: «По образованию я — инженер по компьютерам, после окончания института МИРЭА я работала на режимном предприятии. Меня ужасно угнетало само понятие «режим» и полное отсутствие свободы (нельзя было даже опаздывать на 3 минуты: лишали премии). Я видела, как разлагают сотрудников полное безделье, бесконечные чаепития и перекуры, выслуживание перед начальством и т.д. Как только началась перестройка в 1992 году, я с радостью оставила это режимное предприятие и решила заняться бизнесом».

В нашей практике есть и примеры того, как можно и нужно совмещать работу и семью. В июне 2002 года один из консультантов по красоте Mary Kay получила самый высокий статус в компании — статус Национального лидера, а в августе того же года родился ее сын. В какой еще компании получилось бы совместить рождение ребенка с развитием своего бизнеса? Таких примеров множество в практике Mary Kay и других компаниях прямых продаж.

Специфика бизнеса прямых продаж в России

Прямые продажи — это отнюдь не подработка, а настоящий и серьезный бизнес. Косметический рынок показывает положительную динамику продаж в последние 7 лет и даже в периоды, которые принято называть кризисными. Большинство консультантов по красоте Mary Kay — это женщины с высшим образованием, с опытом работы в крупных компаниях. И у этого бизнеса есть свои законы и правила, которые требуют определенных умений.

В первую очередь — организованность и собранность. Независимых консультантов привлекает свободный график, который позволяет работать или подрабатывать в дополнение к основной работе. Люди выбирают прямые продажи для построения карьеры — это гибкий график работы и возможность получения дополнительного дохода. Этим бизнесом может заниматься каждый — не существует никаких требований к возрасту, образованию, опыту работы, финансовому или физическому состоянию. Важно одно — уметь себя организовать работать сегодня и прямо сейчас, а никак не завтра или послезавтра.

Во-вторых, трудолюбие. Доход зависит напрямую от приложенных усилий — кто хорошо продает, тот много зарабатывает.

В-третьих, коммуникативные навыки. Консультанту важно построить первую клиентскую базу, а дальше необходимо ее поддерживать и расширять. Статистика свидетельствует, что женщины, купившие хотя бы одну из систем по уходу за кожей лица Mary Kay, как правило, становятся постоянными и лояльными клиентами. Умение поддерживать отношения, умение завести знакомство и продолжить разговор, оставаясь при этом ненавязчивым, — обязательное качество успешного независимого консультанта Mary Kay. Кстати, опыт прямых продаж позволяет усиливать собственные личные качества — ведь в этой работе чрезвычайно важны лидерство и коммуникационные навыки, а это

неплохо не только на работе, но и в общении с друзьями и в семье.

Как меняется отношение к бизнесу прямых продаж?

На последнем внутреннем мероприятии один из самых успешных консультантов по красоте Mary Kay рассказала, о какой профессии она мечтала после окончания института — чтобы работа была интересной, перспективной, хорошо оплачиваемой, постоянной, со свободным графиком, без авторитарного начальника, соответствующей стилю «деловой женщины» и т.д.

«Так не бывает», — слышала она в ответ. Однако сегодня она и еще 3,5 млн человек более чем в 35 странах мира сотрудничают с компанией Mary Kay в статусе независимых консультантов по красоте, подтверждая, что нет ничего невозможного.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

*СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий.*

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- донпечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

**Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru**

Кафедра экономического анализа и аудита Воронежского государственного университета



*Зав. кафедрой
Коробейникова
Лариса Сергеевна,
к.э.н., доцент*

Одним из ведущих научных и образовательных центров на экономическом факультете Воронежского государственного университета является кафедра экономического анализа и аудита, которая не только имеет глубокие исторические корни, но и успешно и динамично развивается. Кафедра осуществляет учебную, научно-исследовательскую, воспитательную и консалтинговую деятельность, способствующую удовлетворению потребностей личности в интеллектуальном развитии, с использованием инновационных образовательных технологий и современных методов научного поиска, с учетом состояния рынка труда и потребностей бизнес-сообщества.

Истоки кафедры лежат в 60-х годах прошлого столетия, когда в структуре ВГУ был создан экономический факультет. Одной из первых на его базе стала функционировать кафедра учета и статистики, а с 1 сентября 1963 года она была преобразована в кафедру анализа хозяйственной деятельности. Бессменным руководителем кафедры на протяжении 15 лет с середины 1980-х годов по 1998 год является д. э. н., проф. Л.Т. Гиляровская, которая подняла на новую высоту не только уровень преподавания экономических дисциплин, но и статус кафедры в регионе.

В 1998 году кафедра разделилась на два самостоятельных структурных подразделения: кафедру экономического анализа и аудита, которую возглавил молодой и перспективный доктор наук Д.А. Ендовицкий, и кафедру бухгалтерского учета, заведование которой осуществляет по сей день д. э. н., проф. Н.Г. Сапожникова. С этого момента начинается новый виток в развитии кафедры.

В 1999 году на базе кафедры открыт учебно-методический центр по аттестации аудиторов, который получил статус аккредитованного при Министерстве финансов России, а в 2003 году — благодарность Минфина

КАФЕДРА



Коллектив кафедры

за плодотворную работу и большой вклад в развитие аудиторской деятельности в РФ. В 2007 году на базе кафедры стал функционировать центр по подготовке и аттестации налоговых консультантов. В 2008 году кафедра выступила инициатором заключения Соглашения о стратегическом партнерстве между ВГУ и ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» в области образовательной, научно-исследовательской и консалтинговой деятельности. В 2010 году кафедра выиграла конкурс «Лучшая кафедра России». В 2015 году кафедра стала победителем Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ — 2014», организованного Вольным экономическим обществом России совместно с Международной Академией менеджмента при участии Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации и поддержке Издательского дома «Экономическая газета».

В 2011 году Д.А. Ендовицкий становится ректором Воронежского государственного университета, и с этого времени по настоящий момент успешно возглавляет кафедру его ученица, к. э. н., доцент Л.С. Коробейникова. Под ее руководством кафедра вновь завоевала статус «Лучшая кафедра России».

Деятельность кафедры многообразна и разнопланова и включает себя, помимо основной учебной работы, научную и издательскую деятельность, а также услуги в области бизнеса. Учебная деятельность подразумевает подготовку бакалавров и магистров по направлению «Экономика», «Менеджмент», а также специалистов по специальности «Экономическая безопасность»

Научная деятельность включает подготовку аспирантов и соискателей по специальности 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика», ежегодно кафедрой проводятся две международные конференции «Апрельские чтения им. профессора Л.Т. Гиляровой» и «Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций». Кроме того, совместно с Управлением Федеральной антимонопольной службы проводится Международная научно-практическая конференция «Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и ненадлежащей рекламы».

В рамках издательской деятельности на базе кафедры функционирует региональный Центрально-Черноземный корреспондентский пункт Издательского дома «Финансы и кредит» (г. Москва). Проф. Д.А. Ендовицкий работает заместителем главного редактора научно-практического журнала «Экономический анализ: теория и практика» (г. Москва). Ежегодно сотрудники кафедры публикуют в центральных издательствах монографии, учебники и учебные пособия с грифами Министерства образования.

Услуги в области бизнеса включают обучение и повышение квалификации на базе Учебно-методического центра аттестации бухгалтеров, финансовых менеджеров, менеджеров по управлению затратами, Учебно-методического центра аттестации аудиторов (при Минфине России), Учебно-методического центра стажировок специалистов из Китая, Учебно-методического центра аттестации налоговых консультантов.



Академия менеджмента и бизнес-администрирования ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.



«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в РИНЦ.



«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи



Домострой

«Домострой» — один из замечательнейших, важнейших литературных памятников средневековой Руси. В нем есть все, из чего слагалась жизнь наших предков, и весь он буквально пропитан житейской мудростью, пускающей корни в душах людей гораздо глубже, «нежели самое положительное законодательство» (А. Герцен).

★

«И при всем том не это главное в книге. На первом плане в ней выставлены чувство долга и добрая нравственность. Жить по совести, правде, жить честно, по-русски — вот основная направленность домостроевских поучений, которую почему-то не видят многие критики, противники древних народных обычаев и традиций...» (В. Ключевский).

★

В бесценной сокровищнице русской литературы есть немало замечательных произведений, и «Домострой», без сомнения, принадлежит к их числу. Но это не только литературное произведение, не только блестящий образец средневековой русской словесности. За ним огромный вклад, внесенный в формирование национальной идеологии, самобытности, русскости, в процесс вызревания русской цивилизации, в процесс ее самовыражения и самопознания. За ним — мощный пласт истории русского православия, духовно питавшего русскую государственность с самых первых ее шагов.

«Домострой» нельзя понять вне контекста основных задач, стоявших перед страной в годы его создания. И хотя в этой книге нет привычной для того времени летописной хроники, описания происходящих событий, в ней с

удивительной точностью отражены настроения, идеи и идеалы новой для Руси эпохи. Эпохи становления единого, общенационального Русского государства. Чтобы стать мощным и независимым, ему нужно было окончательно покончить с удельной раздробленностью, закрепив достигнутые уже успехи в деле объединения разрозненных княжеств.

Устраняя накопившиеся региональные и сословные различия в обычаях и традициях православного вероисповедания, он выравнивал и поднимал по всей Руси планку повседневного бытия русских людей до высоких идеалов христианской праведности, закладывая прочную основу духовного единения нации, понимания ею своей целостности и неразрывности, своей предназначенности к какой-то высокой миссии.

Как христианам верить в святую Троицу и Пречистую Богородицу; как причащаться таинствам Божиим и верить в воскресение из мертвых; как всею душою возлюбить Господа и ближнего своего; как почитать отцов своих духовных и повиноваться им во всем; как мужу с женою и с домочадцами дома у себя молиться Богу... — вычитав в «Домострое» ясные и понятные каждому ответы на все эти вопросы, русские люди по всей стране, во всех ее пределах, в каждом ее большом и малом доме могли жить и работать по единому нравственному кодексу, по единым канонам православного благочестия. По ним строилась жизнь наших предков не один десяток лет и не одно столетие. Без сомнения, не потеряли они своего значения и теперь, поскольку утверждаемые «Домостроем» нормы людского общежития и хозяйствования нисколько не устарели.

Мы и любим этот литературный памятник потому, что каждый духовно жаждущий припадает к нему как к источнику нравственной чистоты и духовной силы, необходимой, чтобы жить на Земле и трудиться, не забывая о Боге, «с чистой совестью и в правде»! По-русски!

Ю.В. Якутин,

доктор экономических наук, научный редактор

«Русской классической библиотеки

«Экономика и духовность»

Как человеку жить по своим средствам

В повседневном своем быту: и в торговле лавочной, и в различных товарах, и в имуществе, и в жилье, и во всяком дворе или в деревенском запасе, и в ремесле, и в доходах, и в затратах, и в займах, и в долгах — все по своим средствам рассчитывать надлежит, а уж из этого исходя, и жить, и быт свой повседневный строить, чтобы согласно приходу был и расход.

О прибыли, получаемой от запасенного впрок

А у хорошего человека и у хорошей жены хозяйственной, у смысленных и разумных и богобоязненных людей годового всякого запаса много: и пожитков, и питья и еды, и хлеба, и жирного, и мясного, и рыбного, и вяленого, и сушеного, и соленого, и ветчины и солонины, и сухарей и муки, и толкна, и иного запаса, и мака, и пшена, и гороха, и масла, и конопля, и соли и дров, и солода и хмеля, и мыла и золы, и всякого запаса, какой можно впрок запасать, при

хранении не сгноив. Если в каком году не уродилось что или дорого, таким запасом хозяин проживет как даром, да еще несчастному да больному и бедному ссудит чего и поможет, кому как удастся. А чего в изобилии припасено в дешевую пору, при дороговизне можно и продать, так что выходит — и сам ел да пил и одевался даром, и деньги опять дома: хорошего человека и доброй его жены никогда и ни в чем нужда не застаёт. Старый же запас, если он не портится, надлежит держать по много лет.

Если кто, не рассчитав своих доходов, живет

Всякому человеку, богатому и бедному, знатному и незаметному, следует поразмыслить о своих потребностях, рассчитав все по ремеслу и доходу, и по своим средствам. Тому же, кто на службе состоит, жить, рассчитав все в соответствии с государевым жалованием: по доходу и по поместью или по вотчине, и из этого исходя, надлежит и двор держать, и все хозяйство, и всякие запасы. По тому же расчету — и слуг содержать, и повседневный быт свой строить, по занятию и по доходу глядя, и есть, и пить, и одеваться, и государю служить, и слуг содержать, и с добрыми людьми общаться.

Если же кто, не поразмыслив о себе и не рассчитав своих средств, ремесла и прибыли, или государева жалования и дохода праведного, начнет, на людей глядя, жить не по возможностям, занимая или неправедными доходами, то честь эта обернется для него великим бесчестьем со

стыдом и позором, и в лихие времена никто ему не поможет. Ибо от своего безумия обрел он для себя страдания, а от Бога грех, да и от людей насмешку. Потому следует каждому человеку избегать тщеславия и похвалы и неправедного имущества, жить сообразно возможностям, по занятию своему и по расчету, и по доходам, добытым законным путем, ибо только такая жизнь благоприятна и Богу угодна, и людьми одобряема, а себе и детям своим надежна.

Как устраивать двор или лавку, или амбар, или деревеньку

Всякому человеку хорошему и домовитому, кому Бог послал подворье свое, или деревеньку, или на рынке лавочку, или амбар, или каменные дома, или варницы, или мельницы, — следует, как было выше сказано, закупать все припасы вовремя, когда все дешево, а если в деревне живет, так не во время пахоты запасали бы всё. Да всегда у себя во дворе везде приглядывать следует ключнику или кому приказано...

А если что-то испортилось или снасть какая-нибудь домашняя, дворовая, поварская, конюшенная или погребная, или какое платье и сапоги, — так все бы то было: старое — починено, а испорченное — поправлено, и все было бы прочно и крепко, и не сгнило, и не залито бы и не испачкано и не намочено, под крышей бы стояло и в сухости, — так что тому подворью и всему хозяйству домашнему упадка и обветшания нет, стоит все как новое...

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»

ИД «Экономическая газета»



Каждая книга серии – это дверь в сокровищницу духовной и экономической истории нашей страны.

Приобрести книги вы можете в интернет-магазине:

eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

Свобода торговли и протекционизм

Из книги проф. Шапошникова Н.Н.

«Протекционизм и свобода торговли». — М.: ИД «Экономическая газета», 1924 г.

Вывоз страны должен соответствовать ее ввозу. Поэтому затруднение ввоза тем самым уменьшает и вывоз. В условиях бумажно-денежного обращения колебания внешне-валютного курса являются той силой, которая автоматически приводит в соответствие торговый и платежный баланс страны.

В настоящей главе мы попытаемся разобраться в научной ценности тех аргументов, которые приводятся в пользу свободной торговли и протекционизма. Нас будет интересовать не вопрос о том, насколько целесообразна та или иная система международной торговой политики в данных конкретных рамках места и времени, а проблема торговой политики в ее абстрактно-теоретической постановке. Рассмотрение этой проблемы под таким отвлеченно-теоретическим углом зрения представляет не один академический интерес. Конечно, абстрактными рассуждениями нельзя разрешить конкретных вопросов торговой политики, но такой анализ может помочь оценить по достоинству все те аргументы общего, теоретического характера, которые постоянно выдвигаются при всяком обсуждении какого-нибудь практического мероприятия в области таможенной политики и которыми не пренебрегают и «люди практики», часто имеющие весьма отдаленное представление о научной теории международной торговли.

Одним из весьма распространенных доводов в пользу ограничения свободы торговли является указание на то, что это необходимо ради благоприятного торгового баланса. Идеи меркантилизма оказались чрезвычайно жизненными, и до настоящего времени многие убеждены в том, что во внешней торговле надо форсировать вывоз и тормозить ввоз. Одни настаивают на этом потому, что продолжают расценивать вывоз как благо, ввоз как зло для страны. Другие требуют этого во имя интересов денежного обращения. Свободный ввоз из-за границы, по их мнению, понижает ценность денег и ухудшает денежное обращение.

Что касается первого взгляда, то на нем вряд ли стоило бы останавливаться. Пришлось бы повторить все то, что говорили по этому поводу Ад. Смит и его школа, и что было уже мною изложено выше. Но второй взгляд заслуживает самого серьезного внимания; идея подчинения внешнеторговой политики интересам денежного обращения имеет, несомненно, практическое значение. В прошлом эта идея, несомненно, влияла на направление нашей торговой политики; наша торговая политика получила характер такого огульного протекционизма в значительной степени потому, что всякое понижение пошлин расценивалось как угроза денежному обращению. Но и в наше время эта идея начинает пускать глубокие

корни. Так, например, часто приходится слышать, что нельзя допускать понижение курса червонца по отношению к фунту стерлингов или доллару. А для этого надо добиваться активности в нашем торговом балансе.

Сторонники валютного уклона внешней торговой политики обычно рассуждают следующим образом: в интересах денежного обращения необходимо искусственно удерживать на высоком уровне внешне-валютные курсы или внешнюю ценность денег. Верным для этого средством является активный торговый баланс, а потому надо всемерно поощрять вывоз и затруднять ввоз товаров из-за границы. Я думаю, политика активного или благоприятного торгового баланса в этой более современной форме так же несостоятельна, как и в том случае, когда добиваются благоприятного торгового баланса ради благоприятного торгового баланса. Для доказательства этого необходимо выяснить три вопроса: 1) может ли внешнеторговая политика служить средством для относительного повышения внешне-валютных курсов;

2) если это возможно, то является ли благоприятный торговый баланс средством для достижения этой цели; 3) нужно ли стремиться к тому, чтобы держать внешний курс валюты на относительно высоком уровне. Но, дабы разрешить эти вопросы, надо составить себе правильное представление о сущности международных расчетов и управляющих ими законов.

Если А должен В тысячу рублей и имеет получить с него такую же сумму, то, естественно, никаких денег для ликвидации этих обязательств не требуется: они взаимно зачитываются и погашаются. Такой же зачет взаимных обязательств может происходить и там, где нет такой прямой встречи долговых претензий. Положим, А имеет получить деньги с В, В с С, С с Д и Д с А.

Вместо того, чтобы самому получить деньги с В, А уступит в зачет своего долга это право Д, который в свою очередь уступит это право С, погашая таким образом свой ему долг. Таким образом, первоначальное право А требовать деньги с В перейдет в руки С. В результате этого у В и С будут иметься две встречных долговых претензии, которые могут быть взаимно погашены.

Подобный зачет взаимных обязательств широко практикуется в современном хозяйстве. Особенно часто он имеет место во внешней торговле и других международных сделках. В этих сделках выработалась удивительная по совершенству своей работы система международных безденежных расчетов. В общих чертах она сводится к следующему: положим, страна А продала в страну В хлеб и купила в этой стране машины. По вывозу хлеба она является кредитором, а по ввозу машин — должником страны В. Продавцы хлеба пишут приказ своим

покупателям уплатить предъявителю этого приказа причитающиеся за хлеб деньги. Этот приказ на своего покупателя или тратту на страну В они продают тем, кто купил в стране В машины и должен платить в эту страну. Покупатели машин пересылают эту тратту в страну В для того, чтобы продавцы машин получили с покупателей хлеба причитающиеся им деньги. Таким образом, покупатели хлеба в стране В оплачивают проданные в стране В машины, а покупатели машин в стране А оплачивают закупленный в этой стране хлеб. Этим путем, без всякой пересылки денег, из страны А в страну В или обратно может происходить расчет по международным обязательствам

Описанная выше схема расчета по международным обязательствам имеет на практике одно весьма существенное и важное дополнение. Между экспортерами и импортерами становятся обычно банки, которые специально работают в сфере организации международных расчетов. Продавцы хлеба не предлагают непосредственно покупателям машин имеющиеся в их руках векселя, а продают их банкам. Что касается покупателей машин, то они оплачивают свою заграничную покупку банковским чеком или переводом. Банковские чеки или переводы имеют перед международными векселями то существенное преимущество, что они могут быть выписаны на любую сумму и дают больше гарантий. Продавцы машин могут и не принять векселя, выписанного на мало, может быть, им известного покупателя хлеба, тогда как чек на крупный международный банк вряд ли вызовет какое-либо с их стороны возражение.

Таким образом, все операции по международным расчетам сосредоточиваются в небольшом числе крупных банков, которые находятся между собой в постоянных сношениях и тесной финансовой связи. Они покупают иностранные векселя (девизы) и другие ценности, имеющие спрос на международном рынке, приобретают акции известных промышленных предприятий, иностранные железнодорожные облигации и государственные займы. Таким образом, в их портфеле сосредоточивается большое количество заграничных обязательств, что и дает им возможность легко удовлетворить — всякое желание своих клиентов по переводу за границу денег. Они принимают от своих клиентов местные деньги и выдают им обязательство на получение за границей иностранной валюты; например, русский банк принимает рубли и выдает чек на получение фунтов стерлингов из какого-нибудь английского банка. Пропорция, в которой деньги одной страны обмениваются на деньги другой, называется внешне-валютным или вексельным курсом. Наш внешне-валютный курс определяется таким образом тем, какое количество рублей в России надо заплатить для того, чтобы иметь право немедленно получить один фунт стерлингов в Англии. Когда за фунты приходится давать больше рублей, чем раньше, то говорят, что этот курс становится для России неблагоприятен, и, наоборот, он улучшается, когда за фунты приходится давать меньше русских денег.

Сущность этого, обрисованного нами в самых общих чертах, механизма расчетов по международным

обязательствам заключается в зачете встречных обязательств. Благодаря этой системе зачета взаимных претензий пересылка денег в натуре из одной страны в другую в нормальное время имеет самые ничтожные размеры. Этим достигается большое облегчение и удешевление внешних сношений. Расплата наличными деньгами в международных сделках сопряжена с большими неудобствами. Для этого, прежде всего, надо располагать деньгами, которые имели бы хождение в другой стране; затем надо озаботиться их пересылкой. Пересылка валюты в натуре требует и времени и относительно больших расходов. Все это отпадает при расплате векселями, чеками или переводами.

Кроме этого есть и другое, весьма существенное, преимущество современной системы международных расчетов. Она дает возможность стране продавать товары в одно место, а покупать в другом. Такой односторонний обмен может сулить особые выгоды и, в действительности, он часто имеет место. Так, например, Америка много ввозит из Азии, но сама, по крайней мере до войны, относительно мало туда вывозила. Главный ее вывоз, как известно, шел в Европу. При современной системе международных платежей это не создает никаких затруднений. Она расплачивается со своими азиатскими поставщиками векселями на Англию, на которые имеется большой спрос на азиатских рынках, так как Азия закупает большое количество английских товаров. Таким образом, Америка заставляет Англию, с которой у нее благоприятный торговый баланс, платить по ее обязательствам в Азии. Но, если бы не было векселей и других орудий международных расчетов, Америка должна была бы пересылать в Азию громадное количество золота и серебра, которое, по истечении некоторого времени, возвращалось бы к ней обратно, кружным путем через Европу.

Хозяйственная связь между отдельными странами поддерживается постоянными передвижениями товаров, капиталов и людей между ними. Из этих взаимоотношений возникает ряд обязательств между странами. Количество денег, которое должна страна платить за границу, зависит главным образом от того, какое количество товаров и услуг она закупила за границей и как велики ее обязательные платежи за границу. Эти обязательные уплаты слагаются из процентов и погашения внешних займов, а также из выплаты дивидендов по принадлежащим иностранцам предприятиям. И, соответственно этому, ее требования по отношению к загранице определяются ценностью проданных за границу товаров и услуг, а также суммой доходов с ее капиталов, размещенных за границей.

Что касается самого факта перехода капитала из одной страны в другую, то он не всегда создает международное денежное обязательство. Капиталы нередко переходят из одной страны в другую не в деньгах, а в натуре. Так, например, английский предприниматель, инвестируя миллион фунтов стерлингов в русской промышленности, может значительную часть этих денег израсходовать на приобретение оборудования или машин, изготовленных на английских или каких-нибудь других иностранных заводах. Таким образом, самый факт

затраты в России капитала в один миллион фунтов стерлингов еще не создает денежного обязательства Англии по отношению к России на всю эту сумму, а лишь на ту ее часть, которая непосредственно инвестируется в России в денежной форме.

В наш век великого переселения народов очень значительная сумма международных обязательств возникает из трат заграничных туристов и переводов на родину тех, кто вынужден проживать на чужбине. Мы знаем, например, что в довоенное время даже в платежном балансе Соед. Штатов заметную роль играли денежные переводы европейских эмигрантов к себе на родину и содержание в Европе несметных полчищ американских туристов. А в Швейцарии или Италии это составляет чуть не важнейшую активную статью платежного баланса.

Таким образом, платежный баланс страны составляется из следующих элементов (см. таблицу):

Если пассив равен активу, т. е. если страна должна уплатить за границу столько же, сколько и получить отсюда, то ликвидация ее обязательств осуществляется простым зачетом ее требований на за границу. Но, если страна должна уплатить больше, чем имеет получить из-за границы, то, по зачете всех ее долговых претензий, все же получается некоторый остаток, для оплаты которого должен быть изыскан какой-нибудь иной способ.

Если это несоответствие между пассивом и активом вызвано какими-нибудь временными причинами, например сокращением вывоза сельскохозяйственных продуктов весной или летом, то оно легко устранимо за счет расширения кредита. Часть платежей, например, по летнему ввозу может быть отсрочена до зимы, когда усиленный вывоз сельскохозяйственных продуктов создает средства для оплаты летнего ввоза. Но, если страна не пользуется кредитом, или несоответствие между пассивом и активом имеет постоянно действующую причину, отсрочка платежа тут не поможет. Надо так или иначе найти средства для погашения заграничных платежей.

Когда Россия должна Англии больше, чем имеет с нее получить, предложение векселей на Англию будет меньше спроса. Поэтому, те, кто должен платить за границу, будут согласны покупать иностранные векселя или чеки с некоторой премией, т. е. за английский вексель или чек они охотно станут платить более высокую цену. Курс рубля начнет падать. Такое изменение внешне-валютного курса считают неблагоприятным для России. Но, в действительности, оно благоприятно для тех, кто вывозит товары из России, и неблагоприятно для тех, кто продает товары в Россию. Вырученная от продажи за границу товаров иностранная валюта дает теперь при обмене

больше денег внутри страны, а от продажи заграничных товаров получается теперь меньшее количество иностранной валюты. Это изменение конъюнктуры внешней торговли влечет за собой увеличение вывоза и сокращение ввоза, благодаря чему сокращается несоответствие между пассивом и активом платежного баланса.

Среди предметов международного торгового оборота особую чувствительность к изменениям внешне-валютных курсов проявляют различные ценные бумаги, котирующиеся на мировом рынке. Они реагируют на самые незначительные изменения вексельного курса и являются одним из первых и наиболее доступных способов покрытия остатков по платежному балансу.

Другим товаром, быстро реагирующим на эти изменения внешнеторговой конъюнктуры, являются драгоценные металлы, в особенности золото. Оно легко транспортабельно и повсюду имеет хороший сбыт. Поэтому остатки по платежному балансу могут покрываться за счет покупки или продажи за границу золота. Несколько процентов разницы в цене золота делают уже возможным и необходимым пересылку золота из одной страны в другую.

Когда в стране имеется золото и вывозу его не чинится особых препятствий, незначительное в несколько процентов падение внешне-валютного курса делает уже возможным погашение международных обязательств, в этом случае за счет продажи золота за границу.

В странах золотой валюты существует твердое соотношение между деньгами и золотом, здесь деньги то же золото, а потому колебаниям внешне-валютного курса поставлены узкие пределы. В сношениях между странами, имеющими золотое денежное обращение, покупатели заграничных товаров будут платить своим заграничным поставщикам векселями, банковскими переводами или чеками только до тех пор, пока это обходится дешевле прямой пересылки золота. Если эта пересылка обходится в 1 процент, то приплачивать больше одного процента за банковский перевод, чек или вексель никто, конечно, не станет.

Но, если нельзя свободно получать золото для вывоза, или чинятся какие-нибудь препятствия для ввоза золота из-за границы, то и при золотой валюте могут широко раздвигаться пределы колебаний вексельных курсов. И совсем нет количественно предопределенных пределов колебаний внешневалютных курсов в тех случаях, когда в сношения вступают страны бумажно-денежного обращения.

Здесь нет фиксированной ценности, золота, здесь деньги не обмениваются более на точно определенное

Пассив:	Актив:
1) Сумма ввоза из-за границы, включая и т. н. невидимый ввоз, т. е. использование иностранного флота, банков и т. п.	1) Сумма вывоза за границу включая т. н. невидимый вывоз, т. е. предоставление в распоряжение иностранцев торгового флота, банковского аппарата и т. п.
2) Проценты и погашение иностранного капитала	2) Доходы от капиталов, размещенных за границей
3) Траты тех, кто проживает за границей	3) Траты иностранцев, проживающих в стране
4) Переводы иностранцев, проживающих и зарабатывающих в стране	4) Переводы на родину лиц, проживающих и зарабатывающих за границей
5) Сумма капиталов страны, инвестируемых в денежной форме за границей	5) Сумма иностранных капиталов, инвестируемых в стране, в денежной форме

количество золота, золото становится вольным товаром, имеющим на внутреннем рынке свою цену, изменения которой подчинены своеобразным, не поддающимся количественному выражению, законам. Если в стране имеется золото, то пределом колебания курса является лаж плюс стоимость пересылки золота. Но, там, где не имеется золота в достаточном количестве, там нельзя сказать даже этого.

Здесь внешне-валютный курс должен изменяться, иностранная валюта должна дорожать или падать в цене до тех пор, пока не установится соответствие между суммой обязательств и суммой долгов страны. Международные обязательства в каждый данный момент должны быть урегулированы. Уплата по ним может быть отсрочена, но, если кредиторы не дают этой отсрочки, то все обязательства страны должны быть оплачены. Изменения внешне-валютных курсов и являются вспомогательным для этого средством.

Мы видели, что изменение курса валюты меняет конъюнктуру всяких международных обязательств. Падение курса рубля вообще неблагоприятно для тех, кто имеет потребность платить за границу, но благоприятствует тем, кто расходует иностранные деньги в России. Это имеет тенденцию увеличить активы и сократить пассивы страны. И в зависимости от того, как быстро реагируют отдельные статьи платежного баланса и определяется тот уровень внешне-валютных курсов, при котором наступает соответствие между пассивом и активом страны.

Несомненно, отдельные статьи платежного баланса неодинаково быстро реагируют на изменения внешне-валютных курсов. Если, например, страна имеет большой долг за границей, по которому обязана ежегодно платить 12 миллионов фунтов стерлингов, то, очевидно, каковы бы ни были изменения внешне-валютных курсов, страной должны быть изысканы средства для оплаты этого долга. Тоже самое нужно сказать и относительно уплаты за границу дивидендов иностранных предприятий. Хотя сумма подлежащих уплате за границу дивидендов и не является величиной вполне определенной, она зависит от доходности иностранных предприятий, а также от того, какая часть этих дивидендов капитализируется и остается в стране, но эта величина мало зависит от внешне-валютного курса. Намерение французского рантье получить уплату по принадлежащим ему купонам облигаций русского государственного займа или желание бельгийского собственника израсходовать тот доход, который дает принадлежащее ему предприятие в России, мало сообразуется с тем, как высоко стоит курс рубля. Если они не намерены капитализировать и оставлять в России свои доходы, то причитающаяся к платежу им сумма должна быть уплачена независимо от того, как высоко стоят внешне-валютные курсы.

Переход капитала из страны в страну, по крайней мере той его части, которая более или менее прочно оседает в стране, также мало сообразуется с изменениями вексельного курса. Решающими здесь являются общие перспективы работы в стране, а не та случайная выгода, которая получается благодаря благоприятной внешне-валютной конъюнктуре. Впрочем, некоторая

часть международных миграций капитала весьма чувствительна по отношению к изменениям внешне-валютных курсов. Это те денежные капиталы, которые ищут краткосрочного и ликвидного помещения и которые помещаются в различные международные ценности.

Малой эластичностью в отношении изменений внешне-валютных курсов отличаются и те статьи платежного баланса, которые имеют своим источником передвижения людей между странами. Сумма тех денег, которые поселившиеся в Америке европейцы склонны пересылать в Европу для поддержания оставшихся там родных, вряд ли стоит в заметной связи с колебаниями курса американского доллара. Впрочем, самые размеры международных миграций зависят в некоторой степени от высоты расценки иностранной валюты. Всякое повышение внешне-валютного курса удешевляет поездку за границу, делает ее более доступной и расширяет круг лиц, посещающих чужие страны. В те периоды, например, когда германская марка особенно низко расценивалась на внешних рынках, Германия наводнялась несметными полчищами туристов. Для тех, кто имел английские фунты или американские доллары, Германия являлась страной сказочной дешевизны. Точно также отмечаемая после войны пустота швейцарских отелей находит себе некоторое объяснение в высоком курсе швейцарского франка.

Что касается внешней торговли, то она несомненно стоит в тесной зависимости от внешне-валютных курсов. Относительно международной торговли драгоценными металлами или ценными бумагами этого никто не станет оспаривать, но и в отношении торговли другими товарами несомненно такая связь существует. Конечно, там, где господствует бюрократизм и рутина, даже сильные изменения внешне-валютных курсов могут проходить бесследно, но при деловой постановке торговли сравнительно незначительные изменения курсов могут находить себе отражение в товарообороте. Дело в том, что во внешнем товарообороте всегда имеются такие товары, которые находятся, так сказать, на самом рубеже возможного экспорта или импорта; поэтому даже небольшие колебания внешне-валютных курсов создают уже экспортные или импортные возможности. Конечно, это влияние внешне-валютных курсов скажется тем скорее, чем живее конкуренция, чем богаче инициативой и капиталами страна. Но сказаться оно должно во всяком случае, ибо нет иного способа восстановить необходимое соответствие между долговыми претензиями и обязательствами страны. Из всех элементов платежного баланса на изменение внешне-валютного курса скорее всего реагирует ввоз или вывоз товаров.

Если страна по вытекающим из других источников обязательствам имеет пассивное сальдо, то вывоз должен настолько превысить ввоз товаров, чтобы активное сальдо по торговому балансу покрыло пассивное сальдо по другим обязательствам и, таким образом, общий платежный баланс пришел в равновесие. Таким образом, условием равновесия в международном обмене является не равенство ввоза и вывоза, а такое соотношение между ними, которое уравнивает долги и требования к загранице. Если страна сильно задолжала за границей,

она должна больше вывозить, чем ввозить, и, наоборот, когда она является кредитором других стран, она больше ввозит, чем вывозит.

Это, выведенное а priori положение находит себе и фактическое подтверждение. Так, например, Англия, Франция или Германия, имевшие большие поступления по размещенным за границей капиталам, постоянно имели превышение ввоза над вывозом, а Россия или Америка, имевшие до войны большую задолженность, имели активный торговый баланс. Другое, пожалуй наиболее убедительное, подтверждение этого положения мы находим в истории Соед. Штатов, в годы, последовавшие за гражданской войной. F. D. Graham в своей работе, имевшей целью эмпирически подтвердить некоторые положения абстрактной теории международной торговли, приводит следующую диаграмму (см. рис. 1).

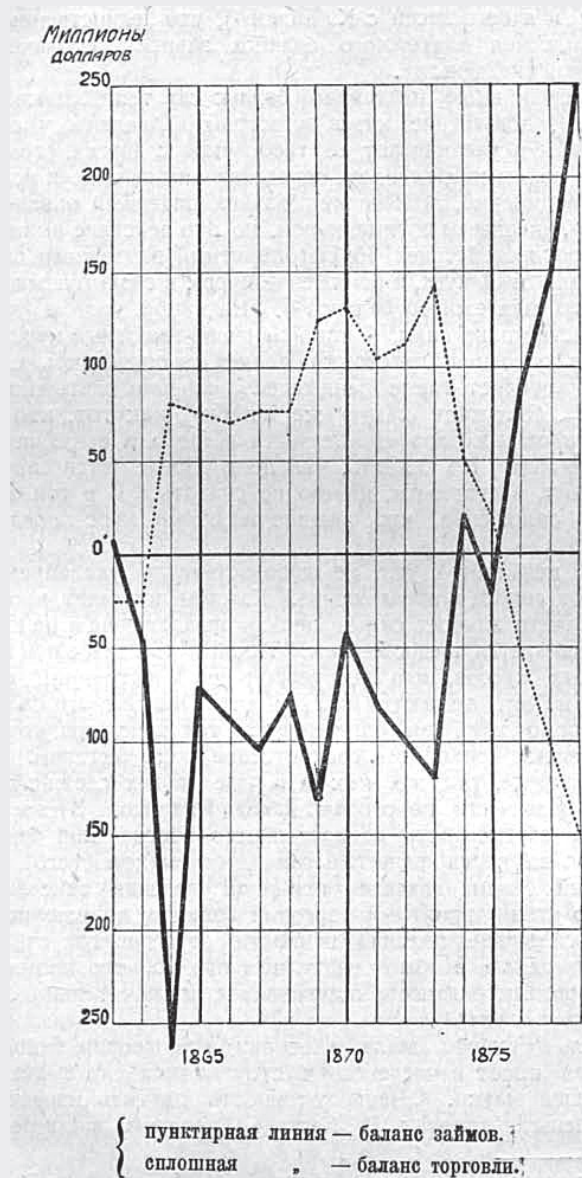


Рис. 1. Движение торгового баланса и предоставленных Соединенным Штатам заграничных займов

На этой диаграмме нанесено движение торгового баланса и предоставленных Соединенным Штатам заграничных займов. Точки кривой, лежащие над нулевой горизонтальной линией, означают превышение вывоза над ввозом и поступлений по займам над их погашением вместе с оплатой процентов. Точки, лежащие ниже нулевой линии, означают неблагоприятный торговый баланс и перевес платежей над поступлениями по займам.

Мы видим, эти эмпирические кривые вполне подтверждают то, что надо было бы ожидать согласно абстрактной теории. В годы 1865-й и 1873-й, когда в страну притекли заграничные кредиты, она значительно (на 105 млн долл. ежегодно) больше ввозила, чем вывозила, но в годы 1876–1878-й, когда стране приходилось больше платить, чем получать из-за границы, положение изменилось в диаметрально противоположную сторону. Страна стала больше вывозить, чем ввозить из-за границы.

Одностороннее затруднение ввоза, например, установление ввозных пошлин, может явиться средством длительного повышения внешне-валютного курса, однако добиваться такого искусственного повышения курса вряд ли целесообразно. Денежного обращения это не улучшает, но зато уменьшает ту выгоду, которую страна получает от международной торговли.

В одном из недавно появившихся сборников в статье под заглавием: «Валютная конъюнктура и внешняя торговля» мы читаем следующее: «в последнее время можно считать общепризнанным, что интервалютные курсы в конечном итоге определяются состоянием торгового баланса... средние курсы складываются под влиянием торгового баланса». Этот взгляд, столь решительно высказанный одним из авторов, действительно, является у нас весьма распространенным.

Вышеприведенное рассуждение не позволяет однако нам присоединиться к этому утверждению. Мы знаем, что внешне-валютный курс сам определяет в известном отношении торговый баланс или соотношение между ввозом и вывозом. Как я пытался доказать выше, изменения внешне-валютного курса являются той силой, которая увеличивает или уменьшает ввоз и вывоз товаров и устанавливает, таким образом, подходящее для страны отношение между ввозом и вывозом. Даже относительно платежного баланса неправильно говорить, что он всецело определяет внешневалютный курс, и я несогласен с К. Дилем, что «единственно и исключительно от положения платежного баланса зависит, сколько швейцарец платит за германские деньги».

Как мы видели выше, платежный баланс сам тоже зависит от внешневалютного курса, повышение курса иностранной валюты уменьшает обязательства страны и увеличивает ее требования с других стран, а потому он и не может являться фактором, определяющим всецело и исключительно его высоту. Несомненно, изменение баланса платежей оказывает известное действие на внешне-валютные курсы, но это действие вызывает и соответствующее противодействие. Неблагоприятный платежный баланс уменьшает внешне-валютный курс, а понижение курса, в свою очередь, уменьшает пассивное сальдо платежного баланса. На каком уровне

уравновесятся эти противодействующие силы и какой внешне-валютный курс будет иметь страна, этого из состояния платежного баланса мы определить не в состоянии.

Тот, кто придает такое решающее значение платежному или торговому балансу, допускает такую же ошибку, как тот, кто решился бы утверждать, что цена товара определяется всецело и исключительно спросом и предложением. Но сказать, что цена определяется спросом и предложением, значит, в сущности, ничего не сказать. И в той же мере бессодержательно положение, что внешне-валютный курс определяется платежным балансом.

В теории цен никто уже не довольствуется указанием на то, что цена зависит от спроса и предложения. Каждый понимает, что необходимо уяснить себе, отчего зависит самый спрос и предложение и на каком уровне спрос уравновешивается предложением. Такой путь неизбежен и для теории внешне-валютных курсов, или для теории цен иностранной валюты. Мы разбирали уже, из чего слагаются пассив и актив платежного баланса, теперь остается вопрос о том, чем определяется тот курс, при котором пассив платежного баланса приходит в соответствие с его активом.

В этом вопросе, так же как и в ряде других сложнейших проблем нашей науки, надо идти по стопам Давида Рикардо. В своем памфлете «Высокая цена слитков есть доказательство обесценения банковских билетов» Рикардо выступил решительным противником того взгляда, что неблагоприятный баланс является причиной падения вексельного курса. По его мнению, неблагоприятный торговый баланс и понижение вексельного курса просто следствие падения ценности денег внутри страны. «Искушение вывозить деньги в обмен на товары или то, что называется неблагоприятным торговым балансом, порождается исключительно одним только изобильным обращением».

Эта мысль Рикардо легла в основу той теории внешне-валютных курсов, которая имеет в числе своих сторонников ряд выдающихся представителей нашей науки. «Наша готовность платить известную цену за иностранные деньги, говорит Г. Кассель, должна, в конце концов, покоиться, в сущности, на том обстоятельстве, что эти деньги обладают покупательной силой по отношению к товарам и услугам в чужой стране. С другой стороны, предлагая столько-то своих собственных денег, мы, в действительности, предлагаем некоторую покупательную силу в отношении товаров и услуг в нашей собственной стране. Наша оценка иностранных денег, главным образом, основана на соотношении покупательной силы денег обеих стран». Если в Англии на один фунт стерлингов можно купить в два раза больше товаров, чем на один червонец в России, то курс фунта в России должен быть два червонца.

При отсутствии препятствий к торговле, никакой иной курс не может быть устойчивым. Если бы фунт стал котироваться в один червонец, то для англичан было бы выгодно продавать и убыточно покупать товары в России. Товар, купленный в Англии за один фунт стерлингов, можно в России продать за два червонца, и, таким

образом, на один фунт стерлингов заработать два фунта. Но товары, купленные за червонец в России, от продажи в Англии дадут только 1/2 ф. стер. Поэтому ввоз в Россию будет расти, а вывоз сокращаться. И только при условии повышения курса фунтов стерлингов может исчезнуть это несоответствие между ввозом и вывозом. Внешне-валютный курс должен установиться на таком уровне, чтобы от продажи русского товара в Англии за покрытием всех накладных расходов можно было бы выручить ровно столько же, сколько от продажи его в России, и чтобы равным образом от продажи английского товара в России нельзя было выручить больше того, что можно выручить от продажи его в Англии.

Этого требует принцип единства цены на взаимно общающихся рынках. Конечно, квартиры или театры в России и Англии могут иметь различную цену, но хлеб, сукно, сахар и др. предметы международного торгового обмена как в рублях, так и в фунтах стерлингов должны иметь в той и другой стране одинаковую цену.

Если, благодаря эмиссии бумажных денег, цена хлеба и др. предметов обмена между Россией и Англией возрастет вдвое, то это должно в два раза понизить и курс рубля. Таким образом, во внешне-валютном курсе находит себе отражение покупательная сила денег внутри страны по отношению к тем только товарам, которые являются предметами внешней торговли. Это необходимо добавить, ибо многие утверждают это относительно всех товаров. Популярная ныне теория паритета покупательной силы настаивает на том, что внешне-валютный курс зависит от общего уровня товарных цен. Если, говорят популяризаторы этой теории, общий уровень цен какой-либо страны возрастет в два раза, то, соответственно этому, должен понизиться в два раза внешне-валютный курс данной страны.

Такое соответствие в движении внешне-валютного курса и общего уровня цен могло бы иметь место лишь в том случае, если бы цены предметов внешнего торгового обмена строго пропорционально изменялись общему уровню товарных цен. Но ожидать этого мы не имеем оснований. Цены этих товаров могут изменяться или медленнее или быстрее, чем изменяется отражаемый общетоварными индексами уровень товарных цен, а потому внешне-валютный курс может быть постоянно или выше, или ниже т. н. паритета покупательной силы.

Хотя цены предметов внешней торговли и не изменяются строго пропорционально изменению общего уровня товарных цен, однако, мало вероятнее ожидать резкого расхождения в самом направлении движения этих цен. Поэтому Касселевский принцип паритета покупательной силы может быть принят в качестве первого и грубого приближения. При практическом пользовании этой теорией не надо, однако, упускать из виду, что она может указывать только направление в движении вексельных курсов, и нас не должно смущать, если фактические курсы будут постоянно стоять или выше, или ниже того отношения, в котором находятся общие уровни товарных цен в отдельных странах.

Итак, внешне-валютные курсы должны соответствовать тому отношению, в котором находятся цены

предметов внешней торговли на внутреннем и внешнем рынке. Внешне-валютный курс, совпадающий с этим отношением цен, является нормальным курсом, нормальным в том смысле, в каком цена, соответствующая издержкам производства, называется нормальной ценой товара. Подобно тому, как цена, отклонившаяся от этих издержек, имеет тенденцию вернуться к ним обратно, точно так же и внешне-валютный курс, отошедший от своего нормального уровня, имеет тенденцию снова к нему вернуться.

Во всем вышеприведенном рассуждении я исходил из предположения, что курсы складываются под влиянием свободной игры экономических сил. Это предположение не соответствует действительности. Внешне-валютные отношения являются излюбленной сферой государственного воздействия. Во время войны внешне-валютные курсы не избежали участи всех других цен, они повсеместно подвергались регулировке. Все воюющие страны стремились снижать различными способами курсы иностранной валюты. Но и до войны некоторые страны не допускали полной свободы образования внешне-валютных курсов, особенно широко практиковалось это в нашем отечестве. По-видимому, мы были даже первыми в ряду тех государств, которые вступили на путь широкого государственного регулирования внешневалютных курсов.

Во внешне-валютной политике можно преследовать две цели. Можно добиваться или стабилизации курсов, т.е. уменьшения их колебаний около нормального уровня, или, наоборот, стремиться к тому, чтобы внешневалютные курсы постоянно стояли выше или ниже их нормального уровня.

Опыт различных стран свидетельствует, что, при известных условиях, вполне возможно достижение как той, так и другой цели. Для этого имеются различные способы. Можно применить обычный рыночный метод воздействия на цену. Правительство начинает выступать как самостоятельный контрагент на валютном рынке, начинает покупать и продавать иностранные дивизы. Своими покупками и продажами оно стремится

повлиять в желательном направлении на внешне-валютный курс. Это наиболее часто практикующийся способ. Таким путем наши министры И.А. Вышнеградский и С.Ю. Витте стабилизировали курс рубля на Берлинской бирже 1), в этом же заключалась и прославленная девизная политика Австро-Венгерского банка.

К этому в сущности сводилась военная система т. н. приколачивания (pegging) внешне-валютных курсов. Английское правительство, например, вплоть до 1919 г. предлагало всем желающим американские доллары по заранее фиксированному курсу, около 4,86 за фунт. Раз можно было по этому курсу иметь доллары от английского правительства, то никто не мог брать более высокую за них цену. Таким путем достигался в военные годы тот относительно высокий и устойчивый курс английской валюты.

Другой способ воздействия правительства на курс валюты заключается в изменении условий образования цены иностранной валюты на вольном рынке.

Правительство не вмешивается прямо в качестве покупателя или продавца иностранной валюты в образование ее цены, но достигает этого обходным путем, заставляя вольных торговцев выше или ниже расценивать иностранную валюту.

Наша расценка иностранной валюты зависит, как мы выдели выше, в сущности, от того, какое количество товаров мы можем получить в свое распоряжение от затраты этой валюты за границей. Это зависит от того, во что расцениваются товары на заграничных рынках, но также и от того, во что обходится доставка этих товаров из-за границы. Чем дороже обходится доставка товаров из Англии, тем дороже для русского потребителя английские товары. На то же количество иностранной валюты можно теперь приобрести меньше товаров из-за границы, ибо часть этой валюты поглощают выросшие расходы по доставке товаров в Россию. Поэтому, чем выше эти расходы, тем меньше для русских товарная ценность английской валюты, а потому тем меньше русских денег склонны будем мы давать за английские фунты, а это должно повести и к падению цены иностранной валюты.

Стоимость доставки товаров из-за границы поддается искусственному регулированию путем таможенной политики. Повышение пошлин увеличивает, а понижение уменьшает эти расходы. Поэтому таможенная политика дает правительству средство для воздействия на внешне-валютные курсы. Одностороннее повышение пошлин какой-нибудь страной имеет тенденцию повысить внешний курс ее валюты. Когда мин. Вышнеградский для поддержания курса рубля требовал огульного повышения таможенных пошлин, он, несомненно, предлагал вполне действительное средство. И точно также облегчение или удешевление заграничного ввоза несомненно понизило бы курс нашего червонца.

В оценке результатов воздействия на курс таможенной политики я совершенно схожусь с общераспространенным мнением. Но то, как объясняется у нас это воздействие, мне представляется совершенно ложным. Высокие пошлины, так обычно у нас утверждают, потому повышают внешневалютный курс, что обеспечивают благоприятный торговый баланс. Но утверждать это — значит игнорировать соответствие между ввозом и вывозом. Правда, высокие пошлины уменьшают ввоз, но соответственно этому они уменьшают и вывоз. Если страна, кроме внешней торговли, не имеет других сношений с заграницей, то самые высокие пошлины не обеспечат этой стране длительного превышения ввоза над вывозом, если же страна имеет большие платежи за границей, то и при полной свободе торговли она будет иметь т. н. благоприятный торговый баланс.

Итак, таможенные пошлины повышают внешне-валютный курс, и это их действие может иметь длительный характер. Активный торговый баланс, поскольку он искусственно создается повышением пошлин, может иметь только временный характер. Но длительное действие должно иметь и длительно действующую причину, и такой причиной длительного повышения внешне-валютного курса является уменьшение субъективной расценки иностранной валюты. На поставленный выше вопрос,

является ли активный торговый баланс верным средством поддержания курса валюты, можно теперь дать ответ: политика благоприятного торгового баланса и бесцельна и внутренне противоречива.

Но что сказать о той цели, которой стараются достичь этими негодными, как силится я показать, средствами? Выше я уже указывал, что внешне-валютная политика может иметь две задачи: или уменьшение колебания курса, или установление курса на каком-нибудь искусственном уровне, обычно на уровне более высоком, чем тот, который определяется свободной игрой экономических сил.

Что касается первой задачи, то вряд ли надо доказывать ее целесообразность. Постоянные и трудно предвидимые колебания и скачки внешне-валютного курса то вверх, то вниз порождают экономический хаос, и никакие нормальные экономические отношения не могут установиться между странами. Внешняя торговля получает характер азартной игры, в которой возможны самые невероятные комбинации. Мы знаем, например, что одно время из голодающей Германии было выгодно вывозить продовольствие, тогда как другие страны задыхались от избытка продовольствия и сырья. Все это общеизвестно, а потому не может быть сомнений в целесообразности политики стабилизации внешне-валютных курсов.

Но те, кто настаивает на политике благоприятного торгового баланса, имеют в виду не стабилизацию, а искусственное повышение курса по сравнению с тем, что можно назвать нормальным его уровнем. В целесообразности вот этого направления внешне-валютной политики позволительно, на мой взгляд, весьма и весьма усомниться.

Если обратиться к тому, как обосновывалась в дореволюционной России политика повышения курса рубля, то мы натолкнемся здесь на соображения двоякого рода. Когда наше министерство финансов настаивало на повышении внешне-валютного курса рубля, оно делало это отчасти по соображениям чисто ведомственного характера. В прежнее время государство ежегодно производило большие платежи за границу (погашение и проценты по заграничным займам). Чем выше стоял курс рубля, тем меньше надо было русских денег для оплаты этих заграничных обязательств. Поэтому всякое повышение курса рубля облегчало для министерства финансов изыскание средств для этой оплаты. Отсюда вытекало стремление к искусственному повышению курса. Это несомненно облегчало положение финансового ведомства, но из этого не следует, что таким путем уменьшалось народно-хозяйственное бремя заграничной задолженности. Такой эффект искусственного повышения внешне-валютного курса был бы вероятен лишь в том случае, если бы эта политика не имела других вредных для народного хозяйства последствий. Но мы знаем, что повышение курса рубля уменьшает и цены, и выручку от продажи экспортных товаров. Если, благодаря повышению курса рубля, меньше собирали налогов на уплату заграничных долгов, то, с другой стороны, мы и меньше выручали от продажи за границу наших товаров. И трудно сказать, не превышал ли ущерб страны от ухудшения конъюнктуры ее

экспорта ту выгоду, которая получалась благодаря облегчению фиска.

Кроме этого узковедомственного основания, политика повышения курса рубля подкреплялась и указанием на ее народно-хозяйственное значение. Курсу рубля, говорили сторонники этой политики, не надо давать падать, чтобы не было отлива золота за границу во-первых, и во-вторых, чтобы не понижалась ценность денег внутри страны. Внешний курс валюты определяет и ее внутреннюю ценность. Повышая курс рубля на внешнем рынке, мы укрепляем его положение и внутри страны.

Обе эти идеи пустили глубокие корни в сознании русского общества. Для людей практики — это незыблемый догмат валютной политики, но и большинство наших теоретиков более или менее им сочувствуют. Однако ни у кого мы не находили серьезного научного обоснования целесообразности подобной политики, а в этом ощущалась бы большая потребность, ибо, как я постараюсь показать, позволительно весьма и весьма сомневаться в ее народно-хозяйственной целесообразности.

Вполне понятно, что в условиях золотого денежного обращения можно с опасением взирать на отлив золота. Хотя я и не оспариваю того положения классиков, что золото, ушедшее из страны, рано или поздно тем или иным путем в нее вернется, конечно, если товарный оборот действительно в нем нуждается. Но этот процесс распределения мирового золота между странами соответственно потребностям оборота каждой отдельной страны осуществляется очень медленно и с большими трениями. Отлив золота из страны вызывает все тяжелые последствия сокращения денежного обращения или дефляции. Цены падают, предприятия разоряются, наступает общий застой в делах. Дабы избежать всех этих тяжелых переживаний переходного состояния, можно признать вполне целесообразным принятие каких-нибудь мер, затрудняющих отлив золота за границу. В принципе возможно для этой цели искусственное стеснение ввоза и поощрение вывоза, например путем огульного повышения ввозных таможенных ставок и выдачи экспортных премий.

Однако не надо упускать из виду, что относительное увеличение вывоза не непременно влечет за собой прилив золота, а может быть увеличивает ввоз к. н. других товаров. Более верным средством воздействия на прилив и отлив золота является практиковавшаяся некоторыми центральными банками политика золотых премий. Французский банк, например, когда замечалось усиленное требование на золото для вывоза, требовал уплаты особой премии теми, кто требовал у него золото, что прямо и непосредственно задерживало вывоз золота. Есть и другие способы противодействия нежелательному вывозу золота, но я, конечно, не стану отрицать, что и стеснение ввоза товаров и поощрение вывоза может служить, если не лучшим, то все же действительным средством для достижения этой цели.

Совершенно иначе обстоит дело в условиях бумажно-денежного обращения. Накапливать здесь золотой фонд, если не предвидится скорого восстановления размена бумажных денег, я не вижу основания, и равным образом я не вижу резонов для того, чтобы стремиться

к искусственному поддержанию на высоком уровне внешне-валютных курсов. Я вполне понимаю, что обесценение денег мало утешительно, но почему придавать какое-то особое значение падению ценности денег по отношению к иностранной валюте. Почему нас меньше должно тревожить обесценение денег относительно хлеба или железа, нежели обесценение их относительно фунтов стерлингов или долларов?

Источник этого взгляда и вообще корни всей политики повышения внешне-валютного курса надо искать в ошибочном понимании условий, определяющих ценность бумажных денег. Среди различных теорий бумажных денег существовал взгляд, что бумажные деньги продолжают и тогда, когда размен прекращен, быть представителями металла, и ценность их продолжает отражать ценность металла. Поэтому появление лажа на золото свидетельствует и в то же время измеряет падение ценности бумажных денег. Так как иностранная валюта — фунты или доллары — отражает более или менее точно мировую ценность золота, то повышение расценки этой валюты в бумажных деньгах равносильно падению ценности бумажных денег. А потому понижение внешне-валютного курса расценивалось сторонниками этого взгляда как ухудшение, а повышение как общее улучшение состояния бумажно-денежного обращения. Отсюда вполне понятен переход к стремлению искусственно, путем различных правительственных мероприятий, удерживать внешне-валютные курсы от понижения.

Несомненно, такого рода представления витали в умах идейных вдохновителей нашей внешне-валютной политики. Нельзя, говорил, напр., Н.Х. Бунге, согласиться с тем, чтобы бумажные деньги могли иметь ценность самостоятельную, независимую от монеты. Чем выражается покупательная сила, заключающаяся в бумажных деньгах — рублем, франком, талером, фунтом стерлингов — одним словом, известным количеством золота или серебра... Даже и тогда, когда размен прекращен, ценность бумажного рубля есть только известная доля рубля металлического. То же самое проповедовал и И.И. Кауфман, влиятельный советник и научный помощник С.Ю. Витте. Оценке товаров на бумажные деньги, думал он, предшествует оценка самих бумажных денег на металлические деньги... Насколько же они сохраняют свою ценность, это, именно, должно обнаружить их сопоставление с звонкими деньгами.

Подобные представления были вполне понятны в семидесятых годах, в то время и в общей теории ценности царил большая путаница. Обычно считали, что товары должны иметь какую-то особую внутреннюю ценность, а так как бумажные деньги, очевидно, внутренней ценности не имели, то и складывалось представление о том, что они являются не деньгами, а в сущности только представителями настоящих, т. е. металлических денег. С точки зрения современных представлений никакой внутренней ценности товары не имеют, ценность — понятие относительное. Все, что подлежит мене, имеет и меновую ценность, и величина меновой ценности определяется количеством получаемого в обмен товара. Бумажные деньги обмениваются на товары, а потому и

имеют свою самостоятельную меновую ценность. И эта их меновая ценность определяется их покупательной силой по отношению к товарам, покупательная сила бумажных денег по отношению к золоту не более чем по отношению к какому-либо другому товару определяет их ценность.

Поэтому я и не вижу никакого основания в том, чтобы придавать какое-то особое решающее для всего денежного обращения значение явлениям в области лажа или внешне-валютных курсов. Конечно, обесценение денег по отношению к иностранной валюте, т. е. собственно по отношению к заграничным товарам, может быть почему-либо особенно нежелательным, как, например, одно время являлось особенно нежелательным замедление обесценения денег по отношению к хлебу и др. сельскохозяйственным продуктам. Но это относительное падение хлебных цен так отрицательно расценивается нами потому, что это противоречит интересам русского сельского хозяйства и точно также повышение курса иностранной валюты могло бы противоречить интересам нашей торговой политики, но для судьбы и благополучия денежного обращения это не имеет никакого особого значения.

Итак, я прихожу к заключению, что интересы денежного обращения не могут требовать искусственного снижения расценки иностранной валюты или искусственного повышения курса рубля или червонца. Если с точки зрения интересов денежного обращения подобное направление внешневалютной политики надо признать в лучшем случае безразличным, то с точки зрения торговой политики оно безусловно вредно. Как мне приходилось уже указывать, оно является удобной ширмой для крайнего протекционизма и в то же время серьезной угрозой для экспорта.

Таможенные пошлины, повышая доходность покровительствуемой отрасли производства, могут вызывать усиленную затрату нового и более интенсивное использование старого капитала. — Таким образом протекционизм может явиться условием увеличения общих размеров народного производства. — Отрицание этого со стороны фритредеров объясняется чрезмерным упрощением проблемы.

Основной идеей теории свободной торговли является указание на то, что свобода внешней торговли — залог наилучшего использования производительных средств страны; она всегда обеспечивает максимум народного производства. На этой неправильной, как мы постараемся показать, идее покоится доказательная сила большинства аргументов фритредеров против протекционизма; критикуя таможенные пошлины как средство защиты от применяемых синдикатами дешевых продаж за границу или указывая на то, что пошлины не могут содействовать повышению заработной платы и привлечению в страну иностранных капиталов, они постоянно возвращаются к этой основной своей идее. Поэтому в основу критики теории свободы торговли должен быть положен анализ этого их утверждения.

Свободный ввоз, говорят фритредеры, не может повредить стране. Правда, иностранная конкуренция может погубить отдельные отрасли производства, которые

могли существовать только благодаря таможенной охране, но, уменьшая производство одних, свободная торговля всегда увеличивает производство каких-нибудь других товаров. Иначе быть не может; для того, чтобы ввозить товары из-за границы, мы должны сами что-нибудь вывозить за границу. Если увеличивается наш ввоз, то должен увеличиться и наш вывоз. А для того чтобы больше вывозить, мы должны и больше производить.

Если при свободе торговли мы начинаем усиленно ввозить чугун, который раньше производили дома, то для того, чтобы иметь средства для оплаты этого ввоза, мы должны вывозить какой-нибудь другой товар, например сукно. Если раньше мы не были в состоянии вывозить этот товар, так как цена его была слишком высока, то теперь, как раз благодаря усилению ввоза, мы должны получить возможность к этому. Усиленный ввоз чугуна, вызывая первоначально отлив денег за границу, повысит их ценность внутри страны. Общий уровень цен понизится, и сукно подешевеет. А это откроет для сукна внешние рынки и заставит нас расширить

производство этого товара. Таким образом, сокращение производства чугуна должно сопровождаться увеличением производства сукна или какого-нибудь другого товара.

Это утверждение фритредеров нельзя признать правильным; мы не станем, конечно, отрицать того, что при прочих равных условиях усиление ввоза должно сопровождаться увеличением вывоза. Но отсюда нельзя заключать, что увеличение вывоза должно сопровождаться расширением производства экспортируемых товаров. Страна может больше вывозить при тех же самых и даже при сокращающихся размерах производства. Она может усиленно вывозить за счет сокращения туземного потребления.

Положим, усиленный ввоз чугуна действительно требует увеличения вывоза сукна; но для того, чтобы страна могла это сделать, ей вовсе не нужно увеличить и производство сукна. При тех же размерах производства у ней может оказаться больше сукна для экспорта. Свободный ввоз чугуна, приводя к гибели или, во всяком случае, к сокращению чугунолитейного производства, сокращает доходы лиц, существовавших от этого производства; спрос их на товары, и в частности на сукно, сокращается; на руках у суконных фабрикантов остаются товары, которые на внутреннем рынке они уже не в состоянии разместить и которые они вынуждены продавать за границу.

Фритредеры не считают с возможностью этого; они думают, что такое сокращение чугунолитейного производства не поведет к сокращению внутреннего спроса на сукно; если уменьшится спрос лиц, участвующих в этом производстве, то увеличится спрос лиц, участвующих в каком-нибудь другом производстве, которое должно развиваться, благодаря наплыву в него освободившегося в чугунолитейном производстве капитала и труда. Отмена таможенных пошлин приводит не к сокращению, а только к иному распределению производства.

Уничтожение таможенных пошлин, приводя к сокращению охранявшейся раньше отрасли производства, освобождает занятые здесь средства производства;

капитал и труд уходят отсюда и переходят к какому-нибудь другому занятию, притом такому, которое не нуждается в тепличной атмосфере таможенных пошлин. Капитал и труд сосредоточиваются в таких производствах, в которых страна имеет какие-нибудь преимущества по сравнению с ее иностранными конкурентами; таким образом, при свободе торговли производительные средства страны получают наилучшее использование.

Всякое искусственное поощрение какой-нибудь отдельной отрасли производства непременно отвлекает капитал и труд от какой-нибудь другой отрасли, а именно направляет его (капитал) от более производительного к нуждающемуся в охране, а следовательно, менее производительному занятию. Протекционизм всегда уменьшает общие размеры производства.

Эта основная идея теории свободной торговли была бы теоретически правильна, если бы условием развития какой-нибудь одной отрасли производства непременно являлось отвлечение капитала и труда от какого-нибудь другого производства. Но разве нет иной возможности? Разве покровительствуемая отрасль производства не может развиваться за счет не занятых в данный момент производительных средств?

В каждой стране всегда найдутся такие производительные средства, которые не заняты или не вполне заняты в производстве; постоянно найдутся добывающиеся работы рабочие и ищущий себе приложение капитал. Если вводятся для поощрения железодельной промышленности пошлины на железо и железные изделия, то это вовсе не непременно ведет к развитию железодельной промышленности за счет какой-нибудь другой отрасли производства, за счет, напр., текстильной промышленности. Железодельная промышленность может начать усиленно развиваться, благодаря наплыву свободных, незанятых средств производства. В этом случае созданная таможенной охраной высокая доходность железодельного производства послужит средством для того, чтобы побороть инерцию владельцев свободных капиталов и заставить их направить свои капиталы в эту отрасль производства. Наконец, промышленность эта может начать расширяться не только за счет затраты нового капитала, но и за счет более интенсивного использования уже затраченных здесь средств производства.

Теоретики свободной торговли полагают, что производительные средства страны всегда в полной мере используются. Если принять это и если еще игнорировать возможность прилива капитала из-за границы, то их критика протекционизма теоретически неопровержима. Но это предположение слишком далеко от действительности. На самом деле степень использования производительных средств бывает очень различна и часто сильно колеблется. В этом нас должна убедить, например, наблюдаемая повсюду смена периодов оживления и застоя промышленности. В эти периоды вряд ли существует большое различие в общей сумме производительных средств, которыми располагает страна, но сильно разнится степень их использования. В период общего оживления промышленность усиленно всасывает свободные капиталы, сокращается число безработных, все машины

пускаются в дело, и фабрики работают сверхурочное время. Одним словом, все производство идет самым интенсивным темпом.

Таможенные пошлины, искусственно повышая цены, могут вызвать такое же оживление в покровительствуемой отрасли производства; они привлекают в эту отрасль свободные капиталы и заставляют лучше использовать уже затраченные здесь капиталы. Выработка товаров в этой отрасли увеличивается, и возрастают общие размеры народного производства.

Отрицать возможность такого повышения интенсивности использования производительных средств можно лишь в том случае, если исходить из предположения полной подвижности труда и капитала и игнорировать экономическую инерцию и трение. В этом случае не может быть незанятого или не вполне занятого капитала и труда; вновь образуемый или освобождающийся капитал будет немедленно же затрачиваться на производство, и если где-нибудь нельзя вполне использовать затраченный капитал, то он сейчас же перейдет к другому занятию.

В основе теории свободной торговли и лежит это предположение полной подвижности капитала и труда. Только исходя из этой предпосылки и можно утверждать, что протекционизм непременно уменьшает общие размеры народного производства. Но в теории международной торговли давно настало время отбросить это, непомерно упрощающее проблему, предположение. Когда классики, приступая к анализу международной торговли, предполагали полную подвижность труда и капитала, они были вправе это сделать; перед ними было совершенно незатронутое научным анализом поле исследования. Но современные теоретики международной торговли должны отказаться от этой упрощающей гипотезы и принять во внимание ограниченную подвижность капитала и труда.

Учитывая это обстоятельство, мы, вслед за Лексисом и Schiiller, считаем возможным утверждать, что таможенные пошлины могут явиться средством увеличения общих размеров народного производства. На этом и можно строить оправдание протекционизма в том случае, когда он является не временным воспитательным в духе Листа средством, а средством постоянной охраны отечественного производства.

Таким образом, таможенные пошлины могут, но, конечно, это не значит, что они всегда должны содействовать более интенсивному использованию производительных средств. Добиться этого, конечно, очень трудно. Но мы не касаемся здесь практических трудностей достижения такого результата. Нам важно только показать теоретическую возможность такого действия таможенных пошлин.

Кроме такого повышения степени использования производительных средств, уже существующих в стране, таможенные пошлины могут вызвать прилив капитала и труда из-за границы. Фритредеры не согласны с этим. Протекционизм, вполне определенно заявляют они, не может явиться условием прилива в страну иностранных капиталов; действие протекционизма будет скорее обратное. Искусственно выращивая менее производительные предприятия, протекционизм уменьшает среднюю

производительность капитала и труда и понижает уровень прибыли. Такое понижение уровня прибыли уменьшает для иностранных капиталистов привлекательность затраты их средств в охраняемой таможенными пошлинами стране; капитал будет не приливать в страну, а скорее уходить из нее.

Даже если предположить, что протекционизм в конечном счете понижает общий уровень прибыли, а это мы не можем считать бесспорным, то все же это не значит, что протекционизм не может вызвать прилива в страну капитала из-за границы. Для такого прилива капитала вовсе нет нужды в том, чтобы общий уровень прибыли в протекционистской стране был выше; для этого достаточно, чтобы в какой-нибудь отдельной отрасли производства уровень прибыли повысился выше нормы. Такое частичное повышение нормы прибыли явится уже достаточным основанием для привлечения свободного капитала из-за границы в эту отрасль производства.

На это фритредеры возражают следующее: если таможенные пошлины вызывают прилив капитала в покровительствуемую отрасль производства, то эти же пошлины вызывают отлив капитала из других отраслей производства, где нет такого искусственного повышения прибыли. Так и должно было бы быть, если бы капитал обладал полной подвижностью. Но ведь в действительности этого нет. Поэтому, учитывая это обстоятельство, мы должны сказать, что протекционизм может явиться средством привлечения в страну капитала.

В особенности если мы обратим внимание на то, что капиталу легче войти в производство, чем уйти из него. Затратить новый капитал на производство несравненно легче, нежели извлечь из производства старый капитал и приспособить его к какому-нибудь новому занятию. Часто это бывает даже совершенно невозможно. Этим отчасти обгоняется то, что в период промышленного упадка производство если и сокращается, то далеко не в той пропорции, в какой оно увеличилось в период подъема промышленной волны. В результате временного оживления мы имеем постоянное увеличение размеров производства.

В силу всех этих соображений нельзя уже а priori, как это склонны делать многие фритредеры, утверждать, что протекционизм непременно приводит к уменьшению общей суммы народного производства. Не свободная торговля, а протекционизм может явиться условием увеличения общих размеров народного производства.

Но даже если отказаться от этого, если признать правильным это утверждение фритредеров, то все же дело протекционизма далеко не проиграно. Многие протекционисты с Фр. Листом во главе, как нам уже приходилось указывать, согласны с фритредерами, что свободная торговля обеспечивает достижение в настоящем наибольшей производительности, но вместо этого они выдвигают иные цели, которые в их глазах важнее возможно большего накопления богатства. Протекционизм требует жертв, но эти жертвы окупаются крупными выгодами: он уменьшает богатство в настоящем, но это является условием увеличения богатства в будущем, он обеспечивает экономическую самостоятельность страны и т. д.

Всероссийский экономический форум «Политэкономия: формулируем предмет исследования»

Десятого июня 2015 года в Каминном зале Дома экономиста в рамках юбилейной программы мероприятий, посвященных 250-летию ВЭО России, и по итогам Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «Экономика и управление — 2014» состоялся Всероссийский экономический форум на тему «Политэкономия: формулируем предмет исследования».

Ведущий форума — Сорокин Дмитрий Евгеньевич, член Президиума ВЭО России, председатель Научно-практического совета ВЭО России, проректор по научной работе ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», член-корреспондент РАН, д. э. н., профессор.

В форуме приняли участие ведущие ученые, эксперты; победители и участники Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ; руководители образовательных организаций, представители Государственной Думы и Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, администраций субъектов Российской Федерации, профильных министерств, академического сообщества, средств массовой информации.

В пленарной дискуссии выступили:

Бодрунов Сергей Дмитриевич, вице-президент ВЭО России, директор Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, ответственный секретарь Промышленного совета при губернаторе Санкт-Петербурга, первый вице-президент Союза промышленников и предпринимателей г. Санкт-Петербурга, доктор экономических наук, профессор.

Политическая экономия имеет огромный потенциал и располагает методологической и теоретической базой для решения острых проблем современности, для выработки стратегических рекомендаций в области экономической политики и социально-экономического развития страны. С.Д. Бодрунов акцентировал внимание участников форума на проблеме индустриального возрождения России и проведения планомерной реиндустриализации российской экономики на базе высокотехнологичных производств, интеграции производства с наукой и образованием, что, в свою очередь, невозможно без системного политико-экономического анализа, позволяющего теоретически обоснованно предлагать практические меры по формированию новой экономической системы. У России имеются возможности и ресурсы для



проведения реиндустриализации, которая является доминантой экономической доктрины будущего периода и новой экономической политики России, заключил свое выступление Сергей Дмитриевич.

Пороховский Анатолий Александрович, заведующий кафедрой политической экономии МГУ им. М.В. Ломоносова, заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Политическая экономия как дисциплина порождает бурные обсуждения в экономическом сообществе экспертов и профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений. Наряду с этим само название науки «политическая экономия», ее терминологическая база требуют определенности и единой точки зрения. Современная система образования нуждается в



предмете политэкономии, и именно политико-экономический подход позволит выстроить всю структуру преподавания экономической теории в вузах страны таким образом, что у студентов сформируется цельное, системное представление об экономике и законах ее развития в целом. А ведь само появление политической экономии (четыре-пять лет назад) «...было связано с потребностью в выявлении экономических законов развития национального рыночного хозяйства, создания богатства народов, наполнения государственной казны, выработке принципов управления таким хозяйством. События последнего времени показывают, что именно эти проблемы обострились с новой силой, приобрели актуальное звучание», отметил А.А. Пороховский.

Нуреев Рустем Махматович, заведующий кафедрой экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», ординарный профессор НИУ «Высшая школа экономики», заслуженный работник Высшей школы РФ, доктор экономических наук, профессор. Говоря о становлении и развитии предмета политической экономии, Р.М. Нуреев представил участникам форума не только краткий исторический экскурс в развитие и становление науки политической экономии, но и выделил основные проблемы и направления развития новой политической экономии.



Юрьев Владислав Михайлович, член Президиума ВЭО России, председатель Тамбовского регионального отделения ВЭО России, ректор Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина, член Президиума, академик Международной Академии менеджмента, заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор. В современной системе образования наблюдается сокращение курса политической экономии, также вызывает тревогу и ухудшение качества защит кандидатских и докторских диссертаций по заявленной тематике, политэкономия исчезает из изучения экономических дисциплин, отметил В.М. Юрьев. В связи с этим Владислав Михайлович выдвигает ряд предложений по сохранению и развитию дисциплины политической экономии в вузах. Во-первых, необходимо создать отдельный экспертный совет по экономической теории, который позволит объединить современные исследования в области политической экономии и обеспечит качество как экспертизы, так и самих диссертационных работ. Во-вторых, назрела острая необходимость создания общероссийского научного издания по проблемам политической экономии, имеющего статус ведущего рецензируемого журнала и доступного широкому кругу экономистов, на страницах которого могли вести дискуссию различные научные школы. В-третьих, следует создать общественную структуру при Правительстве РФ или Президенте РФ, выполняющую функцию единого общероссийского центра, целью которого является поддержка и инициирование научных исследований в





области политической экономии и развитие прикладных исследований и практического консультирования, основанных на политико-экономических концептах. «Только реализация данных предложений позволит сохранить политическую экономию как науку и преодолеть разрыв между теоретическими изысканиями, прикладной экономической наукой и практикой хозяйствования на базе новой национальной идеи о гармоничном социально ориентированном рыночном общественном хозяйстве», — заключил свое выступление Владислав Михайлович.

Валовой Дмитрий Васильевич, профессор-консультант кафедры экономической теории социально-экономического факультета Академии труда и социальных отношений, доктор экономических наук, затронул вопрос о реабилитации политэкономии как науки. Кафедры политэкономии начали сокращать еще в 1990-х годах, а на их смену пришел так называемый курс экономикс — облегченный вариант изложения азов науки политэкономии. В свое время еще нобелевский лауреат премии по экономике Василий Леонтьев говорил, что экономикс — это «выкидыш» экономической науки. Так что мы живем не по науке, а по «выкидышу», заключил свое выступление Д.В. Валовой.

Якутин Юрий Васильевич, вице-президент ВЭО России, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», научный редактор русской классической библиотеки «Экономика и духовность», президент Академии менеджмента и бизнес-администрирования,

член Правления Торгово-Промышленной палаты РФ, доктор экономических наук, профессор. Мы не возродим политическую экономию как науку, если не будем опираться на прошлое российской экономической науки, отметил Ю.В. Якутин. Именно на основе таких фундаментальных исследований по политэкономии, как «Курс политической экономии» А.К. Шторха, «Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве» С.Ю. Витте, и многих других исследований мы сможем двигаться вперед в развитии российской экономической мысли.

Бузгалин Александр Владимирович, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, доктор экономических наук, в своем выступлении отмечает, что неоклассическая теория, микро- и макроэкономика, безусловно, важны, но не всегда способны предвидеть и объяснить качественные сдвиги в экономическом развитии, а политическая экономика как наука дает возможность увидеть принципиально важные содержательные аспекты современных экономических процессов. Созрела необходимость в активизации исследовательской и образовательной деятельности в области политической экономии, что, в свою очередь, даст результаты при выработке «...адекватной для нашей страны социально-экономической стратегии, развития фундаментального, социально и гуманитарно ориентированного экономического образования». И в заключение своего выступления Александр Владимирович высказал мнение о том, что политическую экономию необходимо вернуть в число обязательных дисциплин для студентов экономических специальностей.





Дзарасов Руслан Солтанович, заведующий кафедрой политической экономии Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, доктор экономических наук, в своем выступлении также отметил, что необходимо добиться возвращения политической экономии в учебный процесс, так как политическая экономия — это не просто органическая часть, а более того, сама основа полноценного экономического мышления.

Цаголов Георгий Николаевич, публицист, профессор Международного университета в Москве, доктор экономических наук.

Воейков Михаил Илларионович, заведующий сектором политической экономии Института экономики РАН, доктор экономических наук, профессор.

В торжественной части форума первый вице-президент ВЭО России Виктор Наумович Красильников подвел итоги Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ — 2014».

Конкурс организован Вольным экономическим обществом России совместно с Международной Академией менеджмента при участии Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации и поддержке Издательского дома «Экономическая газета».

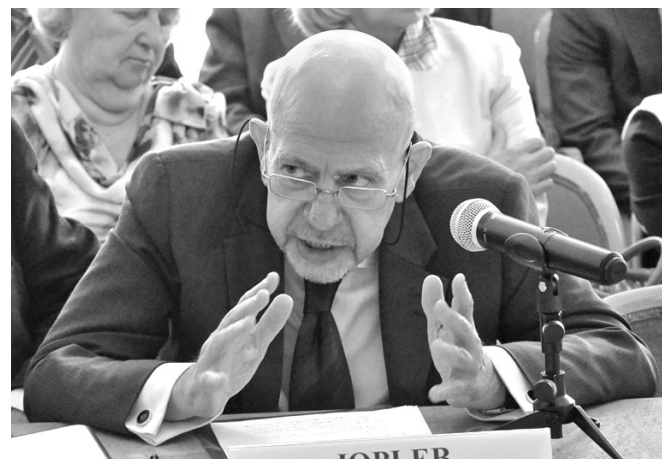
Конкурс впервые был объявлен в 2008 году с целью проведения независимой оценки качества экономического

образования в стране и содействия формированию в России современной системы подготовки кадров в сфере экономики и управления, соответствующей лучшим международным стандартам.

Конкурсный проект проходит в формате, который был апробирован впервые в прошлом году. Экспертный анализ, оценка и определение победителей осуществлялся по двум направлениям в соответствующих номинациях: «Лучшие кафедры» и «Лучшие образовательные программы».

В конкурсе в этом году приняли участие 94 кафедры и 19 образовательных программ. По результатам отбора оргкомитета конкурса и детальной экспертизы, которая проведена Экспертным советом ВЭО России, победителями признано 23 кафедры по 12 номинациям и 4 образовательные программы. Если смотреть географию, то на финишную прямую вышли кафедры и программы различных вузов из 15 субъектов Российской Федерации.

В этом году на очень высоком и профессиональном уровне был организован региональный этап конкурса в Санкт-Петербурге. Это заслуга его организатора Межрегиональной Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественной организации, лично президента организации Бодрунова Сергея Дмитриевича. Кроме того, в конкурсе в этом году приняли активное участие Вольное экономическое общество Московской области, Экономическое общество Республики Татарстан.





Жюри конкурса приняло решение включить в престижный справочник «Лучшие образовательные программы инновационной России 2015 года» образовательные программы, участвовавшие в конкурсе. Этот справочник имеет широкую известность и направляется во все образовательные организации, профильные министерства, ведомства и работодателям. Мы включаем образовательные программы в сборник в рамках соглашения между Вольным экономическим обществом России и Национальным центром общественно-профессиональной аккредитации.



С приветствиями к участникам конкурса выступили президент ВЭО России, президент Международного университета в Москве, советник мэра Москвы, академик РАН, доктор экономических наук, профессор Попов Гавриил Харитонович и председатель жюри конкурса, вице-президент ВЭО России, директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор Гринберг Руслан Семенович.

Торжественная церемония награждения началась с вручения высшей награды ВЭО России — серебряной медали Манюшису Альгирдасу Юозовичу, декану Высшей школы бизнеса и менеджмента Международного университета в Москве, председателю экспертного Совета ВЭО России, академику Международной Академии менеджмента, доктору экономических наук, профессору. Альгирдас Юозович награжден за многолетнюю и плодотворную работу в Вольном экономическом обществе России, большой вклад в его деятельность, за активное личное участие в реализации проектов и программ в области социально-экономического развития Российской Федерации, за эффективную научную и педагогическую деятельность по подготовке высококвалифицированных специалистов.

Кульминацией форума и итоговым мероприятием конкурсного проекта стала торжественная церемония награждения победителей Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «Экономика и управление — 2014». Награды победителям конкурса вручали Г.Х. Попов и Р.С. Гринберг.

Информация о Всероссийском конкурсе кафедр и образовательных программ «Экономика и управление — 2014» и победителях размещена в средствах массовой информации и на профильных web-ресурсах, а также направлена в Министерство образования науки РФ, Рособназдор, руководителям администраций субъектов Российской Федерации, региональные Министерства и департаменты образования и другие заинтересованные организации.



**ПОБЕДИТЕЛИ ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА КАФЕДР
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ – 2014»**

ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА КАФЕДР

в номинации «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет»

Ректор Овчинников Алексей Семенович, д. с.-х. н., профессор, член-корреспондент РАН, член-корреспондент РАЕ, академик МАЭП

Декан факультета Балашова Наталья Николаевна, д. э. н., профессор

Заведующая кафедрой Балашова Наталья Николаевна, д. э. н., профессор

Кафедра финансового учета

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Ректор Гафуров Ильшат Рафкатович, д. э. н., профессор
Директор института Багаутдинова Наиля Гумеровна, д. э. н., профессор

Заведующая кафедрой Куликова Лидия Ивановна, д. э. н., профессор

Кафедра экономического анализа и аудита

ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет»

Ректор Ендовицкий Дмитрий Александрович, д. э. н., профессор

Декан факультета Канапухин Павел Анатольевич, д. э. н., доцент

Заведующая кафедрой Коробейникова Лариса Сергеевна, к. э. н., доцент

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Ректор Максимцев Игорь Анатольевич, д. э. н., профессор

Декан факультета Шубаева Вероника Георгиевна, д. э. н., профессор

Заведующий кафедрой Осипов Михаил Алексеевич, д. э. н., профессор

в номинации «Внешнеэкономическая деятельность»

Кафедра «Экономическая теория и международные отношения»

ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет»

Ректор Гуляков Александр Дмитриевич, к. ю. н., доцент

Декан факультета Володин Виктор Михайлович, д. э. н., профессор

Заведующий кафедрой Васин Сергей Михайлович, д. э. н., профессор

в номинации «Государственное и муниципальное управление»

Кафедра менеджмента и государственного и муниципального управления

НОУ ВПО «Санкт-Петербургский университет управления и экономики»

Ректор Смешко Олег Григорьевич, д. э. н., доцент
Директор института Бургонов Олег Викторович, д. э. н., профессор

Заведующая кафедрой Ушакова Елена Викторовна, к. э. н.

в номинации «Логистика»

Кафедра Логистики и торговой политики

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Ректор Максимцев Игорь Анатольевич, д. э. н., профессор

Декан факультета Малевич Юлия Валерьевна, д. э. н., профессор

Заведующий кафедрой Щербаков Владимир Васильевич, д. э. н., профессор

в номинации «Макроэкономика, экономическая политика, государственное регулирование экономики»

Кафедра экономики

ФГОУ ВПО «Костромской государственный университет имени Н.А. Некрасова»

Ректор Наумов Александр Рудольфович, к. хим. н., доцент

Директор института Грабова Ольга Николаевна, д. э. н., профессор

Заведующий кафедрой Чекмарев Василий Владимирович, д. э. н., профессор

Кафедра политической экономии и мирового глобального хозяйства

ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»

Ректор Юрьев Владислав Михайлович, д. э. н., профессор, заслуженный деятель науки РФ

Директор института Карпунина Евгения Константиновна, д. э. н., профессор

Заведующий кафедрой Мамонтов Владимир Дмитриевич, д. э. н., профессор

в номинации «Менеджмент»

Кафедра инновационного менеджмента и предпринимательства

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Ректор Альбеков Адам Умарович, д. э. н., профессор
 Декан факультета Суржиков Михаил Андреевич,
 д. э. н., доцент

Заведующий кафедрой Джуха Владимир Михайлович,
 д. э. н., профессор

Кафедра экономики и менеджмента

ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Ректор Лазарев Геннадий Иннокентьевич, д. э. н., профессор

Заведующая кафедрой Терентьева Татьяна Валерьевна, д. э. н., доцент

Кафедра экономики и менеджмента

ННОУ ВПО «Институт Дружбы народов Кавказа»
 Ректор Ледович Татьяна Сергеевна, д. э. н., профессор
 Декан факультета Тебиев Борис Каз-Гиреевич, д. э. н., профессор

Заведующая кафедрой Крючкова Ирина Валериановна, к. э. н., доцент

Кафедра экономики, управления и бизнеса

ГОУ ВО Московской области «Московский государственный областной гуманитарный институт»

Ректор Юсупова Надия Геннадьевна, д. филол. н., доцент

Декан факультета Корнышева Ирэн Робертовна, к. филос. н., доцент

Заведующая кафедрой Каменских Надежда Алексеевна, к. э. н.

в номинации «Налоги и налогообложение»

Кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение»

ФГБОУ ВПО «Государственный университет — учебно-научно-производственный комплекс»

Ректор Пилипенко Ольга Васильевна, д. техн. н., профессор, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации

Декан факультета Васильева Марина Владимировна, д. э. н., доцент

Заведующая кафедрой Попова Людмила Владимировна, д. э. н., профессор

в номинации «Управление инновациями»

Кафедра «Управление организацией»

ГОУ ВПО Московский государственный областной университет

Ректор Хроменков Павел Николаевич, к. филол. н., профессор

Директор института Чистоходова Людмила Ивановна, к. э. н., д. пед. н., профессор

Декан факультета Жураховская Ирина Михайловна, к. э. н., профессор

Заведующая кафедрой Власова Татьяна Ивановна, к. э. н., профессор

Кафедра экономики и управления предприятиями
 ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Ректор Максимцев Игорь Анатольевич, д. э. н., профессор

Декан факультета Суслов Евгений Юрьевич, к.э.н., доцент

Заведующий кафедрой Карлик Александр Евсеевич, д. э. н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации

в номинации «Финансы, денежное обращение и кредит»

Кафедра финансов и денежного обращения

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Ректор Рудской Андрей Иванович, д. техн. н., профессор, член-корреспондент РАН

Директор института Левенцов Валерий Александрович, к. э. н., доцент

Заведующий кафедрой Родионов Дмитрий Григорьевич, д. э. н., профессор

в номинации «Экономика и управление производством»

Кафедра промышленного менеджмента

ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Ректор Черникова Алевтина Анатольевна, д. э. н., профессор

Директор института Роменец Владимир Андреевич, д.т.н., профессор

Заведующий кафедрой Костюхин Юрий Юрьевич, к. э. н., доцент, профессор

Кафедра «Экономика и организация производства»

ФГБОУ ВПО «Казанский государственный энергетический университет»

Ректор Абдуллазянов Эдвард Юнусович, к. техн. н., доцент

Директор института Смирнов Юрий Николаевич, к. ф-м. н., доцент

Заведующая кафедрой Ахметова Ирина Гареевна, к. техн. н., доцент

в номинации «Экономика и управление предпринимательской деятельностью»

Кафедра экономики предпринимательства

Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Ректор Леонов Геннадий Валентинович, д. тех. н., профессор

Декан факультета Миляева Лариса Григорьевна, д. э. н. профессор

Заведующая кафедрой Миляева Лариса Григорьевна, д. э. н., профессор

в номинации «Экономическая теория»**Кафедра экономической теории**

ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Ректор Черникова Алевтина Анатольевна, д. э. н., профессор

Директор института Роменец Владимир Андреевич, д. техн. н., профессор

Заведующая кафедрой Лещинская Александра Фёдоровна, д. э. н., доцент

Кафедра «Экономическая теория»

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ректор Эскиндаров Михаил Абдурахманович, д. э. н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации

Заведующий кафедрой Нуреев Рустем Махмутович, д. э. н., профессор, заслуженный работник Высшей школы РФ

Кафедра «Экономическая теория»

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет»

Ректор Исмаилов Тагир Абдурашидович, д. техн. н., профессор

Декан факультета Рабаданов Аммакади Рабаданович, д. э. н., доцент

Заведующая кафедрой Исмаилова Шани Тагировна, д. э. н., профессор

**ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ**

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление», профиль «Государственная и муниципальная служба»

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Ректор Левитская Алина Афакоевна, к. филол. н., доцент

Директор института Ушвицкий Лев Исакович, д. э. н., профессор

Кафедра государственного и муниципального управления

Заведующая кафедрой Калюгина Светлана Николаевна, д. э. н., доцент

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 27.04.05 «Инноватика», профиль «Управление инновационными процессами»

ФГБОУ ВПО «Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова»

Ректор Передерий Владимир Григорьевич, д. техн. н., профессор

Декан факультета Колбачев Евгений Борисович, д. э. н., профессор

Кафедра «Производственный и инновационный менеджмент»

Заведующий кафедрой Колбачев Евгений Борисович, д. э. н., профессор

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 38.04.01 «Экономика», профиль «Финансовый аналитик: инвестиции, кредитоспособность, риски»

ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет»

Ректор Ендовицкий Дмитрий Александрович, д. э. н., профессор

Декан факультета Канапухин Павел Анатольевич, д. э. н., доцент

Кафедра экономического анализа и аудита
Заведующая кафедрой Коробейникова Лариса Сергеевна, к. э. н., доцент

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 38.04.02 «Менеджмент», профиль «Инновационный менеджмент»

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Ректор Максимцев Игорь Анатольевич, д. э. н., профессор

Директор института Тумарова Татьяна Гельцевна, к. э. н., профессор

Кафедра экономики и управления предприятиями
Заведующий кафедрой Карлик Александр Евсеевич, д. э. н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАГРАДЫ КОНКУРСА

Диплом за весомый вклад в развитие инновационных образовательных программ в области экономики и управления и эффективное руководство деятельностью по подготовке высококвалифицированных специалистов

Максимцев Игорь Анатольевич,

ректор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», д. э. н., профессор

Ендовицкий Дмитрий Александрович,

ректор ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет», д. э. н., профессор

Юрьев Владислав Михайлович,

ректор ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина», заслуженный деятель науки РФ, д. э. н., профессор

Диплом за особые достижения в области экономического образования

Карлик Александр Евсеевич,

заведующий кафедрой экономики и управления предприятиями

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», заслуженный деятель науки РФ, д. э. н., профессор

Попова Людмила Владимировна,

заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение»

ФГБОУ ВПО «Государственный университет — учебно-научно-производственный комплекс», д. э. н., профессор

Диплом за стабильные высокие результаты деятельности

Кафедра экономической теории

ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Ректор Черникова Алевтина Анатольевна, д. э. н., профессор

Директор института Роменец Владимир Андреевич, д. техн. н., профессор

Заведующая кафедрой Лещинская Александра Фёдоровна, д. э. н., доцент

Кафедра промышленного менеджмента

ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Ректор Черникова Алевтина Анатольевна, д. э. н., профессор

Директор института Роменец Владимир Андреевич, д. т. н., профессор

Заведующий кафедрой Костюхин Юрий Юрьевич, к. э. н., доцент, профессор

Кафедра экономики предпринимательства

Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Ректор Леонов Геннадий Валентинович, д. тех. н., профессор

Декан факультета Миляева Лариса Григорьевна, д. э. н. профессор

Заведующая кафедрой Миляева Лариса Григорьевна, д. э. н., профессор

Кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение»

ФГБОУ ВПО «Государственный университет — учебно-научно-производственный комплекс»

Ректор Пилипенко Ольга Васильевна, д. техн. н., профессор, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации

Декан факультета Васильева Марина Владимировна, д. э. н., доцент

Заведующая кафедрой Попова Людмила Владимировна, д. э. н., профессор

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАГРАДЫ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА»

Диплом за высокое качество организации образовательного процесса и активную научную деятельность

Кафедра финансового учета

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

Диплом за практико-ориентированный подход к обучению студентов и высокую публикационную активность

Кафедра экономического анализа и аудита

ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет».

Диплом за успешное привлечение студентов к научной работе, ориентированность на региональную проблематику и тесную связь с реальной экономикой

Кафедра менеджмента и государственного и муниципального управления

НОУ ВПО «Санкт-Петербургский университет управления и экономики».

Диплом за разработку деловых игр на основе имитационного моделирования и проведение большого объема научно-исследовательских работ

Кафедра экономики и управления предприятиями

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

Диплом за активное использование современных методов в обучении и отличное качество подготовки научно-педагогических кадров высшей квалификации

Кафедра экономики

ФГОУ ВПО «Костромской государственной университет имени Н.А. Некрасова».

СПРАВОЧНИК

«Лучшие образовательные программы инновационной России — 2015»

По решению жюри конкурса и в соответствии с соглашением между Вольным экономическим обществом России и Национальным центром общественно-профессиональной аккредитации (от 21 марта 2013 года) в справочник «Лучшие образовательные программы инновационной

России — 2015» будут включены образовательные программы следующих победителей конкурса:

- 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление», профиль «Государственная и муниципальная служба» ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
- 27.04.05 «Инноватика», профиль «Управление инновационными процессами»
- ФГБОУ ВПО «Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова»
- 38.04.01 «Экономика», профиль «Финансовый аналитик: инвестиции, кредитоспособность, риски» ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет»

- 38.04.02 «Менеджмент», профиль «Инновационный менеджмент» ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Справочник «Лучшие образовательные программы инновационной России» — это выборка лучших образовательных программ, реализуемых высшими учебными заведениями России. Справочник — результат уникального проекта «Лучшие программы инновационной России», организаторами которого выступили журнал «Аккредитация в образовании», Национальный центр общественно-профессиональной аккредитации (Нацаккредцентр) и Гильдия экспертов профессионального образования.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая ЖИЗНЬ

Возрождение
издания 1914 года

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в РИНЦ.

www.flife-online.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

ПОДПИСКА НА ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ ГАЗЕТЫ «ЭКОНОМИКА И ЖИЗНЬ»



10 428 руб.* (за год)

5790 руб.* (за полугодие)

1287 руб.* (за месяц)

Вы можете оформить подписку самостоятельно на сайте www.eg-online.ru/subscribe/ или обратиться в отдел подписки по тел. (499) 152-86-90, e-mail: sale@eg-online.ru

* Специальная цена для постоянных подписчиков (с учетом НДС 18%).

Подписчики электронной версии получают доступ и к новым номерам газеты, и к архиву с 2005 г. На сайте есть удобная навигация по номерам газеты и поиск, позволяющий быстро найти нормативные акты, статьи и консультации