

Финансовая возрождение

Периодическое научно-практическое издание

№ 1, 2018 г.

издания 1914 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» —

это периодическое научнопрактическое 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.,

главный редактор, д.э.н., профессор, Российский университет кооперации

Каменева Е.А.,

шеф-редактор, д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,

д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, президент АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования» (председатель)

Амутинов А.М.,

д.э.н., профессор, заслуженный экономист РФ

Бариленко В.И.,

д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

Богатырёва В.В.,

д.э.н., профессор, Витебский государственный университет им. П.М. Машерова, Республика Беларусь

Бурмистрова Л.М.,

к.э.н., доцент, Российский университет дружбы народов

Козенкова Т.А.,

д.э.н., профессор, заслуженный экономист РФ, генеральный директор ЗАО ИД «Экономическая газета»

Колчин С.П.,

д.э.н., профессор, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Мельник М.В.,

д.э.н., профессор Финансовый университет при Правительстве РФ

Морыженков В.А.,

д.э.н., профессор, научный руководитель Международной бизнес-школы Executive MBA LWB

Сокольникова О.Б.,

к.э.н., доцент, Российская таможенная академия

Тетерятников К.С.,

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

Усенко Л.Н.,

д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Чванов Р.А.,

д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Шаховская Л.С.,

д.э.н., профессор, Волгоградский государственный технический университет









Содержание 1-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2018 г.

ЭКОНОМИКА	1.0. маслин, И.Б. Боротникова
Э.С. Акупиян, Р.В. Капинос4	Актуальные проблемы устойчивого финансового роста российских нефтегазовых компаний
Региональные аспекты инвестиционной ривлекательности предприятий вграрной сферы	БАНКИ
3.А. Бунько	Д.А. Степанов
Летодология налогообложения пичных доходов	Новое и традиционные банковские и финансовые услуги, предоставляемые ИТ-компаниями
Л.Н. Гюнтер, М.Д. Давыдова, И.А. Коденко14	M.E. Kocos
Свопросу об обязательном подтверждении соответствия при ввозе товаров на таможенную территорию Евразийского	Транснациональные банки и их роль в условиях мировой финансовой глобализации
кономического союза	ФИНАНСОВЫЙ
І.В. Сергиенко	МЕНЕДЖМЕНТ
Социально-экономическая генотипическая труктура процесса производительного практического познания	В.В. Мороз, А.И. Гречина
І.А. Сетченкова, И.С. Сызоненко, Н.К. Осадчий25	Анализ методик расчета налоговой нагрузки, особенности их практического применения
Іроблемы и перспективы развития µифровых стартапов в современной	Н.И. Морозко 6
кономике России	Формирование модели финансового регулирования в управлении финансами организаций
А.С. Шальнева, С.Р. Джагинян	
Офшорные зоны, их место и роль в мировой и национальной экономике	И.В. Воротникова, В.Г. Бондяшова
	контроля
3.П. Чижик	С.С. Дзусова
Анализ динамики и корреляционной ависимости финансовых вложений ризических лиц от величины и динамики роходов в России	О некоторых аспектах финансирования некоммерческих организаций: отечественный и зарубежный опыт





(4)
T

Т.В. Абалакина	З О.В. Хмыз
Формирование механизма антикризисного управления в условиях вероятного банкротства российских компаний	Концептуальные основы финансового структурирования
Н.В. Скороход	В.В. Шмелев 104 Цифровизация как одно из противоречивых направлений развития мировой валютнофинансовой системы
ФИНАНСЫ	— ИСТОРИЯ Накануне 100-летия. Газете
К.С. Тетерятников, Т.А. Козенкова	"Available to Medall "
Финансирование программ территориального развития за рубежом	ЦИТАТЫ
Т.Н. Новоселова	8 Александр III. России отдаю всю мою жизнь 110
Муниципальные финансы: подходы к определению	СОБЫТИЯ
С.А. Алексеева	1 XXI Российский конкурс
Основные направления валютно-финансового сотрудничества РФ	«Менеджер года – 2017»112
Е.И. Куликова	Конференция «Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса
Развитие российского фондового рынка под воздействием изменений в финансовом регулировании	и возможные интерпретации» 113

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

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

(

www.a-mba.ru



Региональные аспекты инвестиционной привлекательности предприятий аграрной сферы

О.С. Акупиян,

к.э.н., доцент, Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина,

Р.В. Капинос,

к.э.н., доцент, Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина

Аннотация: рассмотрены понятие и факторы, формирующие инвестиционный климат в сельском хозяйстве, отражена стратегия и пути повышения уровня инвестиционной привлекательности предприятий аграрной сферы.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, аграрный сектор, сельское хозяйство.

Regional aspects of investment attractiveness of enterprises of agrarian sphere

O.S. Akupiyan,

Ph. D., Associate Professor, Belgorod State Agrarian University named after V. Gorin,

R.V. Kapinos,

Ph. D., Associate Professor, Belgorod State Agrarian University named after V. Gorin

Abstract: the concept and the factors forming investment climate in agriculture are considered, strategy and ways of increase of level of investment attractiveness of the enterprises of the agrarian sphere are reflected.

Keywords: investments, investment activity, investment attractiveness, agricultural sector, agriculture.

Основным приоритетом развития и подъёма отечественного сельскохозяйственного производства является техническое и технологическое перевооружение отрасли, требующее значительных финансовых затрат. Вопросам инвестиционной активности в сфере сельского хозяйства во все времена и периоды развития экономики уделялось значительное влияние, а привлечение инвестиций является одной из важнейших задач, без решения которой невозможно оздоровление аграрного сектора.

Готовность инвесторов к вложению капитала в сельское хозяйство зависит, прежде всего, от инвестиционного климата в значительной степени влияющего на результаты инвестиционного процесса. Следовательно, особую актуальность в современных условиях приобретают «вопросы улучшения инвестиционного климата в аграрном секторе, поскольку без их решения невозможно преодоление кризисных явлений, сложившихся в отрасли и обеспечение финансовой стабильности путем наращивания и расширения действующего производства» [7]. Решение данной проблемы в значительной мере связано с обоснованием правильного понимания понятия инвестиционной привлекательности и построения его рационального организационно-экономического

механизма, как предприятий аграрной сферы, так и аграрного сектора в целом в условиях экономической и финансовой нестабильности.

Исследования проблем инвестиционной деятельности и привлекательности предприятий, в том числе и сельскохозяйственных, нашли отражение в научных трудах ученых, среди которых: И. Бланк, В. Беломестнов, В. Бочаров, Т. Бурцева, Д. Ендовицкий, В. Леонтьев, Н. Радковская, Т. Теплова [1] и др.

Тем не менее, в исследованиях большинства ученых раскрываются преимущественно теоретические основы финансовых инвестиций, а также методика выбора и обоснования инвестиционных проектов без отражения региональной специфики повышения инвестиционной привлекательности предприятий, специализирующихся на производстве и переработке сельскохозяйственной продукции.

На современном этапе реформирования социальноэкономических отношений в РФ одним из приоритетных условий устойчивого функционирования регионов является «полное использование всех факторов развития экономики территорий, включая инвестиционный процесс в сфере АПК» [2]. Причем особая роль должна «принадлежать развитию механизма повышения





ной реструктуризации» [2].

инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных формирований. При этом под инвестиционной привлекательностью следует понимать наличие таких характеристик объекта инвестирования, которые способствуют его непрерывному обновлению и прогрессив-

Активизация инвестиционного процесса в регионе, а именно в аграрном производстве, может существенно повысить общую конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий, в определенной степени сбалансировать спрос и предложения на продовольственном рынке и рынке труда, способствовать общей положительной динамике уровня жизни сельского населения. Инвестиционный процесс является, безусловно, одним из вариантов реанимации отрасли производства сельскохозяйственной продукции. По сути, инвестирование в экономику обеспечивает увеличение объемов производства, рост национального дохода, развитие и здоровую экономическую конкуренцию отраслей и предприятий [3].

Развитие и активизация инвестиционной деятельности в регионе в целом, и в сельском хозяйстве в частности зависит от инвестиционной привлекательности объекта инвестирования. Основными условиями вложений инвестиций, как в регион, так и в сельское хозяйство является наличие благоприятного инвестиционного климата, под которым следует понимать «совокупность социально-экономических, финансовых, организационно-правовых и других факторов, формирующих ряд конкурентных преимуществ при выборе инвесторами территории реализации своих проектов, а также обеспечение государством благоприятных условий для оживления инвестиционного процесса» [8]. В современных условиях развития экономики это можно считать одним из важнейших показателей эффективности деятельности региональных органов власти.

Факторы, формирующие инвестиционный климат в сельском хозяйстве на региональном уровне представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Факторы, формирующие инвестиционный климат в сельском хозяйстве на региональном уровне

Инвестиционный климат формирует уровень инвестиционной привлекательности региона или отрасли, который в свою очередь отражает ситуацию в отношении активизации инвестиционной деятельности. Оценка инвестиционной привлекательности региона учитывает большую группу факторов, среди которых:

- уровень экономического развития региона;
- уровень развития инвестиционной инфраструктуры региона:
- демографическая характеристика;
- уровень развития рыночных отношений и коммерческой инфраструктуры региона;
- качество рабочей силы;
- уровень экологических и других рисков.

Кроме того, инвестиционная привлекательность региона может проявляться, в том числе и в приближенности к государственной границе, что в свою очередь предопределяет региональные различия в их инвестиционном климате.

Уровень инвестиционной привлекательности региона в значительной степени формирует уровень инвестиционной привлекательности отрасли и отдельного сельскохозяйственного предприятия, однако значительная часть этой привлекательности зависит непосредственно и от самого предприятия. В частности, уровень инвестиционной привлекательности отрасли, в целом и сельского хозяйства в частности, для инвесторов определяется следующими факторами: размер рынка и темпы роста его потенциала, цикличность спроса, эластичность цен, состояние конкуренции отраслевого рынка, интенсивность конкуренции, степень специализации конкурентов, доступ к сырьевым ресурсам, защищенность со стороны государства, взаимоотношения с поставщиками, уровень технических новаций в отрасли, сложность производства и т.п.

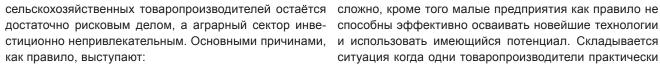
Непосредственно на уровне предприятия инвестиционную привлекательность определяют следующие факторы: техническая база предприятия, эффективность деятельности, платежеспособность, место предприятия в отрасли, на рынке, уровень менеджмента, уровень квалификации работников и персонала, структура затрат на производство.

То есть, оценка инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного предприятия предусматривает осуществление всестороннего финансового анализа его деятельности, при котором нужно учитывать следующие показатели: норму доходности капитала, рентабельность основной деятельности и активов, коэффициенты: текущей ликвидности, автономии, абсолютной ликвидности, финансовой устойчивости.

При этом, говоря об инвестиционной привлекательности, следует отметить, что, несмотря на то, что её принято рассматривать на уровне страны, отрасли, региона и отдельного предприятия, все эти компоненты, безусловно, взаимосвязаны между собой. Так, для стратегического инвестора не будут достаточно убедительными аргументы инвестирования средств в прибыльный проект, если данная отрасль в масштабах страны находится в критическом состоянии. Аналогично, несмотря на финансовую выгоду инвестиционного проекта, риск политической и экономической нестабильности в государстве или регионе сведет к нулю любые попытки привлечь инвестора.

К сожалению, в современных условиях развития экономики, инвестирование и кредитование





- сезонные особенности сельскохозяйственного производства и зависимость от природно-климатических условий:
- отсутствие у заемщиков ликвидного обеспечения кредитов;
- проблемы связанные с реализацией продукции, а также неплатежи и задержка поступления выручки;
- повышенная неустойчивость финансового состояния аграрных предприятий;
- несоответствие потребностей сельскохозяйственных предприятий в кредитных ресурсах и желаний и возможностей банковских учреждений и инвесторов [9].

Кроме того, стоит заметить, что основными источниками финансирования инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных предприятий являются их собственные средства, так как вложения внешних инвесторов, в том числе иностранных, занимают незначительный удельный вес вследствие низкой нормы прибыли, низкого уровня технологической оснащенности предприятий, медленного оборота средств, высокой степени риска. Сокращение собственных инвестиций сельскохозяйственных предприятий происходит вследствие ухудшения их финансового состояния, ухудшения условий получения кредитов, высокой процентной ставки за кредит.

Исследование проблем оживления инвестиционной активности и эффективности управления инвестиционной привлекательностью выявило объективную необходимость выработки новых подходов к инвестированию, соответствующих рыночным условиям, для регионов, где сельскохозяйственное производство занимает высокий удельный вес в общем производстве валовой продукции. Данная тенденция обусловлена, прежде всего, тем, что инвестиционные отношения в аграрном секторе не всегда соответствуют условиям рынка в виду недостаточно отработанного механизма инвестирования, отсутствия государственной поддержки на должном уровне, а деятельность аграрных компаний в большинстве регионов убыточна и непривлекательна для инвесторов.

С целью активизации инвестиционной деятельности и роста инвестиционной привлекательности сельхозтоваропроизводителей, необходимо прежде всего активизировать обеспечение на государственном уровне формирования благоприятной, экономически эквивалентной рыночной среды, способствующих росту инвестиций. В свою очередь решение предыдущей проблемы даст возможность субъектам хозяйствования расширять инвестиционные возможности с целью обновления основного капитала и его наращивания за счет собственных и привлеченных средств, а также иностранного капитала.

В настоящее время в большинстве российских регионов в сельском хозяйстве складываются условия, когда фермерам и другим мелким производителям конкурировать с крупнотоварными предприятиями довольно

сложно, кроме того малые предприятия как правило не способны эффективно осваивать новейшие технологии и использовать имеющийся потенциал. Складывается ситуация когда одни товаропроизводители практически не в состоянии работать и развиваться без собственного капитала, а другие имеют сформированную собственную и мощную финансовую базу, то есть происходит разделение производства и капитала. Все это наталкивает на то, что важным условием решения актуальных проблем, которые сложились в сельском хозяйстве на сегодняшний день, является организация эффективного агропромышленного производства, которая в условиях рыночной экономики не возможна без объединения финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов участников производственного процесса.

Кроме того, практика показала, что эффективного развития сельскохозяйственных товаропроизводителей и роста инвестиционной привлекательности отрасли, можно добиться за счет формирования интегрированных структур, объединяющих весь цикл — от производства сельскохозяйственного сырья до сбыта конечного продукта. Такие формирования способны «оперативно реагировать на изменения ситуации на рынке, стремиться к снижению производственных издержек, аккумулировать и привлекать дополнительные средства для развития производства» [4]. При этом формируется система, основанная не на административных принципах, а на экономической заинтересованности всех участников в конечных результатах.

Следует отметить, что замкнутый цикл производственного процесса в таких видах сельскохозяйственных предприятий способствует сокращению риска за счет диверсификации производства, связанного с сезонными особенностями аграрной сферы. Как следствие, уменьшаются трудности, связанные с реализацией продукции, поскольку такие предприятия в основном имеют собственную сеть сбыта или у них налажены устойчивые договорные отношения с торговыми структурами.

Создание интегрированных формирований способно обеспечить относительно равные экономические условия участникам процесса за счет упорядочения экономических отношений между сельскохозяйственными, перерабатывающими, обслуживающими и другими предприятиями-участниками кооперации, а также создание единой системы управления, которая исключит проявление монополизма отдельных хозяйствующих субъектов и обеспечит равные экономические интересы при производстве и реализации конечной продукции [5].

Практика показала, что интегрированные формирования, в отличие от раздробленных участников агропромышленного рынка, эффективнее проводят работу по привлечению инвестиций на развитие сельскохозяйственного производства.

Кроме того, для эффективного функционирования, интегрированные формирования налаживают работу с информационно-консультационными (совещательными) службами. Консультационное обслуживание в любой форме является очень важным звеном, которое объединяет науку и практику и имеет основной целью



доведения научных разработок в виде доступной информации до конкретных ее потребителей. Основными формами взаимодействия информационно-консультационных (консультационных) служб с сельскохозяйственными товаропроизводителями выступают [6]:

- помощь в подготовке инвестиционных программ;
- составление бизнес-планов и экономического развития предприятий;
- оценка бизнес-проектов;
- разработка рекомендаций по внедрению новейших технологий:
- прямой контакт специалистов службы с товаропроизводителями на его объектах;
- передача информации на запрос;
- организация и проведение обучения по запланированным темам;
- использование радио, телевидения, видеопродукции пропаганды инноваций и передового опыта;
- системный и финансовый анализ хозяйственной деятельности;
- рекомендации по ведению бухгалтерского и налогового учета;

- помощь при выборе банковского учреждения, лизинговой, страховой компании, других финансово-кредитных структур и заключение договоров;
- организация стажировки и повышения квалификации работников предприятий;
- организация выставок, аукционов, ярмарок.

Эффект от формирования и развития интегрированных формирований и информационно-консультационных служб их взаимосвязи можно наблюдать на рис. 2.

Инвестирование является одним из наиболее важных аспектов деятельности любой коммерческой организации, динамично развивающейся, а инвестиционная привлекательность — это важнейший показатель предприятий и отрасли в целом, характеризующий способность привлечения финансовых ресурсов с целью дальнейшего развития. Вместе с тем, состояние сельского хозяйства России свидетельствует, что большинство инвесторов не желают вкладывать свой капитал в данную отрасль. Поэтому разработка стратегии и путей повышения уровня инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий на основе интеграции сельскохозяйственных формирований и их взаимодействия

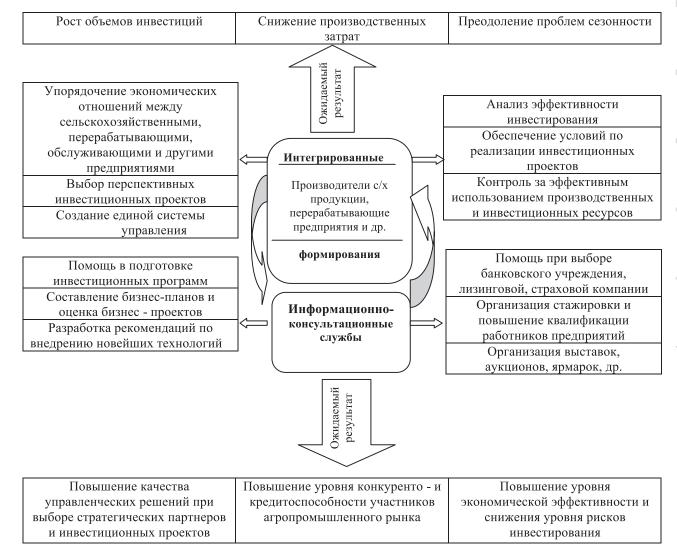


Рис. 2. Схема повышения инвестиционной привлекательности через взаимодействие интегрированных формирований и информационно-консультационных служб

№ 1



с консалтинговыми службами обеспечит рост долгосроч- аграрной отрасли России// Л.А. Молчанова, Ж.И. Голубина, ных инвестиций и новых технологий в сельское хозяйство, значительно улучшит привлекательность того или иного региона для потенциального инвестора.

Библиографический список:

- 1. Бендерук Т.Г. О необходимости стимулирования и регулирования регионального агропродовольственного рынка / Т.Г. Бендерук // Путеводитель предпринимателя. — 2012. — №13. — С. 33–39. 2. Здоровец Ю.И. Влияние ресурсного потенциала региона на результаты деятельности интегрированных структур / Ю.И. Здоровец, О.В. Гончаренко // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы IX международной научно-практической конференции. — 2015. — C. 70-73.
- 3. Кириллова Е.Ю. Инвестиционная деятельность в агропромышленном комплексе России / Е.Ю. Кириллова // Вестник Томского государственного университета. — 2007 — №304. — C. 160-162.
- 4. Марченко С.В. Экономика предприятий и организаций / С.В. Марченко, В.В. Погосян, Ж.И. Голубина, Л.А. Молчанова, В.Ю. Бешкорева, В.П. Юрина // Монография: Изд-во ООО «Рекламно-информационное агентство на КМВ» (Пятигорск). — 2017. — 191 c.
- 5. Молчанова Л.А. Современное состояние и перспективы развития АПК Ставропольского края в условиях общего состояния ский ГАУ. — 2015. — С. 204.

- Т.Г. Бендерук // Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. — 2017. — Издательство: Федеральный центр науки и образования «Эвенсис». — С. 17-19.
- 6. Молчанова Л.А., Гюнтер И.Н. Интеграция капитала: становление и развитие финансово-промышленных групп / Л.А. Молчанова, И.Н. Гюнтер // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. — №2. — С. 68-75.
- 7. Молчанова Л.А., Бендерук Т.Г. Факторы роста инвестиционной привлекательности регионов в контексте устойчивого развития экономики государства/ Л.А. Молчанова, Т.Г. Бендерук // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — №11 (58). — С. 1452-1456.
- 8. Пак 3. Ч. Особенности развития сельских территорий в условиях Белгородской области/З.Ч. Пак, Ю.А. Китаёв, Д.П. Кравченко // В сборнике: Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации экономики. Материалы международной научно-практической конференции. Составители сборника: Е.В. Закшевская, В.П. Рябов. — 2015. — С. 365-368.
- 9. Човган Н.И. Управление финансовыми потоками в агропромышленных интегрированных структурах/ Н.И. Човган, С.И. Осташов // Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий Материалы XIX Международной научно-производственной конференции. ФГБОУ ВО Белгород-



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
- допечатная 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@à-mba.ru





Методология налогообложения личных доходов

В.А. Бунько,

к.э.н., доцент кафедры сервиса и экономики, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, филиал в г. Пскове

Аннотация: практика налогообложения доходов граждан идет путем проб и ошибок. Налоговая реформа 2001 г. сопровождалась потерей доходов бюджета. В последующие годы растет напряженность налога, хотя действует пропорциональная ставка. В статье разработана система принципов налогообложения доходов граждан в современных условиях и показаны пути их реализации. В частности, разработан порядок перехода к прогрессивной шкале налогообложения при сохранении сложившегося уровня налогообложения.

Ключевые слова: доходы, распределение, налог, эффективность, ставки.

Personal income taxation methodology

V.A. Bunko,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Economics and Service chair, St. Petersburg State University of Economics and Service, Pskov Branch

Abstract: the practice of individual income taxation goes through trial and error. The tax reform of 2001 was accompanied by a loss of budget revenues. In subsequent years the tax strains is growing, although a proportional rate is in effect. The article describes the system of individual income taxation principles in modern conditions and shows the ways of their implementation. In particular, the procedure for transition to progressive taxation is developed, while maintaining the existing level of taxation.

Keywords: income, distribution, tax, efficiency, rates.

Истоки проблемы: коллизия напряженности и эффективности налогообложения

Валовые налоговые поступления (ВНП) налога на доходы физических лиц в бюджет стабильно растут, НДФЛ относится к числу основных налогов в Российской Федерации. Однако значение коэффициента эффективности модели налогообложения (отношение доли налога в ВРД, в процентах, к основной налоговой ставке) носит неустойчивый характер.

В условиях постоянства основной налоговой ставки рост коэффициента бюджетной эффективности налога можно объяснитьужесточением порядка исчисления налоговой базы и налогового обязательства. Так, в 2011 г. был отменен стандартный налоговый вычетдля маломимущих 400 руб. в месяц. Такие меры и приводят к росту напряженности налогообложения. Наш тезис состоит в том, что действующая модель налогообложения не

является эффективной, научно обоснованной и требует своего пересмотра. Необходимо сформировать, используя накопленный опыт, принципы налогообложения личных доходов, оценить степень их использования в России и предложить меры к обновлению.

Основные принципы налогообложения личных доходов

Формулируя принципы налогообложения личных доходов, необходимо включить общеизвестные принципы, а также учитывающие специфику объекта налогообложения. Если исходить из принципа всеобщности налогообложения, то следует выдвинуть требование включения в орбиту налогообложения основных видов доходов. С фискальной тоски зрения это, видимо, главное направление реформы налогообложения доходов. Резервы здесь хранят теневая экономика, офшоры, сокрытие объектов

Коэффициент общей эффективности НДФЛ в 2004-2016 гг.

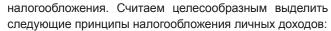
Таблица 1

Наименование показателей	2004	2005	2006	2008	2009	2010	2015	2016
1.ВНП в бюджет, млрд руб.	574	707	930	1666	1664	1790	2807,8	2770,3
2.ВРД, трлн руб.	16,6	21,0	26,1	40,0	37,4	43,3	78,3	83,3
3.Доля НДФЛ в ВРД, %	3,45	3,36	3,56	4,17	4,44	4,13	3,6	3,32
4.Кэффициент общей эффективности (стр. 3/13%), %	26,5	25,8	36,5	32,1	34,1	31,8	27,7	25,5

Источник: Росстат, расчеты автора.







- 1) Открытый перечень видов доходов, включаемых в состав налогооблагаемых.
- 2) Контроль объектов, формирующих налогооблагаемыедоходы.
- 3) Разнообразие моделей налогообложения, учитывающих специфику (природу) видов доходов и налоговую культуру.
- 4) Дифференциация налоговых ставок, их адекватность распределению населения на группы по уровню доходов.
- 5) Сбалансированность роста ВВП, ВНП в бюджет и видов доходов.
- 6) Непротиворечивость системы налоговых вычетов с системой социальных выплат из бюджета.
- 7) Наличие вариантов выбора налогоплательщиком форм платежа (индивидуально, или семьей и т.д.).

Принято считать, что налоги идут вслед за экономикой, при этом налоговый механизм не должен препятствовать развитию налогового потенциала. С точки зрения подоходного налога важен ускоренный рост доходов. Поэтому ясно, что доходы должны опережать рост самого подоходного налога. При этом особенно быстрыми темпами должны расти доходы от предпринимательской деятельности, символизирующие благополучие свободной экономики. Рост ВВП зависит от многих факторов, данный показатель замыкает цепочку. Сопоставим рекомендуемые и фактические показатели в их динамике за ряд лет (табл. 2).

Фактическое соотношение показателей в их динамике не соответствует теоретическому, можно ли признать, в этом случае, рост фискальной эффективности налога обоснованным? Насколько удачной была реформа модели налогообложения, осуществленная в 2001 году? Можно предположить, что, в условиях роста напряженности налога новая модель налогообложения оказалась эффективной за счет нерационального использования налогового потенциала. Рассмотрим динамику данного и других взаимосвязанных показателей на рубеже 2000-х гг.

Снижение эффективной ставки налога в начале 2000-х гг.

Статистические данные показывают, что в 2001 г. «кардинальных» изменений не произошло, доля НДФЛ

в доходах бюджета за ряд лет практически не меняется, точнее, меняется, но в своем узком коридоре. Поступление НДФЛ в 2001 г. относительно 2000 г. составили 146,3 %, это высокий рост, но это мало что доказывает, потому что такой рост был и в другие годы. Подоходный налог в 2000 г. превысил уровень прошлого года в полтора раза, в 1999 г. названное отношение относительно предыдущего года составило 163,6 %. Таким образом, проблему можно сформулировать так: в 2001 г. были отменены прогрессивные налоговые ставки личного подоходного налога, однако снижения поступления налоговых доходов не произошло. Какие факторы объясняют это явление?

Можно выдвинуть, исходя из бытующих мнений, ряд объясняющих гипотез.

Одна из них связана с сокращением теневой экономики и «выплат в конвертах». Однако вывод доходов из тени – цель совершенно не налоговая, считают многие экономисты. Работодатель занижает расходы на оплату труда, чтобы увеличить прибыль, пишет И.В. Горский. Поэтому государству следует вести борьбу с бедностью как социальным явлением [2, с. 37]. Снижение налоговых ставок как метод налоговой политики построен на идеях экономики предложения, не подтвержденной практикой [1]. Более того, как показывают специальные исследования, даже при весьма значительных масштабах снижения налогов сократить теневую экономику не удается [5]. Дело в том, что уход от налогов является следствием таких факторов: политических, экономических, психологических и исторических. Какую же причину уничтожает снижение налогов? На кратковременных интервалах - экономическую, но продолжают действовать другие факторы. Поэтому проблема уклонения от налогообложения требует комплексного подхода.

Можно предположить, что те налогоплательщики, которые не платили налоги по прогрессивным налогам, решили уплачивать налог по ставке 13%, что компенсировало потери, связанные со снижением налоговых ставок. Это возможно, но маловероятно как распространенное явление. 13% — абстрактная величина, тогда как 13 млн руб. даже для обладателя 100 млн руб. составляют приличную сумму. При больших доходах тяжесть налогообложения связывается не столько с величиной ставки, сколько, на наш взгляд, с самой суммой платежа.

Таблица 2 Контроль налогового потенциала НДФЛ в 2000 — 2015 гг. (млрд руб.)

	•		•				,	
Наименование пока- зателей	Теоретиче- ский ранг	2000	2005 к 2000, разы	Фактиче- ский ранг	2010 к 2005, разы	Фактиче- ский ранг	2015 к 2010, разы	Фактиче- ский ранг
Доходы от предпри- нимательской деятель- ности	1	612	2,6	4	1,8	4	1,48	4
Заработная плата	2	2502	3,5	2	2,4	2	1,7	2
ВНП в бюджет НДФЛ	3	175	4,0	1	2,5	1	1,51	3
ВВП в розничных ценах	4	7306	3,0	3	2,1	3	1,8	1

Источник: составлено автором.



Третье предположение связано с тем, что снижение налоговых ставок всегда ведет к оживлению в экономике и росту налоговых доходов бюджета; снижение ставок личного подоходного налога ведет к росту стимулов к труду, следовательно, к росту производительности труда и росту поступлений данного налога в доходы бюджета. Действительно, оживление экономики, экономический рост всегда сопровождаются ростом различных экономических показателей, включая реальную заработную плату. Экономика после девальвации рубля успешно выходила из кризиса 1999 г. Среднемесячная начисленная заработная плата занятых в экономике уверенно растет год от года, составляя: в 2000 г. – 2223,4 руб.; в 2001 г. – 3240,4 руб., в 2002 г. - 4360,3 руб., в 2003 г. - 5498,5 руб. Этому способствовала в какой-то степени и политика правительства. В-частности, неоднократно был повышен минимальный размер месячной оплаты труда, что влияло на повышение тарифной части заработной платы. Поэтому третье предположение имеет право на существование. Но здесь следует различать две стороны дела. Да, с одной стороны, налоговые реформы сопровождаются ростом энтузиазма и т.д. С другой стороны, социальные факторы действуют кратковременно, точнее, по затухающей амплитуде. Так, повышение заработной платы действует как стимул какое-то время, но постепенно к нему привыкают.

Обратимся, однако, к самой модели налогообложения, которая не могла не повлиять на динамику налоговых поступлений, вопрос, в какую сторону?

В табл. 3 сделан расчет коэффициента трансформации налоговых ресурсов в налогооблагаемые доходы, а также эффективной налоговой ставки НДФЛ. Налоговые ресурсы представлены совокупными денежными доходами населения, но без учета трансфертных платежей. Доходы, указанные в декларации, приведены по данным налоговых органов [6, с. 2]. Коэффициент трансформации ресурсов рассчитан как отношение доходов, указанных в декларации, к теоретически возможной величине (налоговому потенциалу). Эффективная налоговая ставка определена в табл. 3 делением суммы налога (стр. 4) на доходы, указанные в декларации (стр. 2).

Идеальная ситуация — это ситуация, когда коэффициент трансформации стабилен, а эффективная ставка растет. Динамика показателей, приведенных в табл. 4, отражает обратную динамику: коэффициент трансформации растет, что указывает на рост напряженности

налога, а эффективная ставка снижается, что отражает тенденцию снижения эффективности модели налогообложения. При этом рост налоговых поступлений в бюджет опережает рост налоговых ресурсов, что противоречит теоретическим рекомендациям.

Значение эффективной налоговой ставки в 2000-м г. не столь велико, хотя действовали налоговые ставки и 20%, и 30%. В определенной степени этот факт объясняется тем, что большинство граждан облагались налогом по ставке 12%. По свидетельству Л.Н. Лыковой более 80% налогоплательщиков платили налог по минимальной ставке [4, с. 171]. Но тогда можно предположить, что решающим фактором, дающим правдоподобное объяснение поставленного вопроса, явилось увеличение основной налоговой ставки с 12% до 13%. Дополнительным фактором послужило расширение налоговой базы за счет увеличения числа налогоплательщиков. В основном это произошло за счет военнослужащих, которые ранее были освобождены от налогообложения. Третий фактор - оживление экономики в начале 2000-х гг. и рост налогового потенциала.

Эффективная налоговая ставка в 2001 г. оказалась ниже, чем в 2000 г. Прирост налоговой массы 81 млрд руб. [255,8 — 174,8] объясняется ростом налогооблагаемых доходов на 83,9 млрд руб. [(2410,5 — 1629,0) \times × 10,73%], и снижением эффективной налоговой ставки — на 2,9 млрд руб. [81,0 — 83,9 = — 2,9 млрд руб.].

Итак, при прочих равных условиях, произошедшие изменения в порядке налогообложения личных доходов в 2001 г. относительно 2000 г. можно выразить следующим образом:

$$\begin{split} & [ДН1 \ (0,13-0,12) + ДН2 \ (0,13) + ДН3 \ (0,13) + \\ & + ДН4 \ (0,13)] - [ДН3 \ (0,2-0,13) + ДН4 \ (0,3-0,13)] = \\ & = -2,9 \ \text{млрд руб.}, \end{split}$$

где ДН1 – доходы налогоплательщиков, которые в 2000-м году облагались по ставке 12%, а в 2001 году – по ставке 13%:

ДН2 – доходы «новых» налогоплательщиков, освобожденных от уплаты налога в 2000-м году и утратившим налоговый иммунитет в 2001 г.;

ДН3, ДН4 — доходы налогоплательщиков, облагаемых ранее повышенной налоговой ставкой (20%, 30%); 0.12; 0.13; 0.2; 0.3 — налоговые ставки.

Выполненный расчет свидетельствует о падении эффективности модели налогообложения, основанной на пропорциональном методе налогообложения личных доходов

Таблица 3 Расчет коэффициента трансформации и эффективной ставки НДФЛ в 2000-2002 гг.

Наименование показателей	2000	2001	2002
1.Налогооблагаемые ресурсы, млрд руб.	3385,0	4416,0	5658,0
2. Доходы, указанные в декларации, млрд руб.	1629,0	2410,5	3509,2
3. Коэффициент трансформации доходов, доли ед.	0,481	0,546	0,62
4.НДФЛ, поступление в бюджет, млрд руб.	174,8	255,8	358,1
5. Эффективная налоговая ставка, %	10,73	10,61	10,2

Источник: [6, с. 2]; расчеты автора.

Объективные основания прогрессивного метода налогообложения доходов

В теории и практике налогообложения долго обсуждался вопрос о том, что взять в основу метода налогообложения личных доходов: принцип платежеспособности или принцип получения выгод? Вопрос был решен в пользу первого принципа, а учет платежеспособности осуществляется на основе положения, именуемого как «справедливость по горизонтали» и «справедливость по вертикали». Справедливость по горизонтали означает, что лица с одинаковыми доходами должны и налог платить одинаковый по величине; справедливость по вертикали означает, что лица с большими доходами должны платить более высокий налог, при этом прогрессивно увеличенный. В последствие укрепились и другие доводы в пользу прогрессии.

Во-первых, высокие доходы тождественны пассивным доходам, а в теории налогообложения действует правило: пассивные доходы облагаются в первую очередь. Прогрессивная налоговая ставка реализует это правило. Во-вторых,в теории регулирования экономики и в теории налогообложения принято считать, что справедливой является неравномерность в распределении доходов, но неравномерность на социально приемлемом уровне. Если доходы лиц с высшими доходами растут быстрее доходов лиц с низкими дохами, то возникает четкое основание для установления прогрессивного налогообложения. Попутно решается задача сокращения разрыва в доходах. В-третьих, прогрессивный налог делает высокие доходы легитимными. Действует негласное соглашение: правительство не в силах, в условиях переходной экономики, установить справедливое распределение доходов, а получатели сверхдоходов согласны платить прогрессивный налог.

Итак, основания прогрессии понятны, но есть и друга проблема, проблема низких доходов. Доходы, не превышающие прожиточный минимум, освобождаются от налогообложения. Средством учета фактора низкой платежеспособности налогоплательщиков является т. н. необлагаемый минимум. В решении этих двух проблем,

проблем научно обоснованного налогообложения низких и высоких доходов, и заключается теоретическая проблема обоснования шкалы налогообложения. На наш взгляд, шкала налогообложения должна быть адекватной структуре населения по уровню доходов. С учетом сделанных замечаний можно предложить такую шкалу ставок прогрессивного налога (табл. 4).

Данная шкала налоговых ставок сохраняет внутренне единство с прежним порядком налогообложения. Внутреннее единство пропорциональной и прогрессивной шкалы налогообложения достигается в случае, если средняя ставка прогрессивного налогообложения равна пропорциональной ставке налогообложения. К такому пониманию подводит схема налогообложения, которую представил в своем учебнике Дж. Стиглиц [7, с. 451]. В наших условиях среднюю ставку пропорционального налога можно принять равной 13%. Налоговая ставка 9%, тем более 35%, практически играют совершенно незначительную роль. Тем более, что и дивиденды, полученные резидентами, теперь также облагаются по ставке 13%.

Как работает шкала налогообложения?

Рассмотрим вопрос о том, как могут быть распределены налогооблагаемые доходы на примере данных за 2015 г. Распределение населения по 20-ти процентным группам составило: первая группа (с наименьшими доходами) – 5,3%, вторая группа – 10%, третья группа – 15,1%, четвертая группа – 22,6%, пятая группа (с наибольшими дохами) – 47%. Доходы населения без социальных выплат из бюджета составили 43 775 млрд руб. Коэффициент трансформации налога, сохраняя уровень налогообложения 13%, составил 49,3%. Примем допущение, что распределение налогооблагаемых ресурсов соответствует распределению населения по 20-ти процентным группам по доходам. Тогда получаем следующее распределение налогооблагаемых ресурсов.

Первая группа: 43755 x 0,493 x 0,053 = 1143,2 млрд

Вторая группа: $43755 \times 0,493 \times 0,1 = 2157,1$ млрд руб.

Таблица 4

Распределение налоговых ставок по уровню доходов населения

	21				
Charles and a constant to constant	2014 г.		2015 г.		
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц	Доля населения, %	Налоговая ставка, %	Доля населения, %	Налоговая ставка, %	
1.До 5000 руб.	3,3	0	2,4	0	
2.5000,1 руб. — 7000 руб.	4,8	0	3,8	0	
3.7000,1 руб. — 10000 руб.	9,4	0	8,0	0	
4. 10000,1 руб. — 14000 руб.	13,4	5	12,2	5	
5.14000,1 руб. — 19000 руб.	15,0	5	14,4	5	
6.19000,1 руб. — 27000 руб.	17,8	10	18,1	10	
7. 27000,1 руб. — 45000 руб.	20,7	13	22,5	13	
8. 45000,1 руб. — 90 000 руб.	Н.д.	16	Н.д.	16	
9. 90000,1 руб. — 500 000 руб.	Н.д.	20	Н.д.	20	
10.Свыше 500 000 руб.	Н.д.	25	Н.д.	25	

Примечание. Доля населения, относимая к 8–10 группам, составляет в 2013 г. 15,6 %, в 2015 — 18,6%



Третья группа: 43755 x 0,493 x 0,151 = 3257,3 млрд пропорциональной своей обоснованностью. Для больруб.

Четвертая группа: 43755 x 0,493 x 0,226 = 4875,1 млрд руб.

Пятая группа: 43755 х 0,493 х 0,47 = 10138,5 млрд руб.

Всего налогооблагаемые ресурсы составили 21671,2 млрд руб. Теперь распределим эти ресурсы на группы, подлежащие налогообложению соответствующей ставкой.

Налоговая ставка 0 процентов. 14,2% от 20% составляет 71%. Следовательно, на данную группу приходится 811,7 млрд руб. доходов (1143,2 х 0,71), а 331,5 млрд руб. (1143,2 - 811,7) облагаются ставкой 5%.

Налоговая ставка 5%. Всего под налогообложение ставкой 5% приходится 26,6% низших доходов, в том числе, остаток доходов первой группы, доходы второй группы, и часть недостающих доходов из третьей группы (5,8% + 20% + 0,8%). В денежном выражении: 331,5 + + 2157,1 + 130,3 (3257,3 х 0,008 / 0,20) = 2618,9 млрд руб.

Налоговая ставка 10%. Указанной ставкой подлежит обложению 2947,9 (3257,3 х 18,1 / 20) млрд руб. Остаток доходов этой группы составит: 3257,3 – (130,3 + 2947,9) = = 179,1 млрд руб.

Налоговая ставка 13%. Ставками 0, 5, 10 процентов было обложено 58,9 % доходов. Остаток доходов третьей группы и доходы четвертой группы составляют 21,1% доходов (1,1% + 20%), следовательно, 1,4% (22,5% – 21,1%) черпается из пятой группы. В денежном выражении: 179,1 + 4875,1 + 709,7 (10138,5 х 1,4 / 20) = 5763,9 млрд руб.

Налоговые ставки 16, 20, 25 процентов. Под налогообложение указанными ставками подпадает 9428,8 млрд руб. (10138,5 – 709,7).

Всего в 2015 г. было собрано 2807,8 млрд руб. Распределим эти суммы по налоговым ставкам. Ставка 0% символизирует тот факт, что низкие доходы не составляют объект налогообложения. По низшим ставкам могло бы быть собрано 1186,6 млрд руб. (2618,9 х 0,05 + 2947,9 х 0,1 + 5852,9 х 0,13). Уровень налогообложения в среднем составляет 10,4% (1186,6 / 11419,7). В группе 5. Налоговая политика и рост теневой экономики в мире / ВИналогоплательщиков, доходы которых облагаются повы- НИТИ. — 2005. — №6. — С. 15—20. шенными ставками, уровень налогообложения составляет 17,2% (1621,2 / 9428,8). Таким образом, сохраняя 2004. — № 8. — С. 4. средний уровень налогообложения около 13%, прогрес- 7. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Пер. сивная шкала налогообложения выгодно отличается от с англ. – М.: Изд-во МГУ, Инфра-М, 1997. — 720 с.

шинства граждан уровень налогообложения снижается (до 10,4%), а возрастает для 18,6% населения с высокими доходами, что соответствует принципу солидарности в формировании фондов на общественные нужды.

Приведенная модель налогообложения сохраняет сложившиеся объемы поступления доходов в бюджет, но выгодно отличается от действующей модели своей обоснованностью.

Итак, в 2001 г. в Российской Федерации была отменена прогрессия в налогообложении личных доходов. При этом низшая ставка (12%) была увеличена до 13%. То есть, улучшение материального положения лиц с высокими доходами сопровождалось ухудшением положения лиц с низкими доходами, что противоречит принципу Парето. Эксперимент с отменой прогрессивной налоговой ставки (Правительство РФ заявило, что отмена прогрессии осуществлена в среднесрочной перспективе) имел, возможно, некоторые объективные основания. В 2015 г. Госдуме РФ не хватило несколько десятков голосов для возврата прогрессивного налогообложения личных доходов [3]. В настоящее время экономические основания прогрессивного налогообложения доходов многократно возросли. Не будем также забывать, что прогрессивный метод налогообложения доходов является признаком солидарного общества.

Библиографический список:

- 1. Бунько В.А. Кривая Лэффера лженаука или идеология? / Сборник научных статей по итогам международной научнопрактической конференции 14-15 августа 2015 года. — Санкт-Петербург: СПбИПМ, 2015. — С. 21–24.
- 2. Горский И.В. Налоги в экономической стратегии государства // Финансы. – 2001. — №8. — С. 37–38.
- 3. Дасковский В., Кисилев В. Проблемы реформы налоговой системы // Экономист. — 2017. — № 12. — С. 3–20.
- 4. Лыкова Л.Н. Налоговая система России: Общее и особенное / Л.Н.Лыкова: Институт экономики РАН, — М.: Наука, 2005. - 444 c.
- 6. Родионова Е. Департамент МНС подвел итоги // Налоги. —





К вопросу об обязательном подтверждении соответствия при ввозе товаров на таможенную территорию Евразийского экономического союза

И.Н. Гюнтер.

к.э.н., доцент кафедры финансов и таможенных доходов, Белгородский университет кооперации, экономики и права,

М.Д. Давыдова,

ассистент кафедры таможенных операций и таможенного контроля, Белгородский университет кооперации, экономики и права,

И.А. Коденко.

ассистент кафедры таможенных операций и таможенного контроля, Белгородский университет кооперации, экономики и права

Аннотация: в статье уделяется внимание инструментам технического регламента, официально используемым в торговле между странами Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Раскрыта сущность сертификации товаров, проведение которой необходимо при их перемещении через таможенную границу. Выделены преимущества и недостатки декларации о соответствии ЕАЭС. По результатам исследования сделан авторский вывод, что переход на новые требования, регламентированные разрабатываемыми стандартами, активизирует не только поставки продукции на внутренний рынок, но и будет способствовать экспорту её в страны Европейского союза, расширяя международное сотрудничество.

Ключевые слова: Таможенный союз, инструменты технического регламента, таможенное оформление, трансграничное перемещение товаров, декларирование.

The issue of mandatory confirmation of conformity in case of import of goods into the customs territory of the Eurasian Economic Union

I.N. Gyunter,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Chair of Finance and Credit, Belgorod University of Cooperation, Economics and Law

M.D. Davydova,

assistant of the Department of Customs Operations and Customs Control, Belgorod University of Cooperation, Economics and Law,

I.A. Kodenko,

assistant of the Department of Customs Operations and Customs Control, Belgorod University of Cooperation, Economics and Law

Abstract: the article pays attention to the instruments of technical regulations officially used in trade between the countries of the Eurasian economic Union (EAEU). The essence of product certification, which is required when they are moved across the customs border. The advantages and disadvantages of the Declaration of conformity of the EAEU are highlighted. According to the results of the study, the author concludes that the transition to the new requirements regulated by the developed standards will intensify not only the supply of products to the domestic market, but also promote its export to the countries of the European Union, expanding international cooperation.

Key words: Customs Union, technical regulation, customs clearance, cross-border movement of goods, customs Declaration.





В условиях растущей конкуренции при сбыте товаров на внешнем рынке страны-импортера наиболее часто обращаются к подтверждению соответствия, то есть документальному удостоверению соответствия продукции требованиям национального законодательства в области технического регулирования. Данный инструмент технического регламента (ТР) официально используется в целях, закрепленных Соглашением по технических барьерам в торговле, а именно обеспечение безопасности импортной продукции для граждан, окружающей среды, жизни и здоровья растений и животных, безопасности государства. Вместе с тем, он редко применятся как орудие протекционизма в силу различия требований технического регулирования стран-контрагентов по внешнеторговой сделке.

Продукция, в отношении которой членами ЕАЭС установлены единые требования, формы и схемы подтверждения соответствия, допускается к обращению на единой таможенной территории, если она была сертифицирована на территории любого из данных государств.

Подобная ситуация ставит перед производителями товаров задачу повышения спроса на выпускаемую продукцию путем обеспечения гарантий ее безопасности и высокого качества [1]. Решение данной задачи представляется возможным посредством декларирования соответствия и сертификации.

Подтверждение соответствия показателям безопасности требует проведения испытаний, которые проводятся аккредитованными испытательными центрами и испытательными лабораториями, включенными в Единый реестр испытательных лабораторий и испытательных центров.

Документами, подтверждающими прохождение испытаний и соответствие продукции требованиям технического регламента является:

- при декларировании соответствия декларация о соответствии EAЭC;
- при обязательной сертификации сертификат соответствия ЕАЭС.

Обязательным требованием ТР ТС (EAЭС) является соблюдение правил маркировки продукции. В каждом ТР ТС указаны требования к маркировке. Информация для потребителя, которая должна быть нанесена на упаковку товара, должна содержать следующие сведения: наименование продукции, торговая марка продукта, состав, информация о производителе (наименование предприятие, адрес), срок годности, условия хранения и наличие на упаковке знака соответствия EAC.

Декларация о соответствии EAЭС имеет достаточно много преимуществ, но и недостатки для заявителей тоже имеются, которые представлены в таблице.

Главное отличие декларации о соответствии EAЭС от сертификата соответствия EAЭС заключается в том, что декларация о соответствии EAЭС оформляется заявителем по установленной форме, на обычном листе формата A4, которая регистрируется органом по сертификации аккредитованным и включенным в Единый реестр органов по сертификации, в свою очередь для

В условиях растущей конкуренции при сбыте товаров сертификата соответствия ЕАЭС предусмотрены спена внешнем рынке страны-импортера наиболее часто обращаются к подтверждению соответствия, то есть документальному удостоверению соответствия продукции ном по сертификации.

Таблица Преимущества и недостатки декларации о соответствии

Преимущества	Недостатки
Упрощенный спо- соб оформления (электронное)	Ответственность за декларирование принимает на себя заявитель (декларант)
Короткие сроки регистрации	Хранение доказательных материалов в течении 5–10 лет (в зависимости от схемы декларирования)
Беспрепятственный товарооборот между странами ЕАЭС	Вид декларации не всегда вызывает доверие потребителей, в отличие от сертификата

Таким образом, подтверждение соответствия продукции требованиям ТР может осуществляться в следующих формах: декларирование соответствия и обязательная сертификация. В зависимости от установленной ТР формы подтверждения соответствия заявителем оформляется декларация о соответствии ЕАЭС, а сертификат соответствия ЕАЭС выдается уполномоченным органом по сертификации. Следует отметить, что на некоторые виды продукции выдается свидетельство о государственной регистрации, которое подтверждает соответствие технического регулирования требованиям ТР ЕАЭС. В РФ разрешительными документами на ряду с декларацией о соответствии ЕАЭС и сертификатом соответствия ЕАЭС являются сертификат соответствия ТР РФ и сертификат соответствия и декларация о соответствии системы ГОСТ Р.

На сегодняшний день деятельность по подтверждению соответствия товаров не эффективно применяется как механизм регулирования торговли, призванный защищать рынок от опасной продукции.

В ходе исследования нами был выявлен ряд проблем, одна из которых — использование системы ГОСТ Р. Данная система существовала до 2012 года, пока не было решено принять ТР. Но несмотря на то, что в данный момент действует большое количество ТР ТС, в области подтверждения соответствия в качестве разрешительного документа наблюдается использование сертификата соответствия и декларации о соответствии ГОСТ Р. Для решения данной проблемы необходимо систематизировать нормативную базу в области ТР и обеспечить проведение обязательного подтверждения соответствия по единым правилам с выдачей единых разрешительных документов в области подтверждения соответствия.

Следует обратить внимание на то, что в отношении продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, параллельно действует несколько перечней, а именно Решение Комиссии Таможенного союза



от 28 января 2011 года № 526 «О Едином перечне продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия с выдачей сертификатов соответствия и деклараций о соответствии по единой форме» и Решение Комиссии Таможенного союза от 7 апреля 2011 года № 620 «О Едином перечне продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках Таможенного союза», что приводит к спорным ситуациям. Для устранения данной проблемы необходимо гармонизировать приведенные перечни, что позволит упростить работу, как декларантов, так и таможенных органов [2].

В настоящее время на рынке ЕАЭС присутствует значительное количество фальсифицированной продукции, сопровождаемой сертификатом соответствия ЕАЭС или декларацией о соответствии ЕАЭС, выданными с многочисленными нарушениями и без проведения каких-либо испытаний, что вызывает недоверие, как к системам оценки соответствия, так и к продукции, прошедшей процедуру подтверждения соответствия. Поэтому существенной проблемой является недостоверность процедуры подтверждения соответствия в ЕАЭС, так как действующее законодательство не предусматривает процедуры признания недействительными декларации о соответствии ЕАЭС или сертификата соответствия ЕАЭС, если они были получены без соблюдения необходимых процедур. Системным решением указанной проблемы может стать введение процедуры нотификации в отношении аккредитованных органов, осуществляющих работы по подтверждению соответствия.

В общих чертах, нотифицированный орган является независимым и аккредитованным органом. При выполнении определенных правил и положений, специальный орган по аккредитации позволяет нотифицированному органу проводить испытания и выдавать сертификат соответствия. Эти услуги предназначены для обеспечения оценки соответствия ранее установленных норм и правил (гармонизированных стандартов).

Следует отметить, что для решения данной проблемы также необходимо обеспечить проведение в государствах-членах ЕАЭС оценку соответствия по единым правилам и процедурам, установленным в ТР, уточнить и развить подходы к оценке соответствия и согласование единых схем [3].

В рамках ЕАЭС функционируют не только ТР ЕАЭС, но и ТР ТС, это говорит о том, что законодательная база в области технического регулирования не была унифицирована. Вследствие этого на таможенной территории ЕАЭС обращается большое количество нормативных актов в области технического регулирования, что приводит к спорным ситуациям и вводит в заблуждение. В этой связи требуется систематизировать законодательную базу относительно технического регулирования. Вместе с тем, в сфере технического регулирования ЕАЭС в настоящее время существует такая проблема, как недостаточный уровень гармонизации национальных нормативных документов с международными требованиями.

Техническое регулирование в ЕАЭС в целом развивается в том же направлении, что и европейское законодательство. При разработке TP ЕАЭС позаимствована европейская двухуровневая законодательная модель, которая состоит из TP и стандартов. В TP закреплены общие и обязательные для исполнения требования, стандарты же являются документами добровольного применения, в которых требования к качеству и безопасности продукции прописываются детально. ТР наряду со стандартами составляют основу современных систем технического регулирования. Их содержанию уделяется особое внимание. В связи с этим интерес представляет сравнение TP ЕАЭС с аналогичными документами международного уровня [4].

В качестве ТР ЕАЭС в настоящее время выступают ТР ТС, зарубежными аналогами которых можно считать директивные документы Европейского союза. Логично предполагать, что они должны быть равнозначными по целевому назначению и правовому статусу. Однако сравнительный анализ [5] показывает, что ТР ЕАЭС присущ ряд недостатков:

- недостаточное внимание уделяется полноте регулируемых отношений;
- недооценивается роль науки и информационных технологий:
- отсутствует системность в формировании множеств ТР;
- не используется методология рисков;
- не учитывается многоуровневый характер построения правовых систем;
- недооценивается роль принципа прозрачности в выборе обязательных требований.

Главным инструментом реализации TP EAЭC являются межгосударственные стандарты (ГОСТ), разрабатываемые в рамках Межгосударственного совета Содружества Независимых Государств (МГС СНГ). Их разработка осуществляется на основе международных, региональных, в том числе европейских и национальных стандартов государств-членов EAЭC.

Для решения данной проблемы необходим переход на новые высокие требования, регламентированные разрабатываемыми стандартами, который позволит производителям стран ЕАЭС не только поставлять продукцию на внутренний рынок, но и экспортировать ее в страны Европейского союза, расширяя международное сотрудничество.

Таким образом, процедура подтверждения соответствия является важной составляющей технического регулирования, поскольку выступает гарантом качества и безопасности выпускаемой в обращение продукции. Наряду с этим, следует отметить недостаточную эффективность проведения процедуры подтверждения соответствия, о чем свидетельствуют вышеуказанные проблемы. В связи с этим, необходимо постоянно проводить работу по совершенствованию в сфере подтверждения соответствия продукции требованиям ТР ЕАЭС в целях улучшения практики ее применения.





Библиографический список:

- 1. Макарова Г.В. Техническое регулирование: внешнеторговый аспект [Текст] : монография / Г. В. Макарова, О. П. Матвеева. Белгород : Издательство БУПК, 2010. 140 с.
- 2. О Едином перечне продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия с выдачей сертификатов соответствия и деклараций о соответствии по единой форме [Текст]: Решение Комиссии Таможенного союза от 7 апреля 2011 года № 620.
- 3. Порядок ввоза на таможенную территорию Таможенного союза продукции (товаров), в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках Таможенного союза [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://free-ved.com/poryadok-vvoza-na-tamozhennuyu-territoriyu-tamozhennogo-

soyuza-produkciitovarov-v-otnoshenii-kotoroj-ustanavlivayutsya-obyazatelnye-trebovaniya-v-ramkax-tamozhennogo-soyuza.

- 4. Макарова Г.В. Интеграционные процессы в сфере технического регулирования как основа развития внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая деятельность: состояние и перспективы развития [Текст]: Коллективная монография/Р.П. Мешечкина, Е.Ф Прокушев, Г.В. Макарова и др. Белгород: Издательство БУКЭП, 2015. 164 с.
- 5. Марченко С.В. Экономика предприятий и организаций [Текст]: Коллективная монография/ С.В. Марченко, В.В. Погосян, Ж.И. Голубина, Л.А. Молчанова, В.Ю. Бешкорева, В.П. Юрина. Пятигорск: Изд-во ООО «Рекламно-информационное агентство на КМВ», 2017. 191 с.







Социально-экономическая генотипическая структура процесса производительного практического познания

Л.В. Сергиенко,

к. э. н., доцент, доцент департамента менеджмента, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

> Аннотация: закономерности формирования и развития процесса производительного познания, реализуемого в условиях постоянно действующей социально-экономической генотипической изменчивости, предопределяют главную структурную линию развития всего общественного производства. При этом выделение основных этапов данного процесса (наследования, накопления и распространения нового практического знания), позволяет более четко проследить чередование отдельных фаз в циклическом движении капитала. Исследование проблемы периодичности циклов позволяет приблизиться к понимаю взаимосвязи между единичными циклами и общей тенденцией эволюции общественного производства. Сам цикл — путь между двумя уровнями равновесия, достигаемыми в ходе реализации процесса познания. Он не отклонение от векового уровня, а его элементы; вековой уровень не проходит «плавно» между зигзагами хозяйственных циклов, но направляется через зигзаги, включает их в себя, представляя просто сумму отдельных циклов.

> Ключевые слова: процесс производительного познания, социально-экономическая генотипическая изменчивость, циклическое движении капитала.

The socio-economic genotypic structure of productive practical cognition

L.V. Sergienko,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Management Department, Financial University at the Government of Russian Federation

> Abstract: regularities of formation and development of the productive cognition process, implemented in the conditions of continuous social-economic genotypic variability, predetermine the main structural line of development of all public production. Along with that, accentuation of the fundamental stages of this process (inheritance, accumulation and distribution of the new practical cognition) allows to monitor alternation of certain phases of cyclic movement of capital more precisely. Study of the cycle periodicity issue allows to get closer to understanding the relationship between single cycles and the general trend of public production evolution. The cycle itself is a path between two balance levels achieved during cognition process implementation. It is not a deviation from the secular level but its element; the secular level does not pass "smoothly" between zigzags of economic cycles, but passes through them and includes them, being represented merely as the sum of individual cycles.

Keywords: the productive cognition process, socio-economic genotypic variability, cyclic movement of capital.

Исследуя природу и логику процесса производительно- его роста или упадка, выражая хозяйственный кругозор а вместе с тем и основу всякого иного общественного разсил, понимая под этими последними всю совокупность литические или идеологические формы. находящихся в распоряжении общества средств производства и необходимой для их активизации рабочей хозяйственного развития, повышение уровня произвосилы. Таким образом, «производительные силы» — строго социологическое понятие. Однако в пределах социологии (как и социогенетики) термин «производительные силы» имеет неограниченное широкое применение: это самая универсальная из всех социологических категорий: везде, где имеется общественное производство (т.е. реализуется процесс производительного практиче-

го практического познания, мы полагаем, что его основу, участвующих в нем социальных агентов и определяя и ограничивая социально-экономические связи между вития, составляет повышение уровня производительных ними и все возникающие на этой основе правовые, по-

При этом необходимо подчеркнуть, что сам процесс дительных сил общества, в различные эпохи опирается не столько на какие-либо индивидуальные генетически обусловленные особенности действующих субъектов (как это может показаться на первый взгляд, если мы принимаем, что в основе процесса практического познания лежат во многом генетически обусловленные закономерности его формирования и развития [7]), ского познания), производительные силы служат мерой а как раз наоборот, здесь имеется в виду имманентная





определенной ступени развития общественного производства, процесса практического познания, объективно действующая необходимость, формируемая и проявляемая в условиях постоянно действующей социальноэкономической генотипической изменчивости. Так, рассматривая современного капиталиста (наиболее яркого и типичного представителя социально-экономического генотипа «витальной» ориентации) как определенного материального носителя достигнутых на современном этапе общественных отношений, как живое воплощение самовозрастающей ценности нельзя заключить, что страсть, например, к наживе ради наживы является исключительно его психологической чертой, которая не характерна в той или иной степени другим социальным агентам, представляющим иные социально-экономические генотипические образования. Совсем нет. При этом отдельно действующий субъект, принадлежащий к данному «витальному» социально-экономическому генотипу и представляющий в определенной степени доминирующую движущую силу современного общественного устройства, может выступать и в роли эстета, мецената, покровителя наук, филантропа и т.д. — всем, чем угодно, если только это не мешает принципиально и не угрожает его самореализации — выражению и утверждению присущих ему «витальных» начал в действующих условиях хозяйствования. Поэтому в силу того, что по самой своей природе и логике хозяйственного поведения он — истинный представитель «витальной» философии, принципов, приоритетов и способов хозяйствования и стремится сохранить за собой и своими детьми место в рядах данной, во многом господствующей, современной движущей силы хозяйственного развития. он с неизбежностью вынужден признать и признает производительное накопление (во всех видах и формах его проявления) верховной нормой своего существования, «категорическим императивом», доминирующим в формировании его системы ценностей над всякими иными личными вкусами и пристрастиями. Иначе социальная гибель и/или гибель его наследников неизбежна. Она неизбежна в силу непрерывного развития процесса производительного практического познания и постоянно модифицирующегося на этой основе социально-экономического генотипического устройства общества, определяющего и ограничивающего те минимальные размеры, которых должен достигать капитал для того, чтобы производительно функционировать и обеспечивать собственное доминирование. Она неизбежна также потому, что отставание каждого подобно ориентированного действующего субъекта от наиболее могущественных из его конкурентов под давлением социально-экономического отбора увеличивает шансы его разорения, особенно в периоды плохой конъюнктуры. Т.е. тогда, когда разворачивается наиболее драматичная конкурентная борьба между всеми действующими в обществе субъектами, представляющими разнородные социально-экономические генотипы, за наиболее благоприятные условия собственного существования и жизнеобеспечения. Социальные агенты, не желающие и не умеющие считаться с основными «законами»

хозяйственного бытия в условиях постоянно функционирующей социально-экономической изменчивости, конечно же, тоже имеются, но они очень быстро перестают претендовать на господство в рамках действующего общественного воспроизводства и во время своего кратковременного пребывания на капиталистической (посткапиталистической) арене в качестве претендентов на лидерство не вносят ничего существенного в поддержание и доминирование действующего способа производства, а значит, и в реализацию основного сценария разыгрывающегося там действа. Подобное положение дел будет наблюдаться до того момента, пока предлагаемый господствующим генотипом процесс практического познания и соответствующая ему доминирующая норма хозяйствования (как ключевое средство выражения и утверждения данного господства) не достигнут своего предела распространения в обществе или, подругому, пока действующие субъекты, принадлежащие к рецессивным социально-экономическим генотипам, не накопят хозяйственного опыта, по своему качеству и объему достаточного для проявления и утверждения ими собственных хозяйственных намерений и возможностей в качестве господствующих в рамках данного общественного устройства.

Замедление процесса распространения нового производительного практического знания и, как следствие, технического прогресса в периоды высокой конъюнктуры и усиление его поиска и апробации (как вновь приобретаемого, так и проявляемого за счет ранее накопленного и сохраненного социальными агентами хозяйственного опыта) в периоды депрессии опять-таки диктуются не столько, точнее не только, особенностями хозяйственных характеристик, демонстрируемыми отдельными действующими субъектами, сколько объективной логикой самовозрастания ценности, имеющей место в условиях постоянно функционирующей социально-экономической генотипической изменчивости, демонстрируемой всеми социальными агентами, всей их социально-экономической генотипической совокупностью в рамках действующей общественной организации. Во второй половине цикла развития производства, в эпоху «оживления» процесса практического познания и высоких цен, когда производительное практическое знание, обеспечивавшее до этого динамику и траекторию развития общественного производства, начинает постепенно переходить из разряда нового в традиционное, вложения капитала значительны и работа механизма конкуренции направлена на то, чтобы кратчайшим путем, наиболее надежными и проверенными на практике способами (задействованными в процессе обмена-наследования производительного познания) извлечь выгоду из благоприятной конъюнктуры. Начинают преобладать затраты, дающие результаты в ближайший срок, расширение на достигнутом уровне практического познания действующих предприятий, частичное, легко и быстро осуществимое их переоборудование, наконец, «оживление» отсталых предприятий, с технической точки зрения вышедших в тираж, но способных еще обеспечить малую толику прибыли на вершине конъюнктурной



волны. Во время высокой конъюнктуру, разогреваемой механизмом конкуренции за счет ускорения процесса обмена-наследования процесса «производительного» познания в рамках действующего общественного производства, теряет значимость проблема «морального износа»: все физически пригодные к использованию средства производства пускаются в ход и приносят барыши. Идет процесс окончательного утверждения и закрепления новой господствующей движущей силы (или воспроизводство ранее действующей уже на качественно новом уровне функционирования) в формируемом на качественно новом уровне социально-экономическом пространстве. В попытках данной силы максимально распространить и утвердить свое влияние в ходе развития общественного производства постепенно контроль реального спроса сохраняется только в отношении предметов непосредственного потребления, производство которых, как показывает опыт, в наименьшей степени подвержено циклическим колебаниям со стороны реализуемого социальными агентами процесса производительного практического познания. Это обеспечивается во многом благодаря кредитной инфляции и связанному с ней ажиотажу. Производство средств производства начинает временно отрываться от базы реального спроса, который только и способен определить возможный предел наследования-распространения производительного практического знания в обществе в действующих социально-экономических генотипически заданных условиях хозяйствования; перспективы востребованности данного знания (по оценкам доминирующей силы хозяйственного развития) кажутся здесь безграничными, всякие издержки на его производство и воспроизводство — легко окупающимися. Процесс практического познания и трансформация на его основе всего социально-экономического генотипического строения общества на данном этапе развития достигает своего максимального темпа. В итоге возникает резкая диспропорция между тяжелой и легкой индустрией, между выпуском орудий производства и возможностями для их немедленного использования. В конце концов избыточный выпуск средств производства, форсированный механизмом обращения и кредита, проявляется на рынке, который к этому моменту и без того уже оказывается переполненным на достигнутом уровне производительного практического познания. Разражается кризис, цены падают катастрофически — до уровня, не окупающего издержек производства при той технической «распущенности», которая во многом инициировалась и создавалась доминирующим социально-экономическим генотипом в условиях благоприятной конъюнктуры.

В обстановке депрессии почти все наличное оборудование оказывается вдруг морально изношенным, не способным давать прибыль, по крайней мере при данных способах его использования. Это предопределено характером действия механизма конкуренции, срабатывающего до конца — до полного освоения действующими субъектами доступных им границ практического познания на данной стадии своего развития и, как итог, до преобразования всего социально-экономического

генотипического общественного устройства, кардинальной его перестройки. Выход к новому длительному оживлению может быть найден лишь на основе значительного повышения производительности труда, что требует окончательного утверждения и/или соответствующей модификации сложившейся социально-экономической генотипической среды функционирования общественного производства на качественно новом уровне, который может быть достигнут только с помощью апробации, накопления и распространения нового производительного практического знания, способного постепенно заменить производство и обращение традиционного знания в сложившейся структуре производительных сил и производственных отношений в обществе. Это не только постулируется, но и технически облегчается механизмом кризиса доминирования господствующего социальноэкономического генотипа в действующей конкурентной среде функционирования. Поиск и проявление нового производительного практического знания с неизбежностью обуславливает наиболее ожесточенную борьбу действующих сил, представляющих разнородные социально-экономические генотипы, за будущее господство в хозяйственном мире (за формирование и развитие собственного жизненного пространства и жизненно важные ресурсы). Социально-экономическое генотипическое строение общественного производства в данный период демонстрирует наибольшую подвижность и неустойчивость собственного функционирования. «Маломощные» рецессивно действующие субъекты (не накопившие к данному моменту соответствующего хозяйственного опыта, позволяющего им самостоятельно справиться с «депрессивным» состоянием и, соответственно, предложить и начать использовать новые источники и возможности для дальнейшего развития, приемлемые для большинства действующих субъектов) в итоге оказываются банкротами или почти банкротами; их предприятия начинают скупаться за бесценок способными и готовыми к доминированию социальными агентами, стремящимися контролировать весь процесс практического познания в той или иной области функционирования производства. Отсталые предприятия постепенно ликвидируются, лучшие — реконструируются по последнему слову науки и техники, на основе новаций, наиболее успешно прошедших апробацию. Они планомерно (в соответствии с динамикой трансформации процесса производительного практического познания и на его основе — всей социально-экономической генотипической среды функционирования) загружаются, организация производства рационализируется с величайшей тщательностью, продумывается до мельчайших деталей. В результате производительность труда за счет внезапно проявившегося в хозяйственной практике и начавшего свое утверждение нового практического знания (или ранее накопленного, сохраненного и вновь апробируемого в процессе обмена-наследования) со стороны новой или старой, но утверждающей свое господство на качественно новом уровне своего развития хозяйственной силы возрастает настолько, что оказывается возможным рентабельно вести производство, не только не



повышая, но даже понижая цены, установившиеся в начальной момент депрессии. Понижение цен на первых порах необходимо для формирования и утверждения новых границ социально-экономической генотипически обусловленной среды функционирования общественного производства за счет расширения, хотя бы относительного, платежеспособного спроса, сжатого ранее кризисом. Увеличение производства и интенсификация процесса познания на новом технико-организационном базисе вызывают соответствующий рост выпуска продукции в отраслях, снабжающих данное производство сырьем, топливом и вспомогательными материалами, хотя бы там и не произошло явного повышения уровня практического познания и, на этой основе, производительности труда. Благодаря этому процесс наследования-распространения нового производительного практического знания приводит к тому, что острая безработица, созданная кризисом, мало-помалу проходит, вследствие чего платежеспособный спрос возрастает не только относительно, но и абсолютно, определяя новые границы социально-экономического генотипического пространства, освоенного общественным производством. Оживлению на рынке особенно способствует избыточное вложение капиталов, накопившихся за время депрессии, в строительство новых предприятий, обещающих повышенную доходность благодаря техническому прогрессу в ходе апробации и распространения взаимодействующими субъектами нового практического знания в рамках постоянно трансформирующейся социально-экономической генотипической среды их функционирования, предопределяя весь последующий ход их борьбы за социально-экономическое господство.

Действующие субъекты, активно формирующие новую хозяйственную реальность и участвующие в открытии новых предприятий, начинают предъявлять повышенный спрос как на средства производства, так и на предметы потребления и в то же время, пока не закончился строительный период, не направляют на рынок никакой новой продукции. Всеобщее перепроизводство кризиса проходит через равновесие депрессии. Однако данное состояние развития производительных сил и производственных отношений в обществе с неизбежностью очень быстро сменяется относительным недопроизводством наступающей стадии оживления, формируются наиболее благоприятные условия для последующего ускорения наследования-апробации нового производительного практического знания все большим и большим числом социальных агентов в рамках действующего производства. В связи с этим у стороны, претендующей на доминирование в качестве движущей силы хозяйственного развития, постепенно исчезает необходимость стимулировать сбыт понижением цены продуктов в рамках трансформирующейся социально-экономической генотипической среды функционирования процесса производительного практического познания. Цены сначала стабилизируются, а затем, по мере дальнейшего оживления за счет действия механизма конкуренции, предопределяющего процесс распространения нового практического знания в обществе,

начинают возрастать. Это провоцирует активность банков, объем кредитных операций растет, подхлестывая улучшающуюся конъюнктуру и придавая этому улучшению универсальный характер: начинается новый цикл процесса производительного практического познания и, на его основе, утверждение и преобразование социально-экономического генотипического строения основных движущих сил хозяйственного развития.

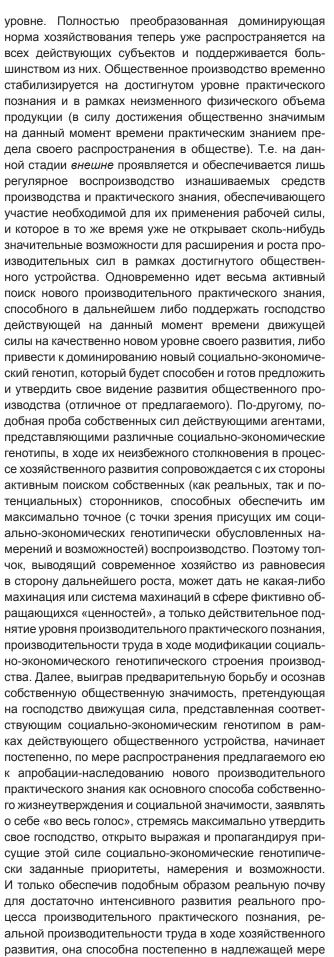
Такова должна быть главная структурная линия хозяйственного развития, реализуемого в обществе процесса практического познания, если верно, что в ее основе лежит процесс апробации, накопления и распространения нового производительного практического знания (или воспроизводство ранее накопленного и сохраненного в рецессивном состоянии) в условиях постоянно действующей социально-экономической генотипической изменчивости и, как следствие, рост производительных сил общества.

Чтобы не вводить читателя в недоумение по поводу того, что мы пытаемся выявить основные закономерности формирования и развития производительного знания и, на его основе, производственных отношений с помощью исследования структуры традиционного капиталистического цикла в его классическом представлении (цикла жюгляровского типа, когда в основе экономического роста лежат процессы, происходящие исключительно в материальной сфере), мы должны пояснить, что у данного обстоятельства есть определенные основания:

- 1. Структура данного хозяйственного цикла наиболее полно исследована и не вызывает каких-либо принципиальных возражений в кругу специалистов, что дает нам возможность более обосновано, как нам представляется, представить свой взгляд на природу и логику эволюции хозяйственных явлений.
- 2. Несмотря на то, что в современную эпоху хозяйствования (особенно в условиях посткапитализма), когда мы наблюдаем значительный рост, в частности, финансового сектора, истинным источником хозяйственного развития, способного обеспечить реальную основу жизнеобеспечения общества и его сохранения, являются, как и в предшествующие времена, не данные спекулятивные манипуляции с фиктивными ценностями, а повышение уровня производительности труда в реальном секторе экономики. Что, собственно, нас и интересует.

Депрессия есть система статического равновесия, предопределяющая разрешение кризисных диспропорций между производством и потреблением, т.е. стадия хозяйственного развития, обуславливаемая полным удовлетворением спроса за счет замещения одной «идеологической» формы практического знания другой, более социально востребованной и ставшей теперь вполне традиционной. Здесь исход борьбы, с неизбежностью разворачивающейся между действующими субъектами, представляющими разнородные генотипы, предопределен. Происходит полное утверждение теперь уже новой господствующей движущей силы в процессе хозяйственного развития и на ее основе — производительных сил и производственных отношений — на качественно новом





начать осуществлять последующие ценностные манипуляции с целью удержания собственного господства, но с неизбежностью создающие (в силу наличия социальноэкономического генотипического многообразия. присущего любому общественному устройству) «инфляционное» повышение платежеспособного спроса. Манипуляции эти в итоге парализуют весь процесс наследования-распространения социально значимого на данный момент времени производительного практического знания в границах сложившегося социально-экономического генотипического пространства и, как следствие, дальнейший, основанный на нем рост производительности социальных агентов и на стабильном или даже понижающемся ее уровне «раздувают» объем продукции. Другими словами, амбиции и возможности доминирующего социально-экономического генотипа, выступающего на данном этапе хозяйственного развития в роли ключевой движушей силы, постепенно начинают отрываться от реальных хозяйственных нужд, целей и средств социальных агентов, представляющих все социально-экономическое генотипическое разнообразие действующей общественной организации. В результате возникает и начинает все более остро проявляться дисбаланс в развитии производительных сил и производственных отношений в обществе — как в готовности и способности доминирующего социально-экономического генотипа утвердить и удержать свое господство в рамках действующей общественной организации, так и в готовности и способности других действующих агентов, принадлежащих к иным социально-экономическим генотипическим образованиям, демонстрировать приверженность и удовлетворенность складывающимся положением дел.

В итоге все это с неизбежностью приводит к достаточно ожесточенному столкновению действующих субъектов, принадлежащих к разнородным социально-экономическим генотипам, предопределяя развязку их борьбы за собственное пространство и ресурсы «не на жизнь, а на смерть», которая с неизбежностью ведет к кризису. Одновременно происходит накопление рецессивного хозяйственного опыта, приобретаемого действующими субъектами, которые привержены альтернативным взглядам на необходимость общественного развития, и выводят тем самым апробируемое ими производительное практическое знание из-под контроля и влияния доминирующей движущей силы и сохраняя его для последующей борьбы за формирование и развитие собственной социально-экономической генотипически обусловленной среды функционирования. В результате неизбежно возникающие диспропорции в намерениях и возможностях действующих субъектов не случайно колеблются то туда, то сюда по прихоти доминирующей движущей силы хозяйственного развития, а являются совершенно закономерными, всегда направленными в одну и ту же сторону, имманентными механизму расцвета производительного практического познания в ходе его осуществления. Обнаружившись на фоне общего перепроизводства, они неизбежно разрешаются кризисом, который, таким образом, вновь с внутренней необходимостью вытекает из социально-экономического



генотипического строения процесса производительного практического познания, представляя своего рода примирение возникающих противоречий в ходе его формирования и развития, — специфический для современного хозяйства метод восстановления нарушенного равновесия на новом по сравнению с исходным пунктом процесса познания, повышенном уровне. Это происходит на фоне замедляющегося процесса реализации уже окончательно ставшего к данному моменту традиционным производительного практического знания (представленного в форме определенного обращающегося товара/услуги), подходящего в своем распространении к своему пределу в действующих условиях хозяйствования по мере того, как платежеспособный спрос, сформированный на его основе, насыщается и число потенциальных покупателей-потребителей и производителей-продавцов, довольствовавшихся пока реализуемым теперь уже традиционным товаром (традиционным знанием), становится все меньше и меньше. В итоге процесс замедляется, подходя к своему логическому концу — достижению на его основе действующими субъектами нового уровня равновесия («согласованного» на какое-то время сосуществования).

Раз толчок, нарушивший статическое равновесие депрессии, дан, раз хозяйственная система перешла к оживлению, все дальнейшие фазы ее развития вплоть до кризиса и новой депрессии предопределены автоматизмом процесса производительного практического познания (социально-экономическими генотипически обусловленными закономерностями наследованияраспространения нового, замещающего традиционное знания в процессе разворачивающейся конкурентной борьбы и накопления рецессивного знания в условиях полной свободы их обмена-наследования). Но нельзя того же сказать о самом толчке, выводящем общественное производство, процесс практического познания, из депрессии. Разумеется, в эпоху современного хозяйства весь накопленный обществом хозяйственный опыт, в частности технические улучшения, напрямую повышающие производительность труда, не является случайным даром изобретательского гения, работающего где-то в стороне, вне зависимости от мира действующих субъектов, среды их социально-экономического генотипического функционирования. Наоборот, социальные агенты, претендующие на доминирование в конкурентной борьбе, стараются планомерно контролировать процесс возникновения в хозяйственной практике нового производительного знания и своевременно и целенаправленно организовывать его освоение и распространение для поддержания собственной жизнеспособности. Для этих целей они основывают специальные научные лаборатории, учреждения, субсидируют исследовательские институты и т.п., т.е. целенаправленно формируют соответствующую их намерениям и возможностям «лабораторную» обстановку для «воспитания» действующих субъектов, способных и готовых их поддержать. Но постоянство и систематичность предпринимаемых ими усилий, направленных на достижение желательной для них познавательной цели,

не всегда еще гарантирует движущей силе, претендующей на роль демиурга в хозяйственном развитии, ожидаемые результаты. Таким образом, организованная извне борьба с социально-экономической генотипически обусловленной природой участвующих в данном процессе социальных агентов, принадлежащих к разнородным социально-экономическим генотипам, имеет свою внутреннюю логику, свои «приливы» и «отливы», не связанные предустановленной гармонией с потребностями и возможностями доминирующего на данный момент времени типа развития общественного производства социально-экономического генотипа. Запасы накопленного обществом хозяйственного опыта в виде возможных технических и организационных улучшений всегда имеются в его распоряжении и в той или иной мере (при определенных условиях) всегда доступны для капитала и/или для иной движущей силы, олицетворяющей собой другую социально-экономическую генотипически обусловленную ориентацию. Но бывают эпохи, когда накопления эти пополняются сравнительно медленно (в силу способности и готовности взаимодействующих агентов осуществлять процесс апробации, хранения и воспроизводства производительного практического познания в сформированных условиях хозяйствования) и могут являться недостаточными для того, чтобы в период депрессии обеспечить мощное качественное повышение уровня, позволяющее запустить полноценный хозяйственный цикл, а следовательно, своевременно и в полном объеме инициировать необходимую модификацию действующей социально-экономической генотипической среды функционирования производительных сил и производственных отношений в обществе. Тогда депрессия становится хронической, поскольку настоятельно требуется кардинальная перестройка всего социально-экономического генотипического общественного устройства и, на этой основе, всего процесса производства, обеспечивающая основу приобретения действующей производственной совокупностью социальных агентов необходимого для ее перехода на качественно новый уровень производительного практического познания. При этом колебания производительности труда происходят в силу непрерывности процесса производительного познания в условиях социально-экономической генотипической изменчивости, но в итоге их общий уровень не повышается или повышается настолько медленно, что периодов бурного расцвета производства не возникает.

Такого рода длительную депрессию руководящие капиталистические страны пережили в конце 1960-х–70-х годов, и в этот период процесс производительного практического познания имеет особую структуру. Здесь колебания продукции на протяжении всего хозяйственного цикла покорно следуют за своим перводвигателем — процессом производительного практического познания и, на его основе, процессом роста производительных сил в обществе, реализуемых в рамках действующей социально-экономической генотипической среды функционирования, претерпевающей в данный период значительную перестройку.





В заключение отметим, что из года в год социаль- 2. Хайек Ф. Конкуренция как продукт открытия // МЭиМО. ными агентами в хозяйственной практике образуется 2009. — № 12. и апробируется новое производительное знание — либо 3. Базаров В. Капиталистические циклы и восстановительный «однозначное» по сравнению с ранее апробированны- процесс СССР. — М., 1925. ми и сохраненными в виде определенного хозяйствен- 4. Струмилин С.Г. Проблемы экономик труда. — М.: Наука, ного опыта (с точки зрения традиционно реализуемого способа производства), либо совершенно новое, служащее основой роста производительных сил в обществе, постепенно видоизменяя и преобразуя всю социально-экономическую генотипическую структуру процесса практического познания, процесса производства.



1982. — 472 c.

5. Вилсон И., Ламсден Ч. Огонь Прометея. — М., 2007.

- 6. Прахалад К.К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. — М.: Олимп Бизнес, 2006.
- 7. Сергиенко Л.В. Социогенетика и экономика: «производительное» практическое знание и «производительный» труд. — М.: Русайнс, 2017.
- 8. Сергиенко Л.В. Социально-экономическая генотипическая природа «производительного» практического познания // Фи-

Библиографический список:

1. Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека // МЭи- нансовая жизнь. — 2017. — № 4. — С. 15–18. MO. — 2009. — № 12.



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.arpк.org

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

реклама



Проблемы и перспективы развития цифровых стартапов в современной экономике России

Л.А. Сетченкова,

к.э.н., доцент департамента «Корпоративные финансы и корпоративное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

И.С. Сызоненко,

студентка 4 курса бакалавриата, факультет финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

студент 4 курса бакалавриата, факультет финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

> Аннотация: в данной статье исследуется потенциал внедрения новых цифровых технологий на российский рынок через развитие стартапов в современной российской экономике. На сегодняшний день, инновационные компании играют важнейшую роль в мировой экономике и становятся прогрессивно развивающейся сферой для вложений венчурных подразделений крупных ТНК, бизнес-ангелов, крупнейших инвестиционных фондов и других инвесторов. Однако, в российской экономике в современных условиях существуют проблемы, являющиеся препятствием в развитии стартапов. В статье также рассмотрены ключевые драйверы роста цифровых стартапов и перспективы их развития.

> Ключевые слова: инновации, Индустрия 4.0, развитие технологий, цифровые платформы, экономика РФ, стар-

Problems and prospects of development of digital startups in the modern economy of Russia

L.A. Setchenkova.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department «Corporate Finance and Corporate Control», Financial University under the Government of the Russian Federation,

I.S. Syzonenko,

4th year student, faculty of financial markets, Financial University under the Government of the Russian Federation,

N.K. Osadchiy,

4th year student, faculty of financial markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article examines the potential introduction of new digital technologies and the development of startups in the modern economy. Today, innovative companies play a crucial role in the global economy and become a rapidly developing area for investment in venture capital divisions of large TNCs, business angels, the largest investment funds and other investors. However, in the Russian economy in modern conditions there are problems hindering the development of start-UPS. The article also examines the key drivers of growth digital start-UPS and their development prospects.

Keywords: innovation, industry 4.0, technological development, digital platforms, the Russian economy, startups.

Грядущая цифровая революция обладает колоссаль- реальность, трехмерное моделирование, трехмерная

ным потенциалом трансформации российской эконо- печать, беспилотные летательные аппараты и робомики. Набор инструментов, объединяемых под назва- тотехника. Эти технологии уже сейчас преображают нием «Индустрия 4.0», включает такие инновационные промышленность во всем мире, а их полномасштабметоды, как анализ больших массивов данных, машин- ное внедрение в мировую экономику в будущем моное обучение, машинное зрение, промышленный ин- жет оказать эффект на производительность и рынок тернет вещей, виртуальная реальность, дополненная труда, сравнимый с промышленными революциями





ЭКОНОМИКА



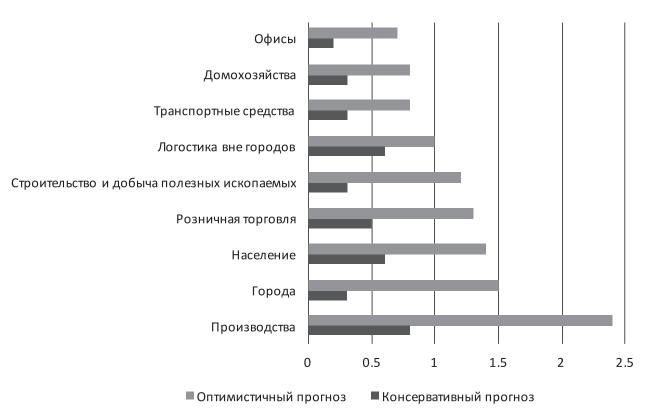


Рис. 1. Вклад интернета вещей в мировую экономику

прошлого. Так, для глобальной экономики прогнозный годовой эффект от внедрения интернета вещей к 2025 году может составить от 4 до 11 трлн долл. США [5] (рис. 1).

Компании, которые смогут использовать все ключевые рычаги создания стоимости с помощью технологий, получат устойчивое конкурентное преимущество и смогут усилить свои позиции как на домашних рынках, так и на международном уровне [4].

Каждый год не только в России, но и во всем мире хотят начать свою деятельность огромное количество инновационных компаний — стартапов. Однако только 2–3 из 10 запущенных стартапа добиваются успеха. Что касается Российской Федерации, то всего лишь 10–15% от общего количества российских стартапов можно назвать удачными [2, с. 486]. В 2017 году в России имеются инвесторы, которые готовы вкладываться в инновации, но есть ряд серьезных проблем реализации стартапов в РФ.

Одной из них является недостаток финансирования стартапов на начальной стадии, особенно для высокотехнологических компаний, не являющихся информационно-технологическими стартапами. Объём грантов и денежных средств, выдаваемых стартапам, весьма мал и лимитирован. Государственные институты не готовы оказывать начальную финансовую поддержку стартапам в РФ.

Также необходимо уделить внимание такой проблеме, как низкий спрос на инновационные решения со стороны крупнейших компаний, которые под видом «нанотехнологий» финансируют закупку оборудования.

Кроме того, недостаток оригинальных идей также подстроится под текущий рыночный момент.

является препятствием для развития российских стартапов, так как в основном проекты стартапов РФ являются зарубежными аналогами.

Еще одна проблема заключается в отсутствии единой нормативно-правовой базы, единых требований к проектам, норм инновационной и венчурной экосистемы, объективной оценки инвестиционной привлекательности объектов инновационного инвестирования.

В своей статье мы хотели бы уделить внимание методологии расчёта индекса стоимости запуска стартапа. Ведь процесс оценки уже зрелых компаний достаточно прост, хотя и в какой-то степени субъективен. При определении стоимости компании инвесторы в первую очередь рассматривают рыночную капитализацию и мультипликатор продаж. Оценка стоимости стартапов на ранней стадии осуществляется иначе. Например, для оценки применяется метод Беркуса, который оценивает потенциал стартапа при помощи эмпирических показателей. Сначала вычисляется стоимость воспроизводства стартапа, т.е. затраты на лицензирование, патентование, стоимость специалистов и т. д. Затем к этой «базе» начисляются повышающие проценты по самым эффективным показателям стартапа [1, с. 107]:

- привлекательность идеи (20-40%);
- качество и эффективность менеджмента (20-80%);
- профессионализм команды (10-40%);
- инновационность (10-20%);
- готовый прототип (20-40%);
- денежный поток (20-40%).

К сожалению, как любая эмпирическая оценка, метод страдает личностной необъективностью и попыткой подстроится под текущий рыночный момент.



В своей работе мы хотели бы более подробно рассчитать три главных индекса расчёта стоимости стартапа, т.е. средний индекс стоимости запуска стартапов (ИСЗС); ИСЗС в зависимости от сегмента и ИСЗС, участвующих в конкретных программах и проектах, а далее с помощью скоринга оценить конкретный стартап Chibbis

Для начала рассчитаем ИСЗС в сегменте [1, с. 109], который рассчитывается как суммарная стоимость запусков проектов, деленная на количество стартапов, относящихся к сегментам.

Нас интересует сегмент доставки еды.

MC3C = (654780:1104) 100 = 593 098 (тыс. руб.)

Следовательно, индекс стоимости запуска стартапов в сегменте доставки еды составил 593 097,826 тыс. руб. Далее, проведем скоринг анализ стартапа.

После определения средней оценки в данном секторе по России, которая составила 1,95 млн долл. [6], и используя методику скоринга, сравниваем компанию с данными о подобных сделках с рассмотрением следующих факторов и коэффициентов, влияющих на стоимость оценки:

- наличие сильной управляющей команды: 0-30%;
- размер рынка: 0-25%;
- новизна продукта и технологии: 0-15%;
- конкурентное окружение: 0-10%;
- маркетинг, каналы продаж, партнерство: 0-10%;
- потребность в дополнительных инвестициях: 0-5%;
- другие факторы: *0*–*5%*.

Таким образом, наблюдается субъективный фактор оценки инвестором стартапов. Может вызвать удивление, что значимость продукта и технологии ниже, чем значимость управленческой команды и размера рынка. Однако в построении бизнеса качество команды является ключом к успеху. Хороший продукт и интеллектуальная собственность важны, но качество команды является ключевым.

В нашем случае наша компания Chibbis имеет средний показатель продукта и технологии (100% нормы), сильную, сплоченную команду (135% нормы), огромный рынок (175% нормы). Положительный поток денежных средств будет достигнут при единственном ангельском раунде инвестиций, т.е. 100% нормы. Из-за конкуренции компания на сегодняшний день более слабая, поэтому присваиваем 70%, однако отзывы о ней положительные

(другие факторы), поэтому присваиваем 110%. Chibbis нуждается в дополнительной работе, расширения поставок и партнерств, поэтому 75% нормы (см. таблицу).

Умножив сумму факторов (1,2425) на среднюю оценку 1,95 млн. долл., мы получим оценку приобретаемой компании в 2,422875 млн долл. [17].

В целом в России климат для развития цифровых стартапов неблагоприятен. Это отчетливо проявляется в том, что в последние годы подобных компаний появляется немного. Однако инновационную деятельность могут вести и солидные крупные компании. Так, в России работа по развитию технологических инноваций и достижению лидирующих позиций в области технологий может осуществляться компаниями следующих типов:

- 1) давно работающие на рынке организации (например, Сбербанк), которые реализуют масштабные программы по развитию и внедрению инноваций и задают тон в своих отраслях;
- 2) бывшие стартапы и небольшие фирмы, выросшие в крупные компании, находящиеся в авангарде развития технологий. В качестве примера можно назвать «Тинькофф Банк», сфокусированный на разработке простой, интуитивно понятной цифровой финансовой площадки и полностью отказавшийся от физических отделений.

Еще один пример — «Яндекс», который успешно конкурирует с Google на отечественном и даже на некоторых зарубежных рынках (страны СНГ, Турция), развивая экосистему цифровых сервисов — от поиска, рекламы и навигации до потокового воспроизведения аудиоконтента и предоставления услуг вызова такси. Благодаря этому «Яндекс» сумел войти в число 30 ведущих мировых интернет-компаний по объему выручки [7]. Социальные сети «В Контакте» и «Одноклассники» не только занимают лидирующие позиции по размеру аудитории на территории бывшего СССР, но и превращаются в масштабные цифровые платформы с диверсифицированным портфелем интернет-сервисов, таких как электронные платежи, игры, торговые площадки, потоковое воспроизведение аудиоконтента и т.п. Кроме того, в России активно развивается сегмент электронной торговли, ярким представителем которого является сайт частных объявлений Avito, входящий в мировой список «единорогов» (около 200 частных технологических компаний с капитализацией свыше 1 млрд долл. США) [8].

Таблица

Оценка приобретаемой компании [16]

Факторы для сравнения	Диапазон	Стартап	Фактор
Наличие сильной управляющей силы	30% макс	135%	0,0405
Размер рынка	25%макс	175%	0,4375
Продукт и технология	15% макс	100%	0,1500
Конкурентное окружение	10% макс	70%	0,0700
Маркетинг, каналы продаж, партнёрство	10% макс	75%	0,0750
Потребность в дополнительных инвестициях	5% макс	100%	0,0500
Другие факторы (хорошие отзывы потребителей)	5% макс	110%	0,0550
итого			1,2425

Компания «Транзас» добилась впечатляющих успехов на мировом рынке морских навигационных систем, систем управления движением судов и морских тренажеров, где она в течение многих лет занимает ведущие позиции. В сфере разработки программного обеспечения российские компании также добились значительных успехов — такие игроки, как «Лаборатория Касперского» и АВВҮҮ занимают ведущие позиции на мировых рынках в своих нишах.

Россия может расширять круг цифровых лидеров из числа крупных традиционных компаний, а также укреплять те немногочисленные стартапы, которые сумели должным образом развернуться на рынке. С другой стороны, чтобы войти в число мировых лидеров, важно улучшать условия для функционирования новых технологических стартапов. В настоящий момент, если оценивать меры бизнеса ведущих российских цифровых компаний в глобальном масштабе, их успехи выглядят скромно (рис. 2). Это касается как количества успешных цифровых стартапов и компаний в России, так и их оборота. На крупнейшие российские публичные компании в секторе информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) приходится менее 1% выручки тысячи крупнейших мировых информационно-технологических компаний. Из примерно двухсот «единорогов» лишь одна компания — Avito — зарегистрирована в России. Из всех компаний, бизнес которых оценивается в 500 млн долл. США и выше, российская тоже только одна — OZON. Темпы роста и масштабирования российских стартапов также невысоки — даже российские высокотехнологичные компании, включенные в рейтинг «ТехУспех» (а он содержит данные только по быстрорастущим компаниям), в среднем растут в 2-3 раза медленнее американских. Большой активности по созданию новых технологических компаний в России сегодня также не наблюдается. По данным, полученным с помощью информационной службы краудфандинговой платформы AngelList [5], ежедневно регистрируется около 60 стартапов из США и, в среднем, 1,2 из России, что примерно соответствует скорости появления новых стартапов в странах Ближнего Востока.



Рис. 2. Анализ двух ключевых индикаторов развития цифровой отрасли РФ

Развитию технологической экосистемы и венчурного рынка в России препятствуют две группы факторов: первая связана со спецификой сектора, вторая — с обеспечением финансирования в целом. Критически не хватает необходимых компетенций — причем как у предпринимателей, чтобы грамотно строить высокотехнологичный бизнес, так и у менторов и инвесторов, чтобы

направлять такие начинания и быть готовыми их поддерживать. Недостает опыта и навыков коммерциализации технологий, их быстрого масштабирования и выхода на зарубежные рынки. Рост стартапов сдерживает низкий уровень развития финансовой системы страны в целом и ее венчурного сегмента в частности. Кроме того, спрос на инновации и технологии на внутреннем рынке остается низким — покупательная способность домохозяйств оставляет желать лучшего, а компании предпочитают готовые проверенные продукты и решения смелым инновационным разработкам.

Одно из главных ограничений развития отечественных инновационных компаний — недостаток инвестиционных ресурсов. И если объем государственного финансирования научно-исследовательских и опытноконструкторских работ (НИОКР) в России соответствует уровню развитых стран, составляя 0,4% ВВП [9], то с привлечением средств частных инвесторов дела обстоят хуже. Доля частного финансирования исследований и разработок составляет всего 0,7% от российского ВВП, что существенно меньше, чем в США (1,9%) или Германии (2,0%) [10]. Область венчурного финансирования можно назвать проблемной. Достаточно сказать, что в США доля его объемов в процентах от ВВП в 21 раз больше, чем в России [11]. Его объемы в России снижаются, и темпы этого снижения за последние годы превысили 5% в год. Таким образом, на серьезное частное финансирование высокотехнологичных стартапов, достаточное для прорывного развития сектора, сегодня, к сожалению, рассчитывать не приходится, а государственных фондов хватает лишь для поддержания рынка «на плаву», но абсолютно недостаточно для вывода его на принципиально иной уровень развития.

Тем не менее, ситуация с финансированием инновационной деятельности в сегменте ИКТ заметно лучше, чем в других секторах российской экономики. По оценке Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), за 2016 год 71% общего объема инвестиций венчурных фондов в стране приходился именно на это сегмент [12]. Заметную роль инвесторов здесь играют сами ведущие российские ИТ-компании, в частности, «Яндекс» и Mail.Ru Group. Они активно вкладывают средства как в российские, так и в зарубежные проекты, причем нередко такие стартапы возглавляют выходцы из компаний-инвесторов. Яркий пример — вложения «Яндекса» в американскую компанию, занимающуюся разработкой роботов-собеседников для мессенджеров Chatfuel. Другой характерный случай — инвестиции Mail.Ru Group в создание и продвижение приложения для обработки фотографий Prisma.

Ряд венчурных фондов с российскими акционерами имеет богатый опыт инвестирования в ИТ-стартапы по всему миру, что является позитивным фактором, способствующим созданию в стране необходимых компетенций. Среди таких фондов — DSTGlobal и ru-Net. Например, DSTGlobal инвестировал в социальную сеть Twitter, интернет-магазин Alibaba и в китайский онлайн-сервис по приобретению билетов и бронированию Meituan-Dianping. В числе объектов инвестирования венчурного

фонда ru-Net — индийский онлайн-сервис для записи к врачам Practo, индийская система онлайн-платежей FreeCharge и российский интернет-магазин OZON.ru.

Для того чтобы добиться значительного улучшения ситуации и обеспечить положительную динамику сектора, необходимы совместные усилия всех ключевых участников процесса — государства, частных инвесторов и самих организаторов стартапов.

В частности, органы государственного управления могут предпринять следующие действия, чтобы стимулировать развитие российских цифровых стартапов и улучшить инвестиционный климат:

- 1) Упростить доступ к участию в конкурсном отборе проектов и к венчурному финансированию в регионах России — создать там необходимую инфраструктуру и обеспечить равные условия для претендентов (по данным РАВИ, 83% объема венчурных инвестиций за 2016 год пришлось на компании, расположенные в Центральном федеральном округе) [12].
- 2) Повысить эффективность отбора стартапов и перераспределить бюджетную нагрузку — создать отлаженную многоуровневую систему финансирования проектов (например, отбор и финансирование из средств соответствующего бюджета на городском, региональном и федеральном уровнях).
- 3) Создать условия для удержания в стране квалифицированных специалистов и бизнеса, а также для привлечения в Россию иностранных инвесторов: внедрить эффективную систему защиты интеллектуальной собственности; упростить визовый режим для инвесторов и квалифицированных специалистов; развить по всей территории страны сеть акселераторов, бизнес-инкубаторов и особых экономических зон, работающих на льготных условиях по программам государственной поддержки в тесном партнерстве с крупным бизнесом.
- 4) Активнее использовать рычаги влияния на крупные компании, в том числе рассмотреть возможные механизмы дополнительных налоговых льгот для стимулирования спроса на инновации с их стороны.
- 5) Содействовать привлечению прямого частного инвестирования через краудфандинговые платформы, в частности, создать нормативно-правовую базу для функционирования таких площадок.

Для одновременного решения проблем дефицита финансирования и правильного выбора стартапа, вложение средств в который наиболее целесообразно, частным инвесторам имеет смысл организовывать совместную работу с другими государственными и частными инвесторами. В качестве модели для подобного сотрудничества можно использовать опыт Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) при создании и совершенствовании партнерских акселераторов с ведущими российскими ИТ-компаниями.

Организаторам стартапов можно порекомендовать уделять повышенное внимание подбору партнеров и предусматривать для этого необходимые временные и материальные ресурсы. Правильный партнер способен не только предоставить необходимое финансирование, try-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2016/

но и обеспечить стартапу экспертную поддержку. Исходя из этого, предпочтительнее иметь дело со стратегическим инвестором, обладающим необходимыми специальными знаниями и заинтересованным в долгосрочном сотрудничестве.

В России существует значительный интеллектуальный потенциал для будущего развития цифровых стартапов: в стране есть много квалифицированных разработчиков, востребованных, в том числе, в Кремниевой долине, и имеющих опыт участия в зарубежных проектах. Ключом, который позволит высвободить этот потенциал, может стать грамотная организация поддержки цифровых стартапов со стороны государства и частных инвесторов, а также адекватное финансирование. Несмотря на то, что сегодняшняя макроэкономическая ситуация накладывает определенные ограничения, мы оцениваем перспективы развития рынка венчурного финансирования в России со сдержанным оптимизмом, который основан на значительных масштабах неиспользованного потенциала. Критически важным условием успеха его реализации будет отсутствие новых внешних шоков.

Библиографический список:

- 1. Морковина С.С., Колесниченко Е.А. Инструментарий оценки уровня инвестиционной привлекательности стартапов // Эффективные HR-технологии и практики в современных компаниях России. Материалы всероссийской научно-практической конференции (заочной). — 2014. — С. 93-12.
- 2. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. — М.: Издательский центр «Юрайт», 2016. — 486 с.
- 3. Голубев А.А., Александрова А.И., Скрипниченко М.В. Экономика, финансирование и управление инновационной деятельностью: учеб. Пособие для студентов вузов. - СПб.: Издательский центр «СПбГУ ИТМО», 2016. — 143 с.
- 4. Global Information Technology, Report, 2016 [Электронный pecypc]. URL: http://reports.weforum.org/global-informationtechnology-report2016/economies/#indexId=nri&econo my=rus.
- 5. World Robotics Industrial Robots, Report, 2016 [Электронный pecypc]. URL: https://ifr.org/worldrobotics
- 6. Стартапы.РУ. Статистические данные по оказанию услуги «доставка еды» [Электронный ресурс]. http://startapy.ru/ category/food/
- 7. The 25 Largest Internet Companies In The World [Электронный pecypc]. URL: http://www.worldatlas.com/articles/the-25-largestinternet-companies-in-the-world.html.
- 8. CrunchBase Unicorn Leaderboards [Электронный ресурс]. URL: https://techcrunch.com/unicorn-leaderboard/.
- 9. АКИТ подвел итоги 2016 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.akit.ru/итоги-года-2016/.
- 10. How much does your country invest in R&D? [Электронный pecypc]URL: http://www.uis.unesco.org/ layouts/unesco/ research-and-development-spending/.
- 11. Entrepreneurship at a Glance 2016 [Электронный URL: http://www.oecd-ilibrary.org/induspecypel.





venture-capital-investments-as-a-percentage-of-gdp_entrepreneur aag-2016-graph119-en.

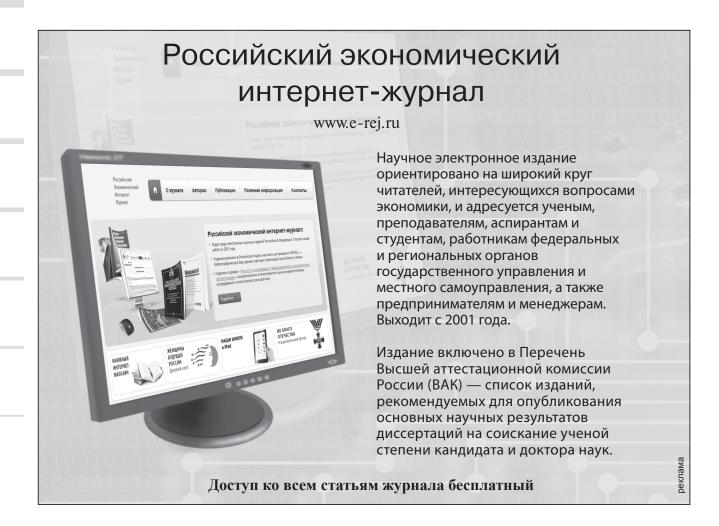
12. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России за 2016 год [Электронный ресурс]. URL:http://www.rvca.ru/upload/fivca_yearbook_2016_russian_pe_and_vc_market_review_ru.pdf. 13. CNC machine tool market analysis 2016-2020 with industry chain structure, competitive landscape illuminated by new report, Report, 2016 [Электронный ресурс]. URL: https://www.whatech.com/. 14. Smartphone Connections Forecast: 2016–21 [Электронный

14. Smartphone Connections Forecast: 2016–21 [Электронный pecypc]. URL:https://www.ovum.com/research/smartphone-connections-forecast-2016-21/.

15. Министерство связи и массовых коммуникаций РФ– Более половины россиян выбирают электронные госуслуги [Электронный ресурс]. URL: http://minsvyaz.ru/ru/events/36563/.

16. Источник: составлено авторами Осадчий Н.К., Сызоненко И.С. на основе [Электронный ресурс]. URL:http://www.pvsm.ru/otsenka-startapa/8496.

17. Институт развития Российской Федерации Концепция формирования эффективной институциональной среды в области интеллектуальной собственности. [Электронный ресурс]. URL: http://innovation.gov.ru/sites/default/ files/documents/2016/70390/6250.pdf.







Офшорные зоны, их место и роль в мировой и национальной экономике

М.С. Шальнева,

к. э. н., доцент Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

С.Р. Джагинян,

студент Финансово-экономического факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье приводится анализ проблемы офшорного налогообложения, а также исследуются причины и механизмы ухода в офшорные юрисдикции, изучаются причины бездействия правительств в борьбе с оттоком капитала в офшорные зоны, а также предложен комплекс мероприятий, направленных на сохранение капитала внутри национальных экономик.

Ключевые слова: налоговое убежище, офшоры, прямые иностранные инвестиции, финансовое состояние компании, офшорные финансовые центры, инвестирование для «быстрой отдачи».

Tax havens: their appropriate place and role in the world and in national economies

M.Sh. Shalneva,

Candidate of economic sciences, associate professor, Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

S.R. Dzhaginyan,

student of the Finance and Economics Department, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the comparative analysis of offshore taxation problems and also reasons and appropriate mechanisms for withdrawing to offshore jurisdictions are provided in the article. The reasons for government inaction in the fight against capital outflow to tax havens is researched and also the complex of actions to hold capitals within national economies is offered.

Keywords: tax haven, offshore, foreign direct investment, company's financial condition, offshore financial center, round tripping.

При изучении вопросов офшорных зон и их роли в движении капиталов, мы неизбежно увидим, что все принципы офшорной деятельности являются производными от степени правового регулирования налоговой системы.

Существует два базисных принципа налогообложения: территориальный и резидентный. Территориальный принцип полагает, что государство облагает налогами только доходы, полученные на своей территории, не претендуя на доходы, получаемые вне территорий данной страны. В свою очередь, резидентный подход полагает, что государство облагает налогами все доходы своих резидентов вне зависимости от того, где они были получены — дома или за рубежом. Важно отметить, что абсолютное большинство стран придерживается резидентного подхода. В то же время, например, в ведущей экономике мира — США — действует

резидентный принцип налогообложения, в связи с тем, что в 50-х годах 20-го века американские компании нашли способ избегать двойного налогообложения (в середине 20-го века США только начинали подписывать со своими партнерами договоры об исключении двойного налогообложения), а также уходить от излишнего внимания властей. Компании стали выводиться в ближайшие экономические пространства, где налоговые принципы и принципы конфиденциальности благоприятствовали бурному росту их экономических показателей.

Из этого прямо следует, что для субъектов экономической деятельности, которые зарегистрированы в странах с резидентным подходом, уход в юрисдикции с территориальным принципом налогообложения — это возможность избежать налогообложения с доходов, получаемых за пределами новой юрисдикции. Именно этот фактор в совокупности с желанием сберечь свой





капитал является ключевым фактором, повышающим интерес иностранных резидентов к регистрации их фирм в офшорных юрисдикциях. Офшорный бизнес воспринял существенное различие территориального и резидентного подхода как юридическую коллизию, позволяющую извлекать материальную выгоду от налогового противоречия между странами. Создана целая сфера услуг, позволяющая менять резидентность физических и юридических лиц для нивелирования налогообложения их зарубежных доходов, а сама эта идея стала одним из базисных принципов офшорной системы.

Вопрос экономической стабильности национальных экономик сделал тему офшорных зон одной из наиболее актуальных. Причем ускоренные темпы глобализации прямо пропорционально усилили развитие офшорных зон. Произошла эволюция деятельности офшорных финансовых центров. Количество зон с «благоприятной» юрисдикций сегодня насчитывает более 600, точную цифру сложно назвать, поскольку само понятие «офшорная юрисдикция» официально не используется странами, предоставляющими льготные условия. Большей части офшорных зон удается успешно аккумулировать огромные финансовые ресурсы со всех точек земного шара и в дальнейшем выгодно их размещать. Международное право сегодня не в состоянии справиться с задачей полного регулирования вопроса офшорных зон и незаконных финансовых операций (отмывание денег), хотя и должно. Офшорные зоны, безусловно, выделяются из различных видов свободных экономических зон. Чаще всего ими являются островные государства, такие как острова Кука, Виргинские острова, Багамские острова и т.д. Они привлекают иностранный капитал следующими преференциями: низкая налоговая ставка, анонимность капитала, таможенная преференция и т.д. Таким образом, термин «офшорная зона» является составной частью понятия «свободная экономическая зона». Основными видами свободных экономических зон являются: торгово-складские, экспортно-производственные, научно-технологические экономические зоны [1]. Отличительная черта таких экономических зон от офшорных в том, что они локальны и крайне редко выступают в роли участников в международных сделках.

Ежедневные трансакции в «офшорах» в 50 раз превышают процент сделок мировой торговли товарами. В 1975 году, по разным оценкам, через tax havens протекало до 5% мировых финансовых и коммерческих потоков, но сегодня эта цифра составляет 50% [2]. Федеральный резерв США подсчитал, что в конце 20-го века в офшорных зонах было сосредоточено до 5 триллионов долларов США [3]. По данным организации Тах Justice Network, на 2010 год в мире до 32 триллионов долларов США сконцентрировано в офшорной юрисдикции [4].

Офшорные зоны существуют в отдельных районах земного шара, зачастую ими выступают островные государства и государства, исторически объективно обделенные природными и человеческим ресурсами. Такие страны, имея относительно неконкурентоспособную экономику, находят способы пополнения бюджета за счет размещения на своей территории иностранных

экономических субъектов с возможностью полного освобождения компаний от налогового бремени или с установлением крайне низкой налоговой ставки.

Стоит отметить, что само явление «офшоров» было известно еще в античности; если провести небольшой исторический экскурс, то можно увидеть, что желание людей уклониться от уплаты налогов так же старо, как и сама налоговая система. С появлением первой полноценной системы налогообложения стали появляться и пути обхода налогового бремени. В конце 2-го века н.э. в Афинах был введен 2% налог на экспорт и импорт товаров, что побудило торговцев обходить на 30 км порт Афин, чтобы избежать налогообложения [5]. Вскоре маленькие острова близ Афин стали теми самыми прототипами нынешних офшорных зон. Так, на них производились выгрузка/отгрузка и продажа/покупка товаров без уплаты налога. В конце 15-го века процветающий международный коммерческий центр торговли — Фландрия отменила налоги на местную и иностранную продукцию, после чего большинство английских торговцев предпочли торговать своими товарами на ее территории. В 18-ом веке английские колонисты для уклонения от ввозной пошлины, уплачиваемой в королевскую казну, стали перемещать товары через страны Центральной и Южной Америки. Уже в 1927 г. панамское правительство, первым в мире, приняло закон об офшорах

Появление новых технологий стремительно ускорило перемещение международных капиталов, усилило конкуренцию между странами, которые пожелали создать «благоприятные налоговые условия», что привело к возникновению целой сети офшорных зон, состоящей из четырех основных групп, сформированных по региональному принципу:

- 1) Карибский бассейн. Офшорные зоны данной местности обслуживают страны Северной и Южной Америки, так как находятся в одном часовом поясе с финансовым центром региона Нью-Йорком.
- 2) Европейская офшорная зона. Включает в себя маленькие островные государства близ Англии, а также островные государства в Средиземном море. Данная офшорная зона обсуживает Европу.
- 3) Офшоры Персидского залива. Их деятельность направлена на обслуживание финансовых потоков «нефтедолларов».
- 4) Юго-Восточная офшорная зона. Объединяет такие страны, как Сингапур, Гонконг, Вануату и т.д. Данная офшорная зона обслуживает финансовые потоки Азиатско-Тихоокеанского региона (один часовой пояс с Токио).

Страны, поддерживающие режим офшорной зоны на своей территории, строго следят за соблюдением принципов банковской и коммерческой тайны для сво-их резидентов. Таким образом, в таких странах концентрируются крупные финансовые организации: банки, страховые группы, консалтинговые компании. Они становятся промежуточным звеном в осуществлении экспортно-импортных операций, сделок с недвижимостью и финансовых трансакциях. Благоприятное законодательство в сфере налоговых вопросов, внешней



торговли, валютно-финансовых операций привлекает новых резидентов.

Оценки количества компаний «ушедших в офшор» разнятся. Большинство экспертов схожи в оценке в 3,8 миллионов офшорных компаний со средним ежегодным приростом в 40 000 новых резидентов [7]. Распределение офшорных компаний по территориям наглядно представлено на рис. 1.



Рис. 1. География офшорных компаний

Важно отметить, что государства, предоставляющие свои юрисдикции для ведения офшорного бизнеса, зачастую запрещают ведение экономической деятельности иностранным агентам на территории самой офшорной зоны. Это мера служит для поддержания и защиты внутреннего финансового рынка страны.

Офшорные зоны традиционно делятся на 3 типа:

- 1) Компании становятся резидентами офшорной зоны при уплате единого регистрационного сбора.
- 2) Компании становятся резидентами офшорной зоны при условии ежегодной уплаты фиксированного сбора, который может колебаться в диапазоне от 150 до 1500 американских долларов.
- 3) Компании становятся резидентами офшорной зоны при условии уплаты налоговых платежей по низким ставкам.

Правительства офшорных государств максимально упростили процедуру регистрации. Чаще всего для регистрации понадобится копия всех учредительных документов, лишь в некоторых зонах необходимо ввести в состав учредителей гражданина данной страны. При этом все процедуры чаще всего проводятся через специализированных агентов, которые способны минимизировать сроки регистрации.

Подытожим базисные преференции офшорных юрисдикций:

- налог на прибыль взимается по ставке, не превышающей 1–5%, или отсутствует вовсе или заменен ежегодным сбором;
- отсутствует налог на вывод доходов (банковские проценты, дивиденды);
- процедура регистрации максимально упрощена, а также в большинстве случаев размер минимального уставного капитала не определен;
- в ряде офшорных зон обеспечена анонимность капитала — личности владельцев не подлежат разглашению, исключением может стать расследование по уголовному делу;

- компаниям разрешено свободно открывать счета в любой валюте в зарубежных банках, а также осуществлять переводы без ограничений, что означает отсутствие ограничения на вывоз капитала;
- процедура управления «офшором» не слишком усложнена: чаще всего управление производится через секретарскую фирму по доверенности влалепы;
- отсутствие налоговых деклараций: не во всех юрисдикциях существует система внешних аудиторов и единственной возможной формой отчетности является ежегодный финансовый отчет. Более того, в большинстве офшорных юрисдикций нарушение налогового законодательства не является уголовным преступлением.

Офшорная проблема невероятно актуальна как для мировой, так и для российской экономики. Четверть века назад проблема офшорного бизнеса не затрагивала нашу страну, так как в условиях командно-административного управления не существовала свободная конвертация валют, не было проявлений внешнеэкономической деятельности отдельных субъектов экономики (внешнеэкономическая деятельность была монополизирована государством), но с началом перехода из данной формации в рыночную проблема офшоров стала довольно острой для экономики России. Сегодня практически каждая крупная компания может использовать офшорную юрисдикцию для сокрытия своих доходов от налогообложения и проведения зачастую нелегальных финансовых операций. Количество офшорных юрисдикций на сегодняшний день достигло пика за всю историю существования данной проблемы. Мы видим тенденцию росту накопления капитала в данных юрисдикциях. Западные компании используют «офшоры» для минимизации налогообложения, российские, в свою очередь, — для обеспечения анонимности, а также защиты капитала (нормами английского права).

Федеральная налоговая служба (ФНС) Российской Федерации осуществляет надзор за особыми видами сделок, контролируемыми сделками между российскими взаимозависимыми лицами, если хотя бы одна из сторон сделки является резидентом особой экономической зоны или участником свободной экономической зоны, налоговый режим в которых предусматривает специальные льготы по налогу на прибыль организаций (по сравнению с общим налоговым режимом в соответствующем субъекте Российской Федерации), при этом другая сторона (стороны) сделки не является резидентом такой особой экономической зоны или участником такой свободной экономической зоны (пп. 5 в ред. Федерального закона от 29.11.2014 № 379-ФЗ) [8]. Данная мера позволяет ФНС РФ бороться с незаконными финансовыми транзакциями.

В 2013 году президент России в обращении к Федеральному собранию, заявил, что все системообразующие компании должны быть полностью возвращены в национальную юрисдикцию. Сразу после этого Минэкономразвития и Минфин начали готовить проект





постановления Правительства об утверждении критериев определения системообразующих организаций российской экономики и их аффилированных структур, которые должны находиться в юрисдикции РФ, но на него было получено отрицательное заключение об оценке регулирующего воздействия. В ходе подготовки проекта был сделан вывод о том, что данные меры могут создать риски для экономики страны в целом за счет ослабления конкурентных позиций системообразующий компаний на мировых рынках (неисполнение контрактов во внешнеэкономической сфере).

Сложно определить, сколько на самом деле российских денег удерживается в tax havens. По состоянию на 2012 год сумма, о которой фактически сообщает Международный валютный фонд (МВФ), довольно значительная: приблизительно 61% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) приходится на налоговые гавани (см. рис. 2) [9].

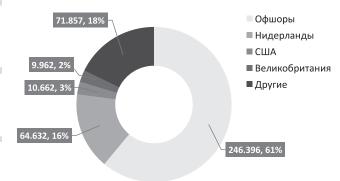


Рис. 2. Структура оттока из России прямых иностранных инвестиций

ПИИ представляют собой любые инвестиции в компанию, которые дают инвестору некоторый контроль над ее деятельностью. Так например, если российский миллиардер использует предприятие на Кипре (часто эти субъекты в налоговых гаванях являются просто фиктивными «оболочечными» объектами) и инвестирует в российскую компанию условный миллион долларов, то данные деньги будут отображаться в статистике ПИИ. Приблизительно 53% ПИИ, вложенных в российские компании, поступают от юридических лиц, расположенных в налоговых гаванях [8].

Кроме того, в России есть известная проблема, которая называется round-tripping, когда деньги вывозятся из страны (как незаконно, так и с помощью юридических пробелов), а затем вкачиваются в экономику в качестве иностранных инвестиций. Таким образом, ответственное лицо может воспользоваться налоговыми и другими льготами или отмыть деньги.

Приведем наглядный пример того, как это может работать:

- 1. Российский бизнесмен создает анонимную компанию-прослойку на Кипре.
- 2. Российское юридическое лицо переводит 1 000 000 долларов в поддельную компанию на Кипре как «инвестиции», либо незаконно, используя схему отплаты вымышленных услуг.

3. Российский бизнесмен «инвестирует» обратно в Россию 1 000 000 долларов, под видом того, что он поступает от иностранного жителя с Кипра. В результате российский бизнесмен может воспользоваться целым рядом налоговых преференций как иностранный инвестор, который инвестирует в Россию (поскольку Россия, как и все страны, хочет быть привлекательна и открыта для ПИИ).

Нельзя забывать, что появление офшорных зон — это не сама проблема, это следствие неэффективной налоговой и правовой политики государства. Экономику round-tripping, которая процветает в России, можно условно назвать «экономикой фарса», которая демонстрирует привлекательность офшорных зон для российских компаний из-за слабой национальной юридической системы, а также высокой доли теневой экономики.

Если в ближайшем будущем нашим правительством не будут приняты меры по ужесточению и контролю вывоза капитала из страны, мы сможем наблюдать стабильное бегство капитала и лишь изредка — реинвестирования данного капитала в отечественную экономику. Безусловно, абсолютной панацеи не существует, но можно минимизировать этот процесс путем создания комфортной экономической среды, включающей:

- безопасность капитала (антикоррупционная политика — ужесточение наказания за рейдерство и коррупционный сговор);
- упрощение избыточных административных ограничений;
- совершенствование контрольно-надзорной сферы;
- налоговые преференции для стратегически важных отраслей.

Таким образом, экономика России может быть конкурентоспособной при условии создания внутренней комфортной экономической среды, в следствие чего будет достигнуто значительное уменьшение вывода капитала, а также произойдет привлечение реальных прямых иностранных инвестиций в российскую экономику.

Библиографический список:

- 1. Бауэр В., Ворожихин В., Милоголов Н. и др. International Taxation. М.: Инфра-М, 2016.
- 2. Шамбост Э. Энциклопедия офшорных зон. М.: ВИКРА, 2000.
- 3. Шэксон Н. Люди, обокравшие мир. Правда и вымысел о современных офшорных зонах. М.: Эксмо, 2016.
- 4. В офшорах спрятаны десятки триллионов долларов аналитики [Электронный ресурс], https://economics.unian.net/finance/2241574-analitiki-podschitali-skolko-trillionov-dollarov-spryatano-v-ofshorah.html.
- 5. История и причины развития оффшорных юрисдикций [Электронный ресурс], www.citizenship.ru/index. php?art=157&no=6.
- 6. Офшор что это такое: подробное описание термина offshore, принцип работы (15 схем использования) + список офшорных зон [Электронный ресурс], http://richpro.ru/biznes/chto-takoe-offshornye-zony-jeto-shemy-ofshorov.html.







- научных трудов. Российская акад. наук, Учреждение Россий- ios. РАН. — Краснодар: Экоинвест, 2009. — C. 9.
- 7. Амирханов М.М., Чуваткин П.П. Мировой опыт создания 8. Информация о контролируемых сделках [Электронный и функционирования особых экономических зон // Сборник pecypc], — https://www.nalog.ru/rn77/taxation/transfer_pricing/
- ской акад. наук Сочинский науч.-исслед. центр РАН, Учрежде- 9. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS) [Электронный ние Российской акад. наук Гос. южный науч.-исслед. полигон pecypc], — http://data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5.





35 -





Анализ динамики и корреляционной зависимости финансовых вложений физических лиц от величины и динамики доходов в России

В.П. Чижик,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента, Омский Государственный Технический Университет (Институт Дизайна и Технологий)

Аннотация: вопросы потребительского поведения, принципы распределения средств семейного бюджета давно являются объектом исследования многих ученых. В данной статье проведен анализ динамики доходов населения, денежных средств на руках и средств, инвестируемых в финансовые активы. В статье представлены результаты анализа корреляционной зависимости указанных показателей, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: доходы и расходы физических лиц, инвестиции физических лиц, инвестирование в финансовые активы

The analysis of the dynamics and correlation dependence of financial investments of individuals on the magnitude and dynamics of income in Russia

V.P. Chizhik,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Economics and management, Omsk State Technical University (Institute of Design and Technology)

Abstract: issues of consumer behavior, principles of allocation of the family budget have long been the object of research of many scientists. In this article the analysis of dynamics of population's income, funds on hand and funds to be invested in financial assets. The article presents the results of the analysis of correlation of the indicators and made appropriate conclusions.

Keywords: income and expenditure by individuals, investments of individuals, investing in financial assets.

Инвестиции физических лиц всегда рассматривались как самый желаемый источник финансирования. Как следствие, исследователей всегда волновал вопрос о том, что стимулирует людей сберегать ресурсы, инвестировать их в те или иные активы, каким образом субъект осуществляет выбор между потреблением и накоплением. По нашему мнению, тема формирования условий привлечения инвестиций физических лиц в финансовые активы затрагивает очень широкий круг вопросов и теорий. К ним относятся:

- теории сбережений и их трансформации в инвестиции, теории личного потребления и сберегательной мотивации, теории экономики домохозяйства, концепции доходов и расходов, воспроизводства и жизненного цикла:
- поведенческие теории, объектом исследования которых является сберегательное, финансовое и инвестиционное поведение домохозяйств;
- теории социального и социально-экономического поведения и, соответственно, концепции влияния

на экономическое поведение субъектов таких факторов, как исторические и религиозные традиции, национальные особенности и культура поведения, структура и характеристика общества и адаптация домашних хозяйств к условиям финансового кризиса:

- теории инвестиций и инвестиционной деятельности, в том числе теории формирования инвестиционного портфеля, теории оценки инвестиционного потенциала и эффективности инвестиций;
- теории финансового рынка, организация его деятельности, роль финансовых институтов, условия обращения финансовых инструментов, инфраструктура и механизм функционирования рынка;
- макроэкономические теории механизма трансформации сбережений в инвестиции, в том числе теории развития экономики и экономических отношений, теории денег и сбережений, теории управления сберегательным и инвестиционным процессом, концепции участия государства и государственной политики







- теории развивающихся стран и переходной экономики, в том числе особенности сберегательного поведения и инвестиционных процессов в условиях развивающихся рынков;
- теории регионального развития, специфики региональной инвестиционной политики и региональных процессов инвестирования.

В рамках каждого из выделенных направлений накопилось большое количество трудов как зарубежных, так и отечественных ученых.

При этом современными исследователями в качестве основных причин низкой инвестиционной активности населения России выделяются следующие [1, 2, 3, 4]:

- отсутствие знаний и информации о финансовом рынке, его инструментах, принципах функционирования рынка;
- низкий уровень доходов и качества жизни;
- высокий уровень риска финансовых инвестиций, память о финансовых потерях прошлых лет;
- низкий уровень доходности финансовых инвестиций, в том числе из-за неэффективной системы налогообложения;
- ограниченность предлагаемых финансовых инструментов, слабое развитие финансового рынка;
- недостаточная развитость инфраструктуры финансового рынка, в том числе проблемы, связанные с работой депозитарных и клиринговых центров, недостаточное количество профессиональных специалистов или низкий уровень их квалификации;
- кризис и нестабильность финансово-кредитной системы страны.

Современные авторы мало уделяют внимания социально-психологическим факторам, а в том случае когда о них вспоминают, то, как правило, говорят о людях, формирование которых происходило в период и в условиях планово-административной экономики. При этом очевидно, что доля таких людей в составе экономически-активного населения России с каждым годом уменьшается. И, следовательно, этот фактор теряет свою актуальность и значимость.

Не умаляя значимости указанных факторов и не оспаривая их негативное влияние, автор все же считает, что анализ причин низкой инвестиционной активности населения России, должен быть более глубоким, комплексным, охватывать всю совокупность различных факторов, оказывающих влияние на поведение людей.

Так, например, очевидно, что от размера доходов зависит объем инвестиций, но не склонность к накоплению и сбережению. Иными словами, стремление сберечь, «отложить на черный день» в равной мере характерно как для людей с высоким, так и низким, и очень низким доходом.

Безусловно, уровень осведомленности о возможностях рынка ценных бумаг российских граждан не очень высок, но сильно ли он отличается от уровня соответствующей информированности и образованности граждан других стран? Очевидно, что в современных условиях развития информационных технологий скорость

распространения любой информации является очень высокой. В настоящее время у людей нет проблем с поиском и получением необходимой информации, скорее возникают сложности с ее классификацией, отбором и систематизацией. Иными словами, любое заинтересованное лицо в настоящее время легко может получить всю необходимую информацию об инструментах финансового рынка, его возможностях и условиях функционирования. Данную информацию активно распространяют все брокерские компании, ее можно получить с официальных сайтов биржи, Банка России, сайтов различных аналитических компаний, банков и прочих участников финансового рынка. Может быть, проблема не в отсутствии информации, а в отсутствии желания ее получить?

По мнению автора, низкий уровень инвестиционной активности населения в России обусловлен не только и не столько такими факторами, как низкий уровень жизни и доходов, отсутствие необходимых знаний и информации, сколько сформировавшейся моделью экономического поведения российских людей.

Для получения ответов на поставленные вопросы необходимо проведение комплексного междисциплинарного исследования причин, факторов и условий принятия инвестиционных решений физическими лицами в России.

Целью данной работы является сбор и анализ эмпирической информации об объемах инвестиций физических лиц в России, в том числе анализ динамики и структуры доходов населения, динамики сбережений и инвестиций населения в финансовые активы.

Для анализа наличия и тесноты связи между доходами физических лиц и расходами населения на приобретение товаров и оплату услуг была использована статистика, размещенная на официальных сайтах федеральных и региональных органов государственной статистики [5, 6].

В соответствии с методологией органов государственной статистки в состав денежных доходов населения включены доходы в виде оплаты труда, доходы от собственности, доходы от предпринимательской деятельности, социальные выплаты и пр. Денежные расходы и сбережения населения включают расходы на оплату товаров и услуг, обязательные платежи и сбережения. Прирост финансовых активов определяется как увеличение или уменьшение вкладов на счетах физических лиц, денежных средств, остающихся на руках у населения, расходов на приобретение ценных бумаг и иностранной валюты. Прирост или уменьшение денежных средств на руках у населения определяется как разность между выдачами и поступлениями наличных денежных средств из касс кредитных организаций [5, 6].

Исходные данные о динамике исследуемых показателей представлены в таблице 1.

Анализ динамики показателей, представленных в таблице 1, позволяет сделать вывод о том, что динамика доходов и располагаемых доходов населения фактически синхронны. При этом тесной связи между динамикой доходов населения, объемом финансовых активов



(

•

$\overline{}$
Ø
₹
5
ജ
Ë

			Доходь	Доходы и расхс	оды нас	вления	России в	лды населения России в 2000–2015 гг., в млрд руб. [5, 6]	15 rr., B N	лрд руб.	[2, 6]					
Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2002	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Денежные доходы — всего	3984	5324,5	6831	8900,5	10976,3	13819	17289,9	21311,5	25244	28708,4	32498	35649	39904	44650	47921	53538
Располагаемый доход домашних хозяйств — всего	3530	4667	6263	7604	9276	12047	14843	18316	22284	24252	28055	32460	36793	40848	45042	
Денежные расходы и сбере- жения— всего, млрд руб.	3983,9	5325,8	6831	8900,5	10930	13819	17290,1	21311,5	25244	28708,4	32100,9	35649	39904	44650	47921	53539
Покупка товаров и оплата услуг	3009,4	3971,5	5001,8	6147,2	7624,4	9613,8	11927,6	14831,4	18715,8	20045,8	22441,2	26186	29611	32848	36106	38012
Обязательные платежи и разнообразные взносы	309,9	473	586,9	737,5	1000,9	1389,6	1813	2503,9	3094,8	3002,8	3158,1	3678	4440	5213	5674	5822
Приобретение недвижимо- сти	47,7	75,4	119,8	180,1	255,2	352,2	572,3	834	1194,7	838,8	1076,7	1444	1692	1751	2140	1535
Прирост финансовых активов	617	804,6	1122,5	1835,6	2049,5	2463	2977	3142	2238	4821	5614	4340	4161	4838	4001	8214
Из него прирост денег на руках у населения	110	104	119,2	241,2	196,1	205	584	819	85	102	735	582	က	332	92	-214

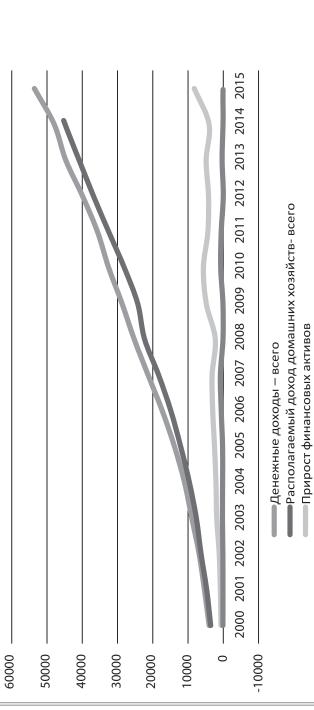


Рис. 1. Динамика доходов и инвестиций физических лиц в финансовые активы в России в 2000-2015 гг.

■Прирост денег на руках у населения





•

38

и денег на руках у населения не прослеживается, в том уровне. Явно виден и тот факт, что изменение величины числе в силу незначительной доли последних двух показателей в общем объеме расходов (рис. 1).

Анализ цепных темпов роста свидетельствует о том, что они схожие, но не идентичные — особенно явные различия наблюдаются в периоды экономического и политического кризиса (рис. 2).

Очевидно также и то, что даже в периоды существенного роста доходов, объемы инвестиций физических лиц

доходов фактически не меняет структуры расходов физических лиц, которая за редким исключением остается неизменной. Так, на протяжении всего анализируемого периода расходы на приобретение товаров и услуг занимают около 70% бюджета. Сказанное свидетельствует об определенной стабильности в пропорциях распределения семейного бюджета физическими лицами (рис. 3).

Доля инвестиций физических лиц в финансовые акв финансовые активы остаются на достаточно низком тивы варьируется в пределах 10-20%. Доля денежных

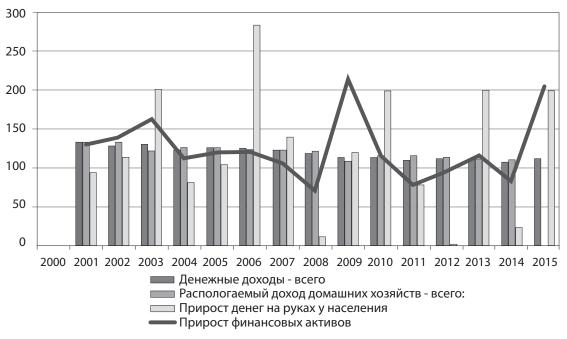


Рис. 2. Динамика цепных темпов роста показателей доходов и инвестиций физических лиц в финансовые активы в России в 2000–2015 гг.

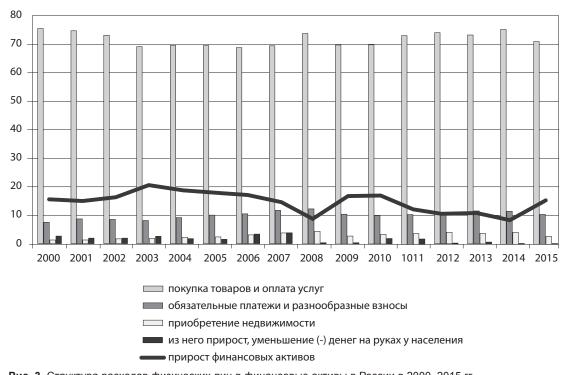


Рис. 3. Структура расходов физических лиц в финансовые активы в России в 2000–2015 гг.







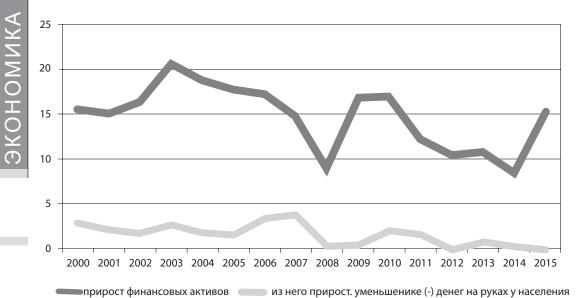


Рис. 4. Динамика доли вложений физических лиц в финансовые активы в общей сумме расходов населения

средств, остающихся на руках у населения, фактически зависимости вложений физических лиц в финансовые акни разу не превысила 3% (рис. 4). тивы как от общей величины денежных доходов (0,86), так

Интересным является также и то, что доля инвестиций снижается, но не равна нулю не только в периоды снижения реального дохода, но и тогда, когда объем средств на руках у населения принимает отрицательное значение (2015 г.).

С целью оценки зависимости между доходами населения и их расходами, в том числе на инвестирование средств в финансовые активы, был проведен анализ корреляционной зависимости исследуемых показателей. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Анализ коэффициентов корреляции, с одной стороны, однозначно демонстрирует достаточно высокий уровень

зависимости вложений физических лиц в финансовые активы как от общей величины денежных доходов (0,86), так и от величины реальных доходов населения (0,84). При этом необходимо помнить, что показатель «доходы населения» включает в себя и доходы от собственности, в том числе и доходы от вложений в финансовые активы, что также может усиливать указанную связь. Интересным является тот факт, что, несмотря на абсолютную зависимость показателей «прирост финансовых активов» и «прирост денег на руках у населения», последний практически совсем не зависит от размера доходов. Так коэффициент корреляции доходов и прироста денег близки к нулю (0,12 и 0,09).

Интересным, на наш взгляд, является анализ зависимости доходов физических лиц и расходов на

Таблица 2 Коэффициенты парной корреляции доходов и инвестиций физических лиц в России за период с 2000 по 2015 гг.

	Денежные доходы — всего	Располагаемый доход домашних хозяйств — всего	Покупка товаров и оплата услуг	Обязательные платежи и разно- образные взносы	Приоб- ретение недвижи- мости	Прирост финан- совых активов
Денежные доходы – всего						
Располагаемый доход домашних хозяйств – всего	0,9984					
Покупка товаров и оплата услуг	0,9987	0,9998				
Обязательные платежи и разно- образные взносы	0,9932	0,9943	0,9952			
Приобретение недвижимости	0,9833	0,9881	0,9889	0,9912		
Прирост финан- совых активов	0,8633	0,8378	0,8377	0,8126	0,7703	
Из него прирост денег на руках у населения	0,1211	0,0927	0,088	0,0801	0,0756	0,3982

приобретение товаров (услуг) и недвижимости. Связь между доходами и расходами на потребление достаточно высокая (коэффициент корреляции практически равен 1), в том числе и расходы на приобретение недвижимости. При этом приобретение недвижимости фактически не зависит от объема денег на руках у населения

(коэффициент корреляции 0,07).

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что связь между доходами и объемом инвестиций в финансовые активы достаточно высокая, но она может носить разный характер, связь может быть не обязательно прямой причинно-следственной. Как объем вложений может зависеть от доходов, так и размер доходов зависит от размера инвестиций, хотя нельзя не отметить, что доля последних очень мала.

Стабильность структуры расходов, а также тот факт, что доля средств на руках у населения крайне низкая даже в периоды роста доходов, на наш взгляд, очевидно, подтверждает тот факт, что направления расходования средств зависят не столько от размера бюджета, сколько от установленных принципов его распределения.

Снижение доли инвестиций наблюдается в моменты снижения реального располагаемого дохода — в 2014 и 2015 гг., при этом снижение доли может быть связанно не со снижением суммы, направляемой на инвестиции, а со снижением их рыночной стоимости, так как в периоды кризиса доходность финансовых активов снижается еще более быстрыми темпами.

Все сказанное, безусловно, свидетельствует о необходимости проведения дополнительного, более 2017. — 511 с. ISBN 978-5-89476-435-1.

глубокого исследования каждой пары показателей. Однако, с другой стороны, позволяет констатировать тот факт, что фактор дохода не является решающим при принятии населением (отдельным физическим лицом) решения о распределении своих денежных средств на накопление и потребление.

Библиографический список:

- 1. Александрова О.А. Инвестиционно-сберегательные стратегии высокодоходных групп населения (введение и заключение к монографии ученых института социально-экономических проблем народонаселения РАН) // Российский экономический журнал. — 2017. — № 1. — С. 104–112.
- 2. Звягинцева Н.А., Парфенова А.М. Ключевые проблемы привлечения сбережений физических лиц через механизм рынка ценных бумаг. Baikal Research Journal. — 2016. — T. 7. — № 5. — C. 1.
- 3. Комарова Е.И., Булатова Ю.И. Формирование системы налогового стимулирования инвесторов: физических лиц в России // Фундаментальные исследования. — 2016. — № 4-1. — C. 176-180.
- 4. Никушина А.Н., Катаева Т.М. Проблемы привлечения сбережений населения в качестве инвестиций в экономику России // Альманах современной науки и образования. — Тамбов: Грамота, 2015. — № 6 (96). — С. 114-118. ISSN 1993-5552.
- 5. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб./Росстат. — Р76. — М., 2016. — 725 с. ISBN 978-5-89476-426-9.
- 6. Россия в цифрах. 2017: Крат.стат.сб./Росстат. —, P76. M.,



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





Актуальные проблемы устойчивого финансового роста российских нефтегазовых компаний

Г.О. Маслин.

студент, Финансовый университет при Правительстве РФ,

И.В. Воротникова,

к. э. н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в статье анализируются проблемы, которые оказывают серьезное влияние на российские нефтегазовые компании, на их устойчивый рост. Резкое падение цен на нефть в 2014 году оказало негативное влияние на уровень финансового и экономического роста крупнейших нефтегазовых корпораций, что в свою очередь также негативно отразилось на общем экономическом росте в нефтедобывающих странах.

Ключевые слова: финансовый рост, финансовая устойчивость, нефтегазовые корпорации, санкции, международный рынок, энергоносители.

Actual problems of sustainable financial growth of Russian oil and gas companies

G.O. Maslin,

student, Financial University under the Government of the Russian Federation,

I.V. Vorotnikova

Candidate of economic sciences, associate professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article analyzes the problems that have a serious impact on Russian oil and gas companies, on their sustainable growth. The sharp drop in oil prices in 2014 had a negative impact on the level of financial and economic growth of the largest oil and gas corporations, which in turn also had a negative impact on the overall economic growth in oil production countries.

Keywords: financial growth, financial stability, oil and gas corporations, sanctions, international market, energy.

Прежде всего, следует отметить, что устойчивый экономический рост компании представляет собой ее рост при условии сохранения уровня финансовой устойчивости при одновременной неизменности структуры капитала. Иными словами, при устойчивом экономическом росте доля заемных средств компании не будет иметь тенденции к увеличению [4, с. 87].

Ориентация на относительный устойчивый экономический рост позволяет компании обеспечить более высокие темпы роста, поскольку рост собственного капитала компании позволяет увеличить и величину заемного капитала. Однако абсолютный экономический рост имеет свои преимущества, которые выражаются в том, что он позволяет компаниям минимизировать финансовые риски и повышать уровень экономической стабильности компании.

В настоящее время мировая энергетика в соответствии с неустойчивым развитием мировой экономики находится в состоянии неопределенности и высокой конкуренции. Развитие международного рынка энергоносителей является одной из важнейших проблем

мировой экономики и международных экономических отношений, поскольку энергетика все в большей степени становится определяющим элементом геополитической ситуации в мире и причиной межгосударственных конфликтов, что ведет к серьезной политической напряженности. Ограниченная доступность энергетических ресурсов, необходимой инфраструктуры и инновационных технологий, а также неравномерность распределения углеводородного сырья и центров его потребления в мире порождают высокие риски для экономической жизнеспособности и государственной безопасности многих стран. Таким образом, современное функционирование мирового энергетического рынка осложнено рядом стоящих перед ним проблем и угроз.

Высокая ценность энергоносителей в мировой экономике и системе международных экономических отношений привела к значительной зависимости мирового рынка энергетических ресурсов от геополитической ситуации, которая оказывается определяющим фактором, воздействующим на формирование и развитие данного рынка [3].





42 -



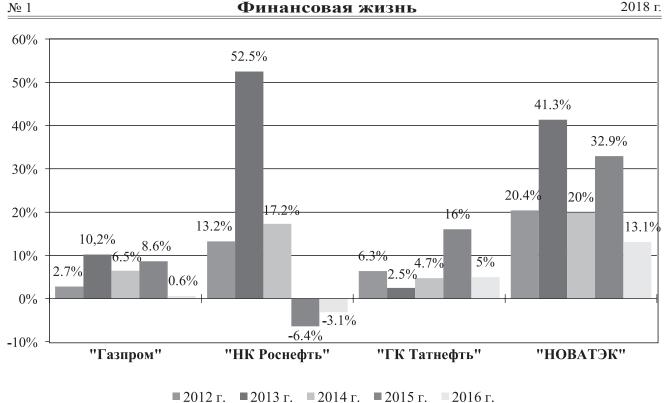


Рис. 1. Темп прироста выручки исследуемых компаний нефтегазового сектора в 2012-2016 гг., %

Вместе с тем актуально изучение проблемы сбалансированного роста нефтегазовых корпораций на основе эмпирических данных, а также выявление отраслевых особенностей. В проведенном исследовании изучена взаимосвязь темпов устойчивого роста и темпа прироста выручки ряда предприятий нефтегазового сектора экономики Российской Федерации. Это ПАО «Газпром», ПАО «НК Роснефть», ПАО «ГК Татнефть» и ПАО «НОВАТЭК». Авторское исследование проведено на основе аудированной отчетности МСФО этих предприятий за 2012-2016 гг. Темп роста выручки ведущих нефтегазовых корпораций России с 2012 по 2016 годы приведен на рис. 1 [7].

В целом в анализируемом периоде наблюдается пусть неравномерный, но постоянный рост выручки у всех исследуемых компаний. Исключение составляет только 2015-2016 гг. для ПАО «Роснефть», выручка которого значительно упала. Непростым для компаний, занимающихся нефтедобычей и нефтепереработкой, оказался о том, что в 2012-2016 годах фактический рост выручки

2014 г., в то время как газодобывающая компания ПАО «НОВАТЭК» показала неплохие темпы прироста.

В 2012 и 2013 гг. все исследуемые компании показали положительный прирост выручки. Лидером по приросту в 2012 г. стало ПАО «НОВАТЭК», а в 2013 г. абсолютным лидером была «Роснефть». В 2014 г. прирост выручки половины компаний оказался не таким стремительным, как в предыдущем году. В 2015 и 2016 гг. наибольший прирост показали ПАО «Татнефть» и ПАО «НОВАТЭК», выручка остальных компаний тоже росла, но значительно медленнее.

Ретроспективный анализ динамики темпа устойчивого роста компаний нефтегазового сектора проведен на основе четырехфакторной модели SGR, предложенной Ван Хорном. Результаты расчетов темпов фактического и сбалансированного роста исследуемых компаний представлены в таблице.

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод

Таблица Соотношение темпа прироста выручки и устойчивого темпа роста исследуемых компаний нефтегазового сектора в 2012-2016 гг., %

Компания		Темп пр	ироста в	выручки			SGR			
Год	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
«Газпром»	2,7%	10,2%	6,5%	8,6%	0,6%	8,8%	11%	5,2%	7,6%	5,9%
«НК Роснефть»	13,2%	52,5%	17,2%	-6,4%	-3,1%	13,5%	20%	7,9%	10%	1,5%
«ГК Татнефть»	6,3%	2,5%	4,7%	16%	5,0%	14,9%	12%	15%	13%	13,2%
«НОВАТЭК»	20,4%	41,3%	20%	32,9%	13,1%	20,6%	28%	4,8%	12,4%	49,9%







крупнейших нефтегазовых корпораций Российской Федерации не превышает уровня SGR, то есть для предприятий не характерен высокий уровень риска потери ликвидности и разрушения стоимости бизнеса, обусловленный быстрым ростом. В то же время в целом в 2014—2016 годах наблюдается спад роста выручки нефтегазовых корпораций, в особенности данный спад характерен для крупнейших предприятий — ПАО «Газпром» и ПАО «Роснефть».

Проанализировав темпы роста выручки нефтегазовых корпораций, выявим проблемы, оказавшие негативное влияние на общий экономический рост компаний. С середины 2014 года для нашей страны начинается тяжелый переломный кризисный момент, когда вследствие политических событий, связанных с присоединением Крыма к Российской Федерации, и вследствие позиции России по отношению к Украине, западные страны начинают вводить санкции в отношении нашей страны и российских компаний.

Данные санкции были направлены на снижение поставок в Россию технологий и оборудования для развития нефтяной промышленности, тем самым они затруднили реализацию планов Российской Федерации по добыче нефти. Санкционный список затрагивал ключевые отрасли российской экономики: государственные финансовые институты и энергетику. К тому же важной составляющей санкционной политики является запрет на ввоз сельскохозяйственной продукции, промышленного и машинного оборудования, медицинских препаратов, то есть основных статей импорта Российской Федерации. К странам, введшим санкции против России, относятся США, Канада, Норвегия, страны Евросоюза.

Основные цели, которые преследовали страны, наложившие на Россию санкции в нефтегазовой сфере, заключались в том, чтобы оказать влияние на будущие возможности в сфере разведки и добычи посредством ограничения трансфера технологий, применяемых в нефтегазовом секторе, в Россию, в планы которой входит осуществление разведки у берегов Арктики в тесном сотрудничестве с международными нефтяными компаниями. По данным правительства Соединенных Штатов Америки, оборудование, на которое распространилось экспортное эмбарго, включает в себя «буровые установки, детали для горизонтального бурения, буровое оборудование и оборудование для закачивания скважин, подводное технологическое оборудование, гидравлические насосы, сейсморазведочное оборудование и т.д.» [2, с. 91–96].

Цель ограничений по отношению к нефтяному сектору России заключалась также в том, чтобы нанести максимальный ущерб российской экономике, сильно зависящей от нефти. США закрыли доступ газовой компании «НОВАТЭК» и нефтяной «Роснефти» на рынки собственного капитала и заемных средств для среднеи долгосрочного финансирования. Данные меры не касались оборудования и технологий для добычи природного газа, поскольку ограничение экспорта российского природного газа оказало бы отрицательное воздействие на весь Европейский Союз [2, с. 104].

Нельзя забывать и о серьезном влиянии экологического фактора, роль которого возрастает по мере увеличения энергопотребления, которое вызвано ростом населения Земли. Увеличивается нагрузка на окружающую среду от выброса углекислого газа в атмосферу, что вызвано разработкой месторождений энергоносителей. Очевидно, что деятельность топливно-энергетического комплекса ухудшает экологическую среду, стимулирует глобальное потепление, что в свою очередь создает прямую угрозу жизни и здоровью населения и ведет к необратимым климатическим изменениям. Помимо этого обозначились угрозы природных аномалий и катаклизмов, техногенных катастроф, которые могут полностью дестабилизировать глобальный энергетический рынок [7, с. 70–71].

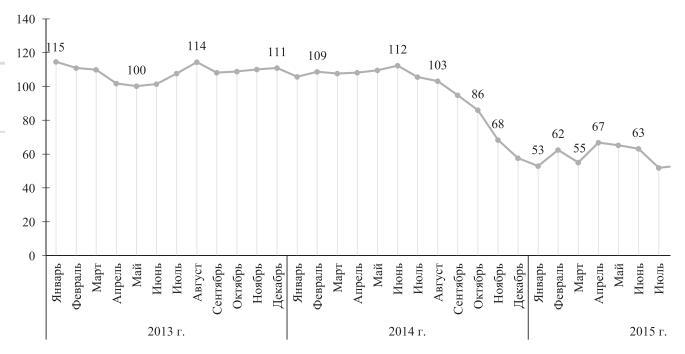


Рис. 2. Динамика цены нефти марки Brent (долл. США/баррель) за 2013-2017 гг.



 \bigoplus

Ко всему прочему, макроэкономическая ситуация в нашей стране осложняется и значительным снижением цены на нефть. После уровня выше 110\$ за 1 баррель нефти цена начала постепенно снижаться: достигнув сначала отметки в 60\$ за баррель в конце 2014 года, падение цены не остановилось.

Анализируя цены на нефть, следует отметить, что к концу 2014 года по отношению к 2013 году произошло падение цен практически на 50% (рис. 2). К концу декабря 2015 г. котировки опустились еще значительней (на 30%) и составили менее 40 долл./барр. На сегодняшний момент (февраль 2018 г.) цена держится на уровне около 66 долл./барр [6, с. 5–6].

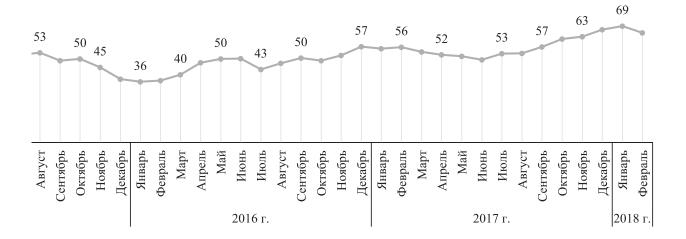
Снижение цен на нефть негативно повлияло на финансовое и экономическое положение России, что привело к сокращению доходов в бюджет. На фоне неблагоприятных для России международных отношений цена на нефть превратилась в инструмент геополитики и передела сфер влияния между потребителями и производителями нефти [8, с. 43].

Таким образом, очевидные проблемы устойчивого экономического роста российских нефтегазовых компаний обусловлены чрезмерным влиянием геополитического фактора, а также энергозависимостью и энергобезопасностью. Безусловно, каждая из проблем российского и мирового нефтегазового рынка связана с всевозрастающими проблемами запасов и производства углеводородного сырья, с современными технологическими разработками и усилиями компаний нефтегазовой отрасли, поскольку в современных условиях продолжают усиливаться процессы падения производства и возрастать недостаток энергоносителей в отдельных регионах мира, происходит истощение традиционных легкодоступных месторождений углеводородов, все больше внимания уделяется экологическому фактору, трансформации структуры производства и потребления

энергетических товаров, изменению маршрутов торговли энергетическими ресурсами и конфигурации транспортных потоков энергоносителей, а также усилению роли новаций в данной сфере.

Библиографический список:

- 1. Информационно-аналитическая система мониторинга комплексного развития города Москвы «Единое хранилище данных» [Электронный ресурс], —http://ehd.moscow/index.php.
- 2. Ласкина Л.Ю., Власова М.С. Темп устойчивого роста как элемент финансовой устойчивости // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2016. № 2 [Электронный ресурс], http://economics.ihbt. ifmo.ru/ru/article/7143/temp_ustoychivogo_rosta_kak_element_finansovoy stoychivosti.htm.
- 3. Лосев В.С., Гусев С.А. Информационные аспекты устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник ТОГУ. 2016. № 2 [Электронный ресурс], http://pnu.edu. ru/media/vestnik/articles/897.pdf.
- 4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2017. 377 с.
- 5. Морозко Н.И, Диденко И.Ю. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 224 с.
- 6. Пряничников С.Б. Характеристика особенностей реализации стратегии устойчивого развития предприятий регионального промышленного комплекса // Управление экономическими системами. 2015. № 5 [Электронный ресурс], http://uecs.ru/uecs41-412012/item/1358-2012-05-25-06-34-58.
- 7. Санкции вторичны, экономика первична // Нефть России. 2015. № 5-6. С. 4–9.
- 8. Тонких А.С., Остальцев А.С. Построение модели экономического роста предприятия нефтяной промышленности. Екатеринбург, Ижевск: ИЭ УрО РАН, 2015. 44 с.









Новые и традиционные банковские и финансовые услуги, предоставляемые ИТ-компаниями

Д.А. Степанов,

соискатель факультета государственного управления экономикой Института государственной службы и управления РАНХиГС, ведущий специалист-эксперт Министерства финансов РФ

Аннотация: в статье изучаются традиционные и новые банковские и финансовые услуги, предоставляемые ИТ-компаниями. Дается их краткая характеристика и сравнение с аналогичными услугами, оказываемыми традиционными банковскими и финансовыми посредниками.

Ключевые слова: мобильный банк, равноправное кредитование, переводы и платежи без посредников, биометрическая идентификация клиентов, биржевые роботы, криптовалюта.

New and traditional banking and financial services provided by IT-companies

D.A. Stepanov,

applicant degree of candidate of economic sciences faculty of state management of the economy of the Institute of Public Administration and Civil Service RANEPA, leading specialist-expert of Ministry of Finance of the Russian Federation

Abstract: this article explores traditional and new banking and financial services provided by IT-companies. Given a brief description of them and comparison with similar services provided by traditional banking and financial intermediaries.

Keywords: mobile bank, peer lending, transfers and payments without intermediaries, biometric customer identification, robotic trading, cryptocurrency.

Информационно-технологические компании сегодня создают значительную конкуренцию банковским и финансовым институтам, предлагая клиентам как традиционные финансовые продукты и услуги, но бесплатно или же за гораздо более низкое вознаграждение, так и принципиально новые сервисы. Рассмотрим их более подробно.

Мобильный банк. Личный кабинет в телефоне стал, пожалуй, первой услугой, которую финансовые компании начали оказывать клиентам под натиском новых финансовых технологий. Имея смартфон и выход в интернет, клиент может открывать счета, осуществлять переводы как между своими счетами, так и третьим лицам, совершать покупки, оплачивать государственные услуги, вести биржевую торговлю и т.д., и все это без посещения офиса банка.

С технической стороны услуга мобильного банка опирается на облачные вычисления и технологии искусственного интеллекта, которые позволяют не только пользоваться традиционными банковскими продуктами с помощью смартфона, но и получать аналитику расходов, советы по сбережению средств и оптимизации расходов, а также рекомендации от персонального финансового помощника.

По данному пути идут не только международные (например, HSBC), но и российские банки, например, Сбербанк, ВТБ24 и др., а Тинькофф Банк изначально был создан как банк без территориальной офисной сети.

Альтернативное (равноправное) кредитование.

По сути технологии альтернативного кредитования включают в себя два довольно близких направления: P2P (peer-to-peer или пиринговое) кредитование (от человека к человеку) и краудлендинг или краудфандинг (crowdlanding/crowdfunding — народное кредитование). И в том, и в другом случае речь идет о предоставлении средств через посредническую платформу, осуществляющую за комиссионное вознаграждение технические услуги по сведению вместе кредитора и заемщика.

В случае Р2Р или пирингового кредитования кредитор (или объединение кредиторов) финансирует непосредственно физическое лицо, получая в итоге доход на вложенные средства. Выделяют потребительское Р2Р-кредитование (относительно небольшие необеспеченные займы на крупную покупку, на событие (свадьба, отпуск), на рефинансирование банковских кредитов или долгов и т.п.), кредитование малого и среднего бизнеса (например, на покупку активов, заем может быть обеспечен собственностью компании или персональными гарантиями руководителя) и кредитование недвижимости (заем обеспечивается залогом покупаемой недвижимости (как коммерческой, так и жилой)).

Поэтому речь при P2P-кредитовании может идти о любых суммах инвестиций и займов, однако владельцы платформ предпочитают разбивать инвестиции на небольшие суммы (например, по 25 долларов) с целью



диверсификации рисков. Также может устанавливаться верхняя граница займа, например, LendingClub выдает необеспеченные персональные кредиты на сумму до 40 000 тыс. долл. [7].

Объем рынка Р2Р-кредитования к 2016 г. составил 5 млрд фунтов стерлингов в Великобритании, 30 млрд долл. в США и 60 млрд долл. в глобальной экономике [19].

Краудфандинг или краудлендинг объединяет индивидуальных инвесторов для финансирования компании, владеющей собственностью, в обмен на долю в ней или же для привлечения средств от клиентов в обмен на товары или услуги (также возможны другие бонусы в зависимости от суммы взноса), которые компания планирует разработать. В итоге инвестор получает не только увеличение своего капитала, но может протестировать уровень спроса, а также в будущем расплатиться товарами и услугами и не платить проценты, как в случае с традиционным кредитом. То есть краудфандинг не является заменой депозиту, как в случае с равноправным кредитованием, так как не приносит инвестору процентного дохода. Также считается, что уровень риска в классическом краудфандинге выше, чем в Р2Р-кредитовании [19].

Краудфандинг также подразумевает вложение небольших сумм, например британский проект Zopa (Zone of Possible Agreement) ограничивает инвестиции от одного вкладчика в один проект 10 фунтами, то есть если инвестор хочет разместить 1 000 фунтов, его средства будут распределены по 100 проектам [8]. С 2005 по 2015 гг. Zopa инвестировала свыше 500 млн фунтов стерлингов народных денег, став первым и самым успешным проектом в данной области.

С технической стороны равноправное кредитование базируется на облачных технологиях (сама платформа, на которой встречаются кредиторы и заемщики), технологии искусственного интеллекта и анализа больших данных (оценка кредитоспособности заемщиков, юридические услуги), технологии блокчейн (передача финансовых ресурсов по безопасным цифровым каналам). Прибыль ИТ-компании, предоставляющей платформу и сопутствующие услуги, складывается за счет взимания комиссии с заемщиков. Как мы видим, данные компании замещают базовую функцию банков — трансформацию депозитов в кредиты, соединяя кредиторов и заемщиков напрямую без участия традиционных банков.

Альтернативные варианты инвестирования незаменимы в случае кредитования малого и среднего бизнеса, а также стартапов, которые зачастую испытывают финансовые трудности, не в состоянии обеспечить требования, выдвигаемые к заемщикам банками, и нуждаются в более гибком подходе к выплате долга. Так, например, британская компания Marketinvoice принимает у малых предприятий неоплаченные счета клиентов и оплачивает их раньше наступления срока платежа. Затем она взыскивает плату с клиентов компаний и удерживает комиссию за предоставленные средства [5].

Суммарно альтернативное кредитование дает его участникам следующие преимущества [1]:

- в системе равноправного кредитования отсутствует банковская маржа, которую можно разделить между кредиторами и заемщиками, сделав ставки по депозитам и кредитам более выгодными, сама платформа получает только комиссионное вознаграждение (которое существенно ниже банковской маржи, поскольку сама платформа гораздо дешевле в обслуживании, чем банк);
- весь риск распределен между всеми участниками, таким образом, отсутствует системный риск, присущий банковской сфере (платформа выступает как чистый посредник, не затрагивая сопутствующие сферы и не вступая ни с кем в договорные отношения);
- риск невозврата кредитов можно диверсифицировать, инвестируя небольшие суммы в различные проекты или же участвуя в пулах инвесторов;
- прозрачность платформы упрощают процедуры банковского контроля и надзора, а экономию на соответствующих расходах можно использовать для дополнительной защиты инвесторов.

Число ИТ-компаний, развивающих платформы альтернативного кредитования, постоянно растет вместе с данной нишей (помимо Zopa и Lending Club в сфере P2P крупными являются также платформы Prosper Marketplace, Lufax и т.д., в сфере краудфандинга — Kickstarter, Indiegogo, Seedrs, Crowdcube и др.), поэтому банки также стали формировать соответствующие площадки: например, финский банк Nordea с середины 2016 г. запустил краудфандинговую платформу [22]. В России одна из первых P2P-систем реализована Альфа-банком для кредитования малого бизнеса: банк за комиссионное вознаграждение оценивает риск заемщиков и принимает решение о допуске их в систему. С другой стороны, доступ в систему получают желающие вложить деньги, но делают они это на свой риск [15].

Потенциал развития пиринговых систем без участия банков заключается в постепенном накоплении и анализе огромных объемов информации о заемщике, исходя из специфики его деятельности — активности в социальных сетях, структуре покупок, посещений сайтов, содержания его сообщений, а также иной релевантной информации, на основе которой может осуществляться оценка его кредитоспособности. Чем больше данных о заемщиках имеет в своем распоряжении Р2Р-платформа, тем более точный алгоритм определения его кредитоспособности она может разработать. Но даже при решении этих задач риск невозврата средств все равно несет владелец капитала, а не Р2Р-платформа. Напомним, что при размещении депозита в банке риск невозврата кредита несет банк.

Переводы и платежи без посредников. Р2Р-переводы без посредников, использование мобильного телефона в качестве платежного терминала, переводы денег через мессенджер и т.д. и т.п. — и все это бесплатно — эти и другие финансовые услуги стали возможны благодаря развитию финансовых технологий. Реализующие их компании зарабатывают на комиссии, взимаемой за сопутствующие услуги (например, эквайринге) или оказании других платных услуг розничным



и корпоративным клиентам, в то время как непосредственно P2P-платежи и переводы осуществляются без комиссии.

Например, компания Venmo позволяет перевести средства без комиссии с любой дебетовой карты или банковского счета и также легко оплатить счет, расплачиваться в интернете, также можно перевести деньги на счет в самом приложении и выводить их любым способом или передавать другим пользователям без комиссии моментально. Основное преимущество Venmo — отсутствие комиссии за осуществление платежей и переводов (за исключением переводов по кредитной карте), однако деньги не поступают на счет сразу же, а идут как минимум один банковский день. На данный момент выручку Venmo получает только от корпоративных клиентов, которые выбирают Venmo в качестве эквайера. Venmo стимулирует пользователей делать посты о своих покупках на личной стене внутри приложения, а также обсуждать свои покупки у партнеров Venmo. Благодаря этому Venmo предоставляет дополнительные маркетинговые услуги своим клиентам. В 2016 г. через Venmo было осуществлено транзакций на общую сумму 17 млрд долл. США [24].

Другая компания — Circle — вообще не зарабатывает выручку на данный момент, а набирает клиентскую базу за счет предоставления бесплатных P2P-переводов и платежей. В будущем Venmo и Circle планируют начать предоставлять другие платные услуги своим клиентам, но P2P-переводы рассматриваются исключительно как бесплатный продукт [20].

Venmo работает только в США и позволяет осуществлять переводы и платежи только в долларах, Circle позволяет осуществлять переводы в евро, долларах, фунтах стерлингов.

С технической точки зрения появление данных продуктов связано с развитием протокола блокчейн, на базе которого осуществляются транзакции, а также облачного банкинга, на основе которого функционирует сама платформа.

Биометрические методы идентификации клиента. В момент регистрации клиента в банке или в финансовой компании создается его эталонный биометрический портрет, и в дальнейшем при каждой транзакции алгоритмы сопоставляют данные о клиенте, желающем совершить данную финансовую транзакцию, с эталонными данными. Для выполнения такой идентификации пользователю необходим только смартфон, который хранит его биометрические данные и сопоставляет их с эталонными.

К биометрическим данным человека, применяемым для идентификации, относятся мимика лица, радужная оболочка глаза, голос, отпечаток пальца, венозная система рук и др. Например, пользователь через специальное приложение в момент осуществления покупки делает фото себя с помощью камеры смартфона, или же для идентификации используется его стиль печатания на клавиатуре. Apple активно использует идентификацию по отпечатку пальца, а компания biyo — по руке человека. Разрабатываются технологии

идентификации по подписи, которую пользователь наносит на цифровой экран смартфона, компьютера или другого устройства [11].

Благодаря тому что многие биометрические данные уникальны для каждого человека, а аутентификация транзакции проходит по защищенным каналам в момент транзакции (по блокчейн-протоколу), злоумышленникам в этом случае гораздо сложнее осуществить мошеннические действия с банковскими картами и иными финансовыми инструментами пользователей, особенно в интернете.

Инновации в данной категории продуктов обусловлены, в первую очередь, развитием искусственного интеллекта и алгоритмов машинного обучения.

Криптовалюты. Считается, что идея криптовалюты возникла как альтернатива системе печатания денег центробанками [16] — выпуск современных денег, не обеспеченных реальным производством и золотым стандартом, может привести к гиперинфляции в мировых масштабах.

В 2009 г. появилось новое платежное средство — биткоин (bitcoin), лимитированное количеством в 21 млн единиц, за пределы которого не может выйти компьютерная программа по его созданию — блокчейн [5].

Для добычи (maining) криптовалюты — биткоинов — необходимо на своем компьютере запустить специальный алгоритм, и, при наличии достаточных вычислительных мощностей компьютера, после выполнения алгоритма участнику за это будут выдаваться виртуальные деньги — биткоины. Сейчас за каждое выполнение алгоритма и создание нового блока с перечнем подтвержденных операций выдается 25 биткоинов не чаще одного раза в 10 минут, расчетный период окончания добычи биткоинов в блокчейн — 2140 год (по состоянию на середину 2017 г. было «добыто» порядка 15 млн биткоинов).

По аналогии с биткоинами появились и другие криптовалюты, сейчас их насчитывают порядка 2 000 видов, среди которых наиболее популярны около 30 (Ethereum, Litecoin и др.).

Индустрия, выросшая на базе криптовалют, сегодня включает в себя компании, которые разрабатывают платежные шлюзы и веб-интерфейсы, позволяющие торговым компаниям принимать криптовалюты с возможностью мгновенного обмена на бирже криптовалют на фидуциарные деньги, а пользователям передавать друг другу криптовлюту с возможностью конвертации в доллары США, японскую йену, а также другие валюты. Например, 2 сентября 2017 г. курс биткоина превысил 5 000 долл. США [4], а к концу 2017 г. превысил отметку в 17 000 долл. США [17]. Помимо возможностей для конвертации криптовалют, разрабатываются также различные электронные хранилища, в которых можно не только хранить, но и передавать как криптовалюты, так и физические активы, проводить ІРО и торговать акциями [9]. Существуют также биржи криптовалют, на интернет-площадках которых торгуются основные открытые Р2Р цифровые валюты, например, биткоин или лайткоин.



Компании зарабатывают на комиссии за конвертацию цифровых валют в фидуциарные деньги и шифрование транзакций.

Биржевые роботы. На российском фондовом рынке биржевые роботы осуществляют до 60% ежедневных операций, на западных рынках — до 90% [6]. Для рядового инвестора наиболее интересными являются следующие варианты роботизированного трейдинга:

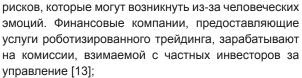
- алгоритмы следования за определенным базовым индексом, например, индексом акций крупнейших компаний США S&P 500. Биржевой робот, работающий на основании технологий искусственного интеллекта, торгует акциями по заранее определенному алгоритму, полностью повторяющему движение базового индекса. Основным преимуществом подобных фондов являются существенно более низкие расходы на управление, администрирование, маркетинг фонда и распространение паев фонда и, как следствие, более низкие комиссии за управление фондом, которые платят инвесторы. Например, крупнейшая инвестиционная компания мира Vanguard, первой выведшая на рынок так называемый ETF (Exchange Traded Fund торгуемый на бирже фонд, пай в котором может приобрести любой желающий по рыночной цене на бирже, а его управлением по определенному алгоритму занимается робот), взимает за управление различными видами ЕТF комиссию от 0,11% до 0,15% [21]. Для сравнения: комиссия за управление ПИФами от Сбербанка доходит до 1% [14]. И при этом отношение расходов (на управление, администрирование, распространение и маркетинг) к чистым активам фондов у Vanguard на 77% ниже, чем у конкурентов [23];
- алгоритмы получения большей доходности за счет использования более рискованных стратегий торговли различными активами, в том числе деривативами. Например, робот-трейдер Holly от компании Trade Ideas она (на сайте компании робот визуализирован в женском образе со слоганом Follow me...[12]) ежедневно отбирает акции, отвечающие определенным параметрам одной из 35 заложенных в алгоритм стратегий. Перед принятием решения о покупке Holly также осуществляет статистический анализ будущей стоимости акций;
- услуги робота-консультанта, который опрашивает инвестора о его инвестиционных целях, определяет толерантность риску, анализирует данную информацию с целью определения желаемого уровня доходности и допустимого уровня риска, анализирует рыночную информацию, после чего предлагает инвестору сформированный инвестиционный портфель, которым также в дальнейшем управляет и оптимизирует его в зависимости от рыночных условий и более точного понимания инвестора на основе анализа его деятельности. То есть технологии искусственного интеллекта позволяют обучить робота не просто давать ответы на конкретные вопросы, но понимать человека, анализировать огромные массивы неструктурированных данных из совершенно разных источников и в результате давать рекомендации по более сложным запросам, обеспечивая невероятный уровень персонализации советов. Ключевые преимущества инвестиционного робота-консультанта заключаются в снижении стоимости составления и управления портфелем ценных бумаг и отсутствии

Таблица 1 Сравнительные характеристики новых и традиционных финансовых услуг

Финансовый продукт/услуга	Традиционные функции банковской и финансовой системы	Используемые финансовые технологии	Каналы сбыта	Основной источник выручки	Примеры ИТ-компаний
Виртуальный банк	Открытие и обслуживание расчетного счета	Облачный банкинг, искусственный интеллект	B2C	Взаимообменный сбор	Revolut, Rocketbank
Равноправное кредитование	Трансформация депозитов в кредиты	Искусственный интеллект, облачный банкинг	Платформа	Комиссия	Lending club, Prosper
Р2Р-переводы, мобильные, социальные и другие методы платежей	Платежи и переводы	Блокчейн, облачный банкинг	P2P	Комиссия за эквайринг	Venmo, Circle
Биометрия и другие методы верификации	Платежи и переводы	Искусственный интеллект, облачный банкинг	B2B	Продажи корпоративным клиентам	biyo, Sign2Pay
Криптовалюта	Эмиссия денег	Блокчейн	P2P	Комиссия с участников транзакции	CoinCorner, CoinPrism
Биржевые роботы	Управление капиталом, брокерские услуги	Искусственный интеллект, облачный банкинг	B2B, B2C	Комиссия за управление	Vanguard, Trade- Ideas, E-toro StockTwits

Источник: составлено автором





• социальный трейдинг, суть которого заключается в предоставлении профессиональным трейдерам и частным инвесторам платформы, на базе которой трейдеры могут продавать за комиссию инвесторам возможность копирования их сделок в реальном времени, а инвесторы выбирают среди профессиональных трейдеров на основе анализа различных показателей их деятельности. Например, инвесторы могут выбрать трейдеров, исходя из их доходности за различные периоды, уровня толерантности риска, стратегии торговли, класса активов торговли и т.д. Сама платформа за комиссию, взимаемую с трейдеров и инвесторов, обеспечивает различные инструменты анализа деятельности трейдеров, возможность копирования сделок в реальном времени, надежность хранения свободных денежных средств, расчеты между инвесторами и трейдерами. Ключевая ценность для трейдеров заключается в возможности увеличения собственных доходов с минимальными трудозатратами, в то время как для частных инвесторов социальный трейдинг — это возможность получения доходности на уровне профессиональных трейдеров с минимальными усилиями и стоимостью управления. Также, как правило, платформы социального трейдинга предлагают очень низкий порог входа (начиная от 500 долл. США), в то время как потенциальная доходность может достигать более 1000% годовых (при очень высоком уровне риска). Крупнейшей платформой социального трейдинга является компания eToro [10].

Все рассмотренные нами категории финансовых продуктов, конкурирующие с традиционными продуктами и услугами банковской и финансовой индустрии, представлены в таблице 1.

Библиографический список:

- 1. Авис О.У. Трансформация рынка современных банковских услуг: угрозы или новые возможности для классических кредитных институтов // URL: http://www.vipstd.ru/index.php/серия-познание-2016/серия-познание-2016-апрель/407-pzn-2 (дата обращения: 10.09.2017).
- 2. Косов М.Е. Формирование устойчивого экономического развития страны за счет сферы инноваций // Образование. Наука. Научные кадры. 2016. N2. C. 116–120.
- 3. Курс биткоина установил новый исторический максимум в \$5000 // URL: http://www.rbc.ru/finances/02/09/2017/59aa8de39a 79479bd91d37f7 (дата обращения: 02.09.2017).

- 4. Маланов A. О биткоине очень просто // URL: https://blog. kaspersky.ru/bitcoin-easy-explanation/12668/ (дата обращения: 04.09.2017).
- 5. Малкова Е. 16 основных направлений финтеха по версии Криса Скиннера // URL: http://bankir.ru/publikacii/20170310/16-osnovnykh-napravlenii-fintekha-po-versii-krisa-skinnera-10008670/ (дата обращения: 10.09.2017).
- 6. Немировский В. Биржевые роботы для трейдеров на фондовом рынке: отзывы // URL: http://fb.ru/article/267959/birjevyierobotyi-dlya-treyderov-na-fondovom-ryinke-otzyivyi (дата обращения: 05.09.2017).
- 7. Официальный сайт компании LendingClub // URL: https://www.lendingclub.com/ (дата обращения: 10.09.2017).
- 8. Официальный сайт компании Zopa // URL: https://www.zopa.com/ (дата обращения: 10.09.2017).
- 9. Официальный сайт компании CoinPrism // URL: https://www.coinprism.com/ (дата обращения: 01.09.2017).
- 10. Официальный сайт компании eToro // URL: https://www.etoro.com/ru/ (дата обращения: 06.09.2017).
- 11. Официальный сайт компании sign2pay // URL: http://www.sign2pay.com/# (дата обращения: 04.09.2017).
- 12. Официальный сайт компании Trade Ideas // URL: https://www.trade-ideas.com/ (дата обращения: 06.09.2017).
- 13. Официальный сайт компании Wealthfront // URL: https://www.wealthfront.com/ (дата обращения: 06.09.2017).
- 14. Официальный сайт Сбербанка // URL: http://www.sberbank.ru/ru/person/contributions/pif (дата обращения: 06.09.2017).
- 15. Поток и АльфаБанк 2017 // URL: http://business.potok. digital/ (дата обращения: 10.09.2017).
- 16. Соколов В. Криптовалюты // URL: http://echo.msk.ru/blog/postnauka/1742550-echo/ (дата обращения: 10.09.2017).
- 17. Финансово-инвестиционный портал investing.com // URL: https://ru.investing.com/currencies/btc-usd (дата обращения: 19.12.2017).
- 18. Фрумина С.В. Страховой рынок как элемент устойчивого развития социально-экономической системы государства // Аудит и финансовый анализ. 2012. №3. С. 461–466.
- 19. Шерман А. 10 фактов о P2P-кредитовании // URL: http://bankir.ru/publikacii/20151112/10-faktov-o-p2p-kreditovanii-10006899/ (дата обращения: 10.09.2017).
- 20. Circle Debut Questions // URL: https://www.circle.com/ru/about (дата обращения: 04.09.2017).
- 21. ETF от Vanguard снизили комиссии // URL: http://etf-investing. livejournal.com/33049.html (дата обращения: 06.09.2017).
- 22. Nordea to launch crowdfunding platform // URL: https://www.finextra.com/newsarticle/28870/nordea-to-launch-crowdfunding-platform?utm_medium=rss&utm_source=finextraheadlines (дата обращения: 10.09.2017).
- 23. Vanguard 2017. Low-cost, commission-free Vanguard ETFs // URL: https://investor.vanguard.com/etf/why-vanguard (дата обращения: 06.09.2017).
- 24. Zelle P2P network zooms past Venmo // URL: http://fintechranking.com/2017/04/19/zelle-p2p-network-zooms-past-venmo/ (дата обращения: 04.09.2017).





Транснациональные банки и их роль в условиях мировой финансовой глобализации

М.Е. Косов,

к. э. н., доцент Департамента общественных финансов, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,

доцент кафедры финансов и цен, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: актуальность данной статьи обусловлена преобладающими сегодня тенденциями транснациональных хозяйственных отношений, в том числе глобализации банковской деятельности. Рассматриваются такие направления финансовой глобализации как усиление концентрации банковских активов и капиталов, создание и усиление позиций транснациональных банков, которые стали главными субъектами современной глобальной финансовой системы.

Также в статье рассмотрен Российский банковский сектор, представляющий достаточно серьезный интерес для иностранного бизнеса. Банковская система любой страны первой испытывает влияние указанных процессов, а с учетом масштабов той роли, которую она играет во всем развития национальной экономики, можно без преувеличения утверждать, что банковская система выступает ключевым передаточным звеном воздействия глобализационных процессов на национальное хозяйство. Отечественные банки проходят серьезную проверку временем в условиях постоянных экономических трансформаций и ускорения интеграционных процессов на финансовых рынках.

Ключевые слова: финансовая глобализация, транснациональные банки, банковская система России, международный финансовый рынок.

Transnational banks and their role in the global financial globalization

M.E. Kosov.

Candidate of economic sciences, associate professor at the Department of Public Finances, Financial University under the Government of the Russian Federation,

associate professor at the Department of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: the relevance of this article is due to the prevailing trends of transnational economic relations including banking activities globalization. There are few directions of financial globalization being examined in this article such as strengthening of concentration of bank assets and capitals, creation and strengthening of transnational banks positions, which became the main subjects of modern global financial system.

This article also examines the banking sector of Russia, which means considerable interest for foreign business partners. The banking system of any country is the first to experience the influence of these processes, and given the scale of its role in the development of the national economy, it can be said without exaggeration that the banking system acts as a key transferring link between the impact of globalization processes on the national economy. Domestic banks undergo a serious test of time in the conditions of constant economic transformations and acceleration of globalization processes in financial markets.

Keywords: financial globalization, transnational banks, the banking system of Russia, the international financial market.

Усиление влияния общемировых факторов на развитие всех сфер экономической жизни и возрастание объемов международных финансовых, торговых и инвестиционных потоков вызывает размывание институциональных различий между различными видами финансовой и банковской деятельности. И, как следствие, качественно меняется характер конкуренции на международном финансовом рынке.

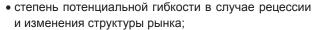
В сложившихся на сегодняшний день условиях либерализации финансовой сферы большинства стран банкам

приходится конкурировать с другими финансовыми институтами в различных сегментах финансового рынка, причем не только с национальными, но и с зарубежными.

Крупным транснациональным банкам (ТНБ) в условиях глобальных финансовых рынков формируют стратегии, включающие следующие характеристики:

- степень информированности о деятельности конкурентов:
- существующие тенденции на мировом финансовом рынке;





- степень и характеристика включенности локального рынка в мировой рынок капиталов;
- достаточный уровень развития информационной инфраструктуры для осуществления деятельности и реализации контрольных функций;
- величина и волатильность уровней рентабельности;
- создание системы интегрированного внутрибанковского учета;
- развитие и реализация соглашений с локальными игроками в лице крупных финансовых, производственных и торговых структур;
- создание единой сети, объединяющей все филиалы, дочерние компании и отделения банка с централизованным управлением.

Вместе с тем распространённой стратегией проникновения ТНБ является слияние, которое сопровождается объединением капиталов, взаимным приобретением активов, созданием системы глобальных корреспондентских отношений. Рассматривая вопрос выбора стратегии, следует понимать, что транснациональный игрок имеет обширный опыт в части проникновения на другие рынки и, как правило, будет транслировать и подгонять шаблоны данных моделей под новые рынки. Для международной банковской деятельности наиболее используемыми направлениями стратегического развития являются рост или сокращение. Причем стратегии сокращения в современных условиях бурного роста банковских структур применяются крайне редко. Для стратегий роста характерным является систематичное увеличение средне- и долгосрочных целей над показателями предыдущих периодов. Далее подробно рассмотрим и детализируем ранее обозначенные стратегии, применяемые транснациональными банками.

Американский экономист И. Ансоффа разработал и описал одну из самых распространённых на текущий момент стратегий, организованную на базе матрицы «товары — рынки», которая рассматривает четыре схожих стратегии увеличения сбыта банковских продуктов. Стратегия включает механизмы проникновения на рынок, развития рынка, разработки товара и диверсификации.

Стратегия проникновения на рынок применяется в случае работы на сформированном рынке, предлагая услуги и продукты, аналогичные уже имеющимся у локальных конкурентов. Данная схема активно применятся в России. В рамках данной стратегии используются следующие факторы роста: вовлечение новых клиентов (расширение рынка), популяризация продукта (расширение потенциальной аудитории), захват категорий клиентов конкурентов.

Стратегия развития характеризуется расширением рынка, должна базироваться на создании новых сегментов и ниш в уже сформированном рынке. Реализация стратегии предполагает продвижение банковских услуг в новые сегменты финансового рынка, поиск и развитие персептивных направлений в области применения банковских продуктов. Данный процесс активно происходил

в российском банковском секторе во второй половине 1980-х, тогда впервые банки стали предлагать населению услуги, которые ранее были предназначены для предприятий. В рамках стратегии продвижения предполагается заполнение либо переформатирование ниш, которые ранее не были вовлечены в данный рынок. В банковской сфере есть банальный пример, когда услуги, ориентированные на клиента из одного сегмента, начинают распространяться на другие категории клиентов, благодаря чему расширяется рынок конкретной услуги путем вовлечения новых клиентов из других характерных групп. Тем самым происходит переформатирование рынка услуги.

Рассматривая вопрос проникновения транснационального банка на новый географический рынок, следует отметить, что на современном этапе развития инфраструктуры телекоммуникаций нет прямой необходимости в физическом присутствии филиала или дочерней компании, что значительно облегчает процесс выхода на новый рынок.

Важное место процесс слияния и поглощения занимает в рамках реализации стратегии проникновения на рынок и укрупнения позиций в рамках локальных рынков. Обращаясь к внутреннему банковскому рынку России, можно заметить, что процесс консолидации капиталов в государственных крупнейших банках развивается достаточно активно, особенно это проявилось в период кризиса, начавшегося в 2014 году.

Одной из отличительных черт банковской сферы является вопрос эффектов на масштабе, которые в рамках данной отрасли играют второстепенную роль. Данное утверждение подтверждается эмпирическими исследованиями. Также это справедливо с позиций модели бизнеса, поскольку с ростом числа клиентов растет и число необходимых сотрудников для целей обслуживания и учета операций.

Если рассматривать процесс проникновения ТНБ на национальные рынки с позиций захвата рынка, это будет несколько несправедливо, поскольку, если, например, рассмотреть ранние модели банковских институтов стран бывшего СССР, можно увидеть слабый инвестиционный потенциал, что имеет решающее значение в части ресурса для экономического роста национальных экономик региона. Причиной низкой инвестиционной базы, аккумулированной через банковский механизм, является банальная неразвитость экономических отношений населения и бизнес-структур в подобных экономиках. Следствием таких форм взаимоотношений является невозможность компетентной оценки экономической ситуации и принятия решений в части распределения ресурсов. Как пример индикаторов подобных форм деловой активности можно рассмотреть степень доверия граждан к банкам и формы сбережений в це-

Статистическая метрика банковского сектора РФ позволяет сделать вывод о том, что отечественные банки предприняли ряд шагов в части интеграции на международном банковском и финансовом рынке. Но вместе с тем обострение геополитической обстановки



в значительной степени препятствует процессу глобализации и создает дополнительные негативные тенденции на внутреннем банковском рынке. Несмотря на то, что российские банки расширяли свое присутствие в странах восточной Европы (до 2014 года число филиалов за рубежом составляло 6000), имело место замораживание данного процесса, что вызвано не только политическим кризисом, а также внутренней слабостью финансового рынка и платежной системой. Дополнительным структурным риском, который вырос в процессе кризиса, стало значительное число банкротств банков и, тем самым, сжатие качественной ресурсной базы в части коммерческих банков.

Изучая вопрос специфики присутствия иностранных банков на рынке РФ, можно говорить о том, что они делают акцент на крупных клиентах в лице юридических лиц (как правило с наличием иностранных юрисдикций), что говорит об инвестиционной направленности банков подобного рода. Данный факт можно расценивать как положительный, поскольку ориентация на бизнес внутри страны позволяет аккумулировать более дешевые инвестиции, что позволяет сделать многие отрасли более рентабельными и эффективными в долгосрочном планировании. Вместе с тем нельзя отрицать и потенциальные риски, которые заключаются в притоке иностранных активов, что, в случае контроля со стороны монетарных властей, может привести к дестабилизации курса и цен.

Вследствие того, что отечественные предприятия слабо интегрированы в международные экономические связи, банки не видят перспектив для выхода за пределы России. Другими словами, создание новых банковских филиалов не целесообразно.

Стоит в этой связи отметить, что при всей открытости банковской системы Европейского союза, филиалы зарубежных банков представлены малочисленным количеством. Обслуживают подобные банки в основе своей сегмент «оптовых операций». Европейский центральный банк отмечает, что низкая доля интернациональных банков наблюдается в Швеции, Испании, Франции, Германии, Италии, Дании, Австрии, Финляндии и Нидерландах.

Объясняется это тем, что зарубежные банки не способны установить тесный контакт с мелкими клиентами. Этим объясняется специфика концентрации зарубежных банков на иностранных компаниях, имеющих ту же страну происхождения.

Также одним из сдерживающих факторов, не позволяющих реализовывать кредитную деятельность зарубежных банков в стране, является отсутствие сопоставимых с отечественными банками объемов, персонифицированных клиентских данных, а также информации о деятельности конкурентов.

Стоит также отметить наличие дополнительных издержек зарубежных банков, связанных со входом на иностранный рынок. В ситуации, когда доходы от деятельности не покрывают издержки, которые несет банковская организация, присутствие на данном рынке не имеет смысла.

Еще одним фактором, существенно влияющим на количественное присутствие зарубежных банков на рынке, является отсутствие депозитов как привлекаемых для перспективного финансирования средств. Одним из объяснений данного факта является преимущественно легкое финансирование из материнского банка.

Соответственно, можно сделать вывод, что зарубежные транснациональные банки не заинтересованы в выходе на рынки развитых стран, традиционно обслуживаемых национальными банками, т.к. они оказываются в невыгодных для них конкурентных условиях как в случае привлечения депозитов клиентов принимающей страны, так и в оценке риска кредитования.

Является очевидным тот факт, что невозможно перенести опыт деятельности филиалов зарубежных банков и ее регулирования в развитых странах на страны с переходной экономикой из-за значительных различий в эффективности работы отечественных и иностранных банков. Наличие этой разницы в значительной мере облегчает процесс входа филиалов транснациональных банков на финансовый рынок принимающих стран.

Для характеристики современного состояния российской банковской системы рассмотрим наиболее распространенную модель интеграции банков в мировой финансовый рынок с учетом рассмотренных нами в предыдущем параграфе стратегий освоения транснациональными банками зарубежных рынков в условиях глобализации. Данная модель предполагает развитие сети филиалов за рубежом.

Одним из основных количественных показателей, характеризующих интеграцию банка в мировую финансовую систему в соответствии с этой моделью, выступает размер чистой инвестиционной позиции коммерческих банков, определяющийся как разница иностранных активов и пассивов (таблица 1).

Таблица Международная инвестиционная позиция банковского сектора Российской Федерации (млн долларов США)

Дата	Активы	Обяза- тельства	Чистая меж- дународная инвестицион- ная позиция
01.01.2012	1 244 900	1 095 449	149 451
01.01.2013	1 380 699	1 238 367	142 332
01.01.2014	1 474 598	1 342 862	131 736
01.01.2015	1 273 521	959 911	313 610
01.01.2016	1 176 985	832 452	344 534

Таблица отражает возрастающие объемы инвестиционных потоков — как входящих, так и исходящих. Стоит также отметить, что инвестиции в Россию показывают более высокие темпы роста. Это свидетельствует о необходимости увеличить скорость, с которой развивается банковская система страны для более скорой международной интеграции. Также стоит подчеркнуть, что подобный выход на мировую арену предопределяется



наличием транснациональных компаний России.

Конкурентным преимуществом транснациональных банков является уровень банковской маржи, рассчитываемый как разность между процентным соотношением привлекаемых средств и тех, что выдаются в форме кредитов и займов. В сущности, величина банковской маржи характеризует эффективность предоставляемой услуги в форме финансового посредничества. Все это определяет стремление банков к распространению своей деятельности во множестве стран ввиду необходимости реализовать конкурентное преимущество.

Важно использовать возможности получения преимущества, которые могут открыться перед отечественными финансовыми организациями в процессе интеграции в международное финансовое пространство. Главным и ключевым преимуществом является доступность дешевых заемных средств, что предопределяет более низкую конечную процентную ставку.

Более того, функционирование российских банков в мировой финансовой системе обеспечит клиентам внутреннего рынка более низкие процентные ставки по причине отсутствия посреднического звена. Следовательно, банк, имеющий статус участника международного финансового рынка, имеющий представительства в других государствах, приобретает множество конкурентных преимуществ перед участниками внутреннего рынка банковских услуг.

К сожалению, российские банки встречаются с трудностями в получении кредитной линии зарубежных банков. Связано это с недоверием к достаточной устойчивости отечественных банков.

Повышение уровня лояльности к российским банкам возможно посредством открытия филиала и представительства в другом государстве. Центральный банк страны, где будет производиться деятельность банка, проведет тщательную проверку для выдачи соответствующего разрешения. Выдаваемое разрешения на осуществление деятельности несет в себе гарантию надежности и устойчивости банка.

Наряду с международной торговлей товарами и услугами, играющей важную роль в мировой глобальной экономике, финансовые институты, осуществляющие посреднические функции, оказывают значительное влияние на эффективность работы всей экономики в целом.

Так, интеграция финансовых институтов в мировой рынок капитала делает возможным эффективное распределение капитала между странами, что стимулирует в стране-реципиенте экономический рост. Причем сектор финансовых услуг является крупной и динамичной отраслью не только в развитых экономиках, но и в развивающихся странах. Помимо этого благодаря своей инфраструктуре он оказывает прямое влияние на темпы экономического роста.

Импорт ТНБ международных банковских технологий, банковского ноу-хау и соответственно капитала банка представлен на рис. 1.

Одним из факторов, влияющих на уровень экспансии иностранного банковского капитала в Россию, является соответствие уровня национального банковского

законодательства международным правовым нормам. Было сделано достаточно много в сфере банковского законодательства по совершенствованию контроля за деятельностью кредитных организаций, их перехода на международные стандарты и принципы в период формирования российской банковской системы. Принято адекватное и грамотное банковское законодательство. Причем законы о банках и банковской деятельности и о Центральном банке включают в себя лучшие принципы мировой банковской практики, а сформированная система расчетов достаточно эффективна.

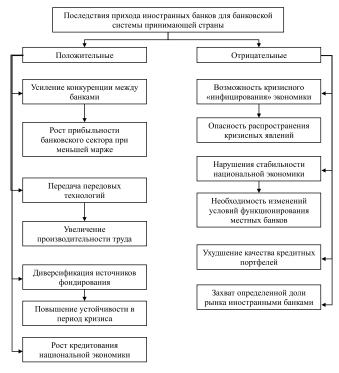


Рис. 1. Последствия прихода иностранных банков для банковской системы принимающей страны

Необходимо подчеркнуть, что все еще существуют проблемы как в системе банковского законодательства России, так и в банковской системе в целом. Национальные банки с точки зрения функционирования в аспекте базельских стандартов являются неэффективными. Попрежнему сохраняются проблемы в аспекте управления активами, характеристик финансовых ресурсов и системы контроля. Отечественные банки лишены возможности использовать международный финансовый рынок в качестве преимущества в соответствии с существующими регулятивными мерами.

Например, по еврооблигациям проценты выплачиваются из чистой прибыли, а налог на доход иностранных инвесторов удерживается у банка-эмитента. Как результат — значительный рост общих затрат по обслуживанию выпуска облигаций.

Большое количество нормативно-правовых документов осложняет деятельность банков. Общее число законодательных актов — восемь тысяч. Подавляющая часть произведена Центральным Банкои РФ, Минфином России и органами налогового контроля.



Официальной позицией правительства РФ является полный запрет открытия филиалов иностранных банков в России и предел участия иностранного капитала в отечественной банковской системе на уровне 50%.

Банк России в 2002 году снял запрет на долю иностранных вложений в размере 12% в капиталы кредитных учреждений России. Вследствие этого уже в 2015 году этот показатель вырос до 37,7%. В 2016 году он равнялся 37,4%. Все это свидетельствует о сформировавшейся стабильности. В ноябре 2016 года существовало 182 кредитных организации с иностранным участием, 70 из которых содержат 100% иностранного капитала. Стоит отметить, что укрупнение бизнеса иностранные банки производили по нескольким моделям. Первая состояла в открытии дочернего банка. Вторая — покупка российского банка. Однако необходимо отметить, что приоритетность отечественных банков должна сохранятся в полной мере в связи с тем, что финансовый сектор обеспечивает функционирование всей экономики.

На сегодняшний день сняты практически все барьеры для входа иностранного капитала на финансовый рынок России. Так, счета клиентов, находящиеся за границей, могут быть обслужены без участия иностранных кредитных учреждений. В соответствии с действующим законом «О валютном регулировании и валютном контроле» резидентам разрешено открытие счетов, размещение средств и получение кредитов в иностранных банках.

Несмотря на это, крупные российские корпорации предпочитают работать не с отечественными банками и обслуживаются в иностранных банках. Причем свыше 35% заимствований нефтяных и металлургических корпораций осуществляется в банках за рубежом.

Однако и зарубежные участники банковского сектора не проявляют значительной активности по

развертыванию деятельности на российском финансовом рынке, являясь пока его пассивными участниками.

Постоянный экономический рост национальной экономики требует подпитки со стороны банковской и финансовой систем. Однако российская банковская система в ее современном состоянии не способна обеспечить реальный сектор экономики необходимым объемом долгосрочных кредитных ресурсов, одинаковым уровнем и разнообразием предоставляемых услуг во всех регионах страны и предоставить весь спектр банковских услуг и продуктов по приемлемой цене.

Факторы сдерживания развития банковской системы РФ можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним можно отнести проблемы отсталости системы управления, слабости планирования и анализа рисков как на уровне бизнеса, так и государства, наличие олигапольной структуры банковского рынка, общее состояние деловой активности и чистоту видения бизнеса. К внешним можно отнести проблемы ограниченности ресурсной базы, которая обусловлена низкими объемами ВВП и отраслевыми диспропорциями, активно стоит проблема залогового законодательства, так же проявляется дефицит долгосрочных и среднесрочных пассивов и серьезное недоверие граждан к банковским услугам.

В основе совершенствования системы регулирования банковского надзора и банковской деятельности должно находиться такое применение мирового опыта и международно признанных норм, которое бы учитывало особенности функционирования и организации отечественного рынка банковских услуг. Что потребует от Центрального Банка России существенного развития содержательных подходов банковского надзора (рис. 2).

При этом возникает необходимость полного завершения формирования отечественной нормативной базы,

Правовая регламентация требований по общей системе управления рисками в российских банках

Стимулирование консолидации активов малых российских банков

Поддержка банков с использованием инструмента стабилизационного кредитования

Лоббирование интересов банков в расширении деятельности

за рубежом

Введение ограничений на перенос управленческих и контролирующих функций на уровень мат. банка

Стандартизация деятельности российских банков на основе лучшей иностранной и отечественной практики

Диверсификация предложения финансовых услуг российскими банками

Ведение открытого диалога с российскими предприятиями о сотрудничестве с российскими частными банками

Стимулирование открытия представительств банков зарубежом

Рис. 2. Инструментарные механизмы повышения конкурентоспособности российских банков.

которая бы закрепляла применение международно признанных норм в российской практике надзора, с учетом принципов, определяемых в таком документе Базельского комитета по банковскому надзору как «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора».

Банковская система все еще нуждается в радикальных преобразованиях, а не в небольших «регулировках». Главная проблема состоит в том, что сами банки не имеют серьезных стимулов к нормализации своей деятельности. Можно предложить множество регулятивных новаций, но 90% успеха, как представляется, связано с решением всего трех проблем: Банк России должен уметь идентифицировать связанных с акционерами банка заемщиков, правильно оценивать уровень концентрации рисков на группу связанных заемщиков и правильно оценивать концентрацию отраслевых рисков, принимая во внимание то, что банки всегда смогут (если захотят) выстроить такие схемы, что с формальной точки зрения Центральный банк ничего не сможет доказать, какие бы новые нормы он не вводил. Банки должны сами реально привести свои финансы в порядок под влиянием мощных экономических стимулов. Ради самих себя, а не для регулятора.

В то же время необходимо принятие мер, способствующих росту безналичных денег в обращении в части урегулирования расчетных отношений. Также важно реализовывать мероприятия для формирования рубля как формы резервной валюты. К примеру, нерезиденты, осуществляющие оплату экспортных продуктов в рублях, будут стимулировать развитие ресурсной базы российских банков.

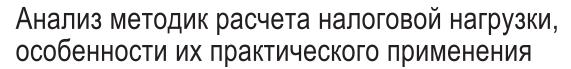
Переходя к макроэкономическому аспекту, стоит отметить, что отсутствие у ЦБ возможности предоставить средства в национальной валюте эконмическим субъектам внутри страны через рынок валюты и посредством банковских операций не будет играть существенную роль в случае, если мультипликативный эффект увеличить с 1,9 (на текущий момент) до 4. Вследствие это возможен будет переход к политике инфляционного таргетирования и управления процентной ставкой в экономике страны в целом. Сейчас подобное регулирование осуществляется только на денежном рынке.

Поставленные цели могут быт достигнуты в течение двух лет. Большая часть этого времени будет уделена разработке нормативной базы, процедуре аккредитации банков, а также достижению необходимых показателей деятельности российских банков для осуществления деятельности за рубежом.

Библиографический список:

- 1. Ващекина И.В. Роль платежных агентов в процессе формирования национальной платежной системы // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. N 2 (86). C. 27–37.
- 2. Головащенко В.В., Рындина И.В. Глобализация и ее воздействие на международный финансовый рынок // Экономика и социум. 2017. № 5-1. С. 335–338.
- 3. Елохова И.В., Кобзистая Ю.Г., Супрунова Е.А. Финансовая глобализация: негативные последствия // Инновационная экономика и общество. 2017. $\cancel{\mathbb{N}}$ 1. С. 2–7.
- 4. Зеленюк А.Н. Направления стратегии транснациональных банков // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. \cancel{N} \cancel{N}
- 5. Клочкова Н.Я., Заралиди В.П., Аджиева А.Ю. Финансовая глобализация // Современные научные исследования и разработки. 2017. № 8. С. 257–260.
- 6. Корнеева А.В., Ахмад С. Транснациональные банки как субъекты мировой экономики // Балтийский экономический журнал. 2015. № 1. С. 28–35.
- 7. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Финансово-банковское регулирование макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. 2015. № 20 (644). С. 22–30.
- 8. Марченкова Л.М. Транснациональные банки и их роль в мировой экономике // Экономическая среда. 2014. № 4. C. 156—167.
- 9. Ващекина И.В., Ващекин А.Н. Информационный обмен между уровнями иерархий в банковских, промышленных и торговых системах // Научное обозрение. Экономические науки. 2017. N 2 . C . 51–59.
- 10. Матвеев В.В. Сценарное моделирование глобальных процессов управления // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2016. №2-2. С. 136–150.
- 11. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. State Control in Cooperation of Russian Business with Offshore Jurisdictions // Мировая экономика: проблемы безопасности. 2016. № 1. С. 23–25.
- 12. Навой А.В. Современная региональная экономическая интеграция: основные тренды и противоречия // Деньги и кредит. 2017. № 4. C. 24—32.
- 13. Раджабова З.К., Османов М.М. К вопросу совершенствования кредитно-денежной политики Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2. С. 1171-1174.
- 15. Рябова Е.В. Правовая среда транснационализации российских банков // Международная экономика. 2017. № 7. С. 43–56.
- 16. Титов А.К. Проблемы разработки стратегии деятельности транснациональных банков в условиях финансовой глобализации современной мировой экономики // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-4. С. 120–122.





В.В. Мороз,

к. э. н., доцент, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

А.И. Гречина,

студентка факультета Налогов и налогообложения, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

> Аннотация: оптимально построенная налоговая система должна не только обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, но и не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. Поэтому показатель налоговой нагрузки на налогоплательщика является достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны. На основе проведенного анализа авторами предложен порядок определения налоговой нагрузки на налогоплательщика.

Ключевые слова: налог, сбор, налоговый орган, налоговое администрирование, налоговая нагрузка.

Analysis of methods for calculating the tax burden, features of their practical application

V.V. Moroz,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department for Tax Policy and Customs Tariff Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation,

A.I. Grechina.

student of the Faculty of Taxes and Taxation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: an optimally constructed tax system should not only provide financial resources for the state's needs, but also not reduce the taxpayer's incentives for entrepreneurial activity, oblige him to constantly search for ways to improve business efficiency. Therefore, the indicator of the tax burden on a taxpayer is a fairly serious measure of the quality of the country's tax system. Based on the analysis, the authors proposed the procedure for determining the tax burden on the taxpayer.

Keywords: tax, collection, tax authority, tax administration, the tax burden.

Одной из важнейших и наиболее дискуссионной в тео- где: НН — налоговая нагрузка на предприятие; рии налогообложения и практике налогового планиро- НП — общая сумма всех уплаченных налогов; вания в России является проблема расчета налоговой В — выручка от реализации товаров (работ, услуг); нагрузки.

Рассмотрим методики и анализ мнений по оценке налоговой нагрузки организации и налогового бремени экономики страны в целом.

1. Департаментом налоговой политики Министерства финансов Российской Федерации была предложена методика для оценки налоговой нагрузки. Она является общепринятой для всех налогоплательщиков, а также отличается простотой расчета. Налоговое бремя определяется как отношение всех уплачиваемых налогов реализации (см. формулу 1):

НН=(НП/(В+ВД)) х 100%

ВД — внереализационные доходы.

Числитель в данной формуле включает налоги, которые уплачиваются конкретным предприятием, и деленных на величину доходов получаемых этим предприятием, существенно искажает конечный показатель. Методика имеет недостатки, основным из которых является невозможность учета различных факторов, которые влияют на налоговую нагрузку.

Для того чтобы рассмотреть налоговую нагрузку к выручке от реализации, включая выручку от прочей с разных сторон, многие экономисты представляют свои предложения для расчета показателя налогового бремени. Каждый из них имеет свои плюсы и минусы, но [1], в определенной ситуации каждый показатель применим





№ 1



по-своему. Для наглядности проведем расчет налогового бремени по основным показателям работы налоговых рять налоговое бремя необходимо с учетом затрат на органов России и экономики в целом.

Поступление администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2016 году составило 14 482,9 млрд рублей, что на 694,6 млн рублей, или на 5,0% больше, чем в 2015 году (см. рисунок 1).

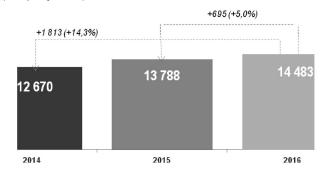


Рис. 1. Поступления доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2014-2016 гг., млрд рублей

Удельный вес поступлений в федеральный бюджет в общем объеме поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2016 году составил 48%, что на 2 п.п. меньше, чем в 2015 году.

Сокращение экономики в 2016 году оказалось минимальным за счет замедления по сравнению с предшествующим годом темпов падения спроса населения и инвестиций в сочетании с замедлением снижения экспорта.

Если в начале 2016 года ВВП снизился на 1,2% относительно соответствующего периода 2015 года, то по оценке Росстата в целом в 2016 году снижение ВВП составило 0,2% (в 2015 году ВВП снизился на 2,8%).

Ряд ключевых показателей остаются в зоне отрицательного значения, однако в отличие от 2015 года их значения характеризуются повышательной динамикой.

По итогам 2016 года ВВП в России демонстрирует рост. На основе статистических данных Росстата и налоговых органов России проведем расчет налогового бремени за три года (2014-2016 гг.) по методике Министерства финансов РФ (см. ниже таблицу 1).

Таблица 1 Расчет налогового бремени на экономику в России за 2014-2016 гг.

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год
	1	2	3
ВВП, млрд руб.	79 199,7	83 232,6	85 880,6
Поступления доходов в консолидированный бюджет РФ, млрд руб.	12670	13788	14483
Налоговое бремя в РФ, (%)	16	16,5	16,8

2. В. Вишневский и Д. Липницкий считают, что изменалоговое администрирование (формула 2):

НН = Налоги и сборы, поступившие в консолидированный бюджет + затраты на взимание налогов/ВВП [2]

Данная методика адаптирована под условия российской экономики, в частности, налогового администрирования, так как на данный момент издержки на мероприятия налогового контроля, составление и предоставление налоговых деклараций, непосредственный сбор и анализ информации о налогах и сборах доста-

3. Основой подхода М.Н. Крейниной, является учет источника уплаты налога в расчете налоговой нагрузки. Наиболее точный показатель возможно рассчитать исходя из ситуации, что налогоплательщик вообще не платит налоги в бюджет и непосредственно, сравнивать это с реальным положением организации. Определение налогового бремени по данной методике рассчитывается по следующей формуле 3:

$$HB = (B - Cp - \Pi 4 / B - Cp) \times 100\%$$
 [3],

где: В — выручка от реализации (себестоимость + прибыль):

Ср — затраты на производство реализованной продукции без учета налогов;

Пч — фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия за вычетом налогов, уплачиваемых за счет нее.

С помощью данного расчета налогоплательщик может увидеть сколько прибыли остается у него после уплаты налогов и во сколько раз сумма уплаченных налоговых платежей отличается от чистой прибыли. Подход М.Н. Крейниной учитывает влияние прямых налогов на выручку, но не рассматривает косвенные налоги, такие как НДС и акцизы.

4. Метод количественной оценки налоговой нагрузки на предприятия предложен А. Кадушиным и Н. Михай-

Специалисты ОАО «OAO «Format-Project Finance» А.А. Кадушин и Н. Михайлова разработали методику, с помощью которой можно проследить изменение налоговой нагрузки в зависимости от изменения расходов на материальные ресурсы, оплату труда и амортизацию. Для определения показателя налогового бремени предприятия необходимо рассчитать сколько добавленной стоимость организация уплачивает в бюджет и сравнить его с долей налоговых платежей в валовой выручке.

Добавленная стоимость включает в себя: амортизационные отчисления (А); затраты на оплату труда и страховые взносы (ОТ и СВ); валовую прибыль (П); 3) налог на добавленную стоимость (НДС) является необязательным показателем для расчета.

Для оценки необходимо рассчитать коэффициенты, которые будут показывать долю расходов в добавленной стоимости, так как в каждой организации они будут сильно отличаться, (формула 4):



EDXMEHI

豆

P N M

 $\overline{\mathsf{m}}$

ФИНАНСОІ

[4],



где: (ОТ и CB) — затраты на оплату труда и страховые расходует на уплату налоговых платежей: взносы:

ДС — добавленная стоимость.

Удельный вес амортизации в добавленной стоимости (формула 5):

$$Ka = A / ДС$$
 [5]

где: A — амортизационные отчисления; ДС — добавленная стоимость.

Так как методика была разработана до введения в действие второй части Налогового кодекса Российской Федерации, следует трансформировать алгоритм, не изменяя общую идею и применяя положения действующего налогового законодательства. По состоянию на 2017 г. организация, в общем случае, уплачивает следующие налоги (формулы 6-10):

а) Налог на добавленную стоимость по ставке 18%:

где: ДС — добавленная стоимость; НДС — налог на добавленную стоимость.

б) Страховые взносы по ставке 30%:

$$CB = 0.3OT = 0.3 x (Kot x ДC / 1.3) = 0.2238ДC x Kot$$

где: СВ — страховые взносы;

ДС — добавленная стоимость;

ОТ — оплата труда;

Кот — коэффициент оплаты труда.

г) Налог на доходы физических лиц по ставке 13%:

$$HД\Phi\Pi = 0.13 \times OT = 0.13 \times (Kot \times ДC / 1.3) = 0.1ДC \times Kot$$
 [8],

где: НДФЛ — налог на доходы физических лиц; ОТ — оплата труда;

Кот — доля заработной платы в добавленной стоимости;

ДС — добавленная стоимость.

д) Налог на прибыль организаций:

$$H \pi p = 0.20 x (1 - HДC - Kот - Ka) x ДC = 0.20 ДC x (1 - 0.153 ДC - Kor - Ka)$$
 [9],

где: Нпр — налог на прибыль;

НДС — налог на добавленную стоимость;

Кот — доля заработной платы в добавленной стоимости:

Ка — удельный вес амортизации в добавленной стоимости:

ДС — добавленная стоимость.

В формуле 10, представленной ниже, рассчитывается доля добавленной стоимости, которую организация расходует на уплату налоговых платежей:

$$HH = HДC + CB + HДФЛ + Hпр =$$
 $= 0,153ДC + 0,2238ДC \times Kот + =$
 $= 0,1ДC \times Kот + 0,20ДC \times (1 - 0,153ДC - Kот - Ka)$ [10],

[5], где: НН — налоговая нагрузка;

НДС — налог на добавленную стоимость;

СВ — страховые взносы;

НДФЛ — налог на доходы физических лиц;

Нпр — налог на прибыль;

ДС — добавленная стоимость;

Кот — доля заработной платы в добавленной стоимости:

Ка — удельный вес амортизации в добавленной стоимости

Авторы методики считают, что налог на доходы физических лиц следует также учитывать при расчете.
Однако такие налоги как налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог и страховые
[6], взносы от несчастных случаев на производстве не фигурирует в формуле. На наш взгляд это искажает конечный показатель налоговой нагрузки, так как существенно снижает его.

Неоспоримыми достоинствами данного подхода является его зависимость от материалоемкости, фондоёмкости и трудоемкости производства. Благодаря точной формуле для расчета налогоплательщик может сам вводить значимые налоги для конкретного предприятия, а также учитывать изменения законодательства и налоговых ставок.

Для наглядного примера была рассчитана налоговая нагрузка нефтегазовой компании ПАО «Татнефть» наиболее применимыми подходами. Для определения налогового бремени собраны необходимые данные бухгалтерской отчетности за два сопоставимых периода (Таблица 2).

Таблица 2

Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «Татнефть» для расчета налоговой нагрузки предприятия (млн руб.)

ТАТНЕФТЬ	за 2015 год	за 2016 год
Заработная плата	39018	29569
OCB	11438	8656
Выручка	462962,074	486176,316
Амортизация	25052	21626
Чистая прибыль	85008,738	104824,049
Прибыль до налогообло- жения	133564	111509
Денежные средства	21950	8393
Заемные денежные средства, привлеченные в отчетном периоде	4578	3965
ндс	3708	3387



№ 1



ТАТНЕФТЬ	за 2015 год	за 2016 год
Добавленная стоимость	212780	174747
Кот	0,23712755	0,169210344
Ка	0,117736629	0,123756059
ндпи	129608	119393
Налог на имущество	5888	5623
Прочие налоги	1798	1574
Налог на прибыль	31856	34841
Себестоимость продаж	306851,332	312524,76

На основе данных приведенных в таблице 2, авторами статьи произведен расчет налоговой нагрузки ПАО «Татнефть» за 2015 и 2016 гг., который представлен в таблице 3.

Таблица 3

Налоговая нагрузка ПАО «Татнефть» за 2015 и 2016 года (в %)

Методики расчета нало-		
говой нагрузки	2015 год	2016 год
Методика Министерства Финансов РФ	37,33739969	33,90086982
Методика А.И.Кадушина и Н.Б.Михайловой	32,4299577	31,56927158
Методика Крейниной М.Н.	45,54587538	39,63541047

Показатели налоговой нагрузки по разным методикам показали разные значения. Методика М.Н. Крейниной имеет самый высокий результат по обоим годам, так как учитывает только прибыль и себестоимость продаж. Наиболее усредненный и реалистичный показатель рассчитан по методике Минфина России.

Рассмотрев разные методики определения налоговой нагрузки и их положительные и отрицательные подходы к ее определению, авторами статьи предложена новая методика определения налоговой нагрузки по формуле 11:

ННп.= УНиС по декл. за 3г. +

+ УНиС по кнп и внп за 3г. – Ундфл за 3г. / Д

где:

ННп. — налоговая нагрузка на предприятие;

УНиС по декл. за 3г. — уплаченные налоги и сборы по представленным декларациям предприятием за 3 года, предшествующих году расчета;

УНиС по кнп и внп за 3г. — уплаченные налоги и сборы предприятием, по решениям, вынесенным по актам камеральных и выездных налоговых проверок за 3 года, предшествующих году расчета;

Д — доходы предприятия, полученные за 3 года, предшествующих году расчета;

Ундфл за 3г. — уплаченный НДФЛ предприятием за 3 года, предшествующих году расчета.

Данный расчет позволяет определить налоговую нагрузку предприятия как среднюю за три предшествующих года, которая предусматривает не только начисленные суммы налогов и сборов, уплаченных налогоплательщиком, но и учитывает доначисления по контрольной работе налоговых органов России.

В данной работе приведены не все методики расчета налоговой нагрузки, так как существуют различные авторские подходы. Каждый из них имеет свои досточиства и недостатки, рассматривает вопрос с разных сторон и учитывает определенные показатели. Для достижения наиболее точного расчета, специалистам необходимо проанализировать преимущества каждого из них. Это позволит субъектам хозяйствования оптимизировать налоговую нагрузку множеством способов, а налоговым органам более корректно оценивать налоговые обязательства каждого налогоплательщика.

Библиографический список:

- 1. Налоги и налоговое администрирование: учебник / под ред. М.В. Мишустина. – М.: Просвещение, 2015.
- 2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ www.nalog.ru.
- 3. Российский налоговый портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.taxpravo.ru.
- 4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru.
- 5. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» www. consultant.ru.
- 6. Электронная версия журнала «Российский налоговый курьер» www.rnk.ru.



EDXMEHI

豆

ФИНАНСОВЫЙ МІ



Формирование модели финансового регулирования в управлении финансами организаций

Н.И. Морозко,

д.э.н., профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: финансовое регулирование как функция финансового менеджмента недостаточно освещена как в теоретических исследованиях, так и в практических разработках. В отличие от государственного регулирования, в статье рассматриваются цели, задачи, методы, инструменты корпоративного финансового регулирования. В статье излагаются этапы процесса корпоративного финансового регулирования на основе когнитивного подхода с использованием математической модели.

Ключевые слова: финансовое регупирование, организации, модель, когнитивный подход.

Formation of the model of financial regulation in the management of financials of organizations

N.I. Morozko,

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

Abstract: financial regulation as a function of financial management is not sufficiently covered both in theoretical studies and in practical developments. Unlike government regulation, the article examines the goals, objectives, methods, tools of corporate financial regulation. The article outlines the stages of the process of corporate financial regulation based on the cognitive approach using the mathematical model.

Keywords: financial regulation, organization, model, cognitive approach.

Финансовое регулирование рассматривается главным образом на уровне государства как процесс влияния государства на социальные и экономические процессы. Направлениями государственного регулирования являются: устранение диспропорций в экономике, поддержка развития новых технологий производства, содействие социальной устойчивости. Большинство исследований по регулированию относятся именно к государственному регулированию. В разработках авторов дается следующее определение: «Финансовое регулирование — это воздействие на экономические и социальные процессы, направленное на предотвращение возможных или устранение имеющихся диспропорций, обеспечение развития передовых технологий и социальной стабильности путем концентрации финансовых ресурсов в одних сегментах рынка и ограничения роста объема финансовых ресурсов в других» [9, с. 247]. «Функция регулирования связана с вмешательством государства через финансы (государственные расходы, налоги, государственный кредит) в процесс воспроизводства» [8, с. 21]. Другие авторы рассматривают в государственном управлении только функцию планирования и финансового контроля, но не выделяют функцию регулирования [10, с. 41-58]. В системе управления финансами на уровне хозяйствующих субъектов рассматриваются функции планирования, прогнозирования, анализа и контроля,

но не выделяется функция финансового регулирования, что определяет актуальность темы.

Процесс регулирования направлен на стимулирование определенных направлений экономической деятельности на основе сосредоточения финансовых ресурсов в этих сферах и сдерживания финансирования на других направлениях деятельности, которые по определенным причинам не должны развиваться в сложившихся условиях.

Финансовую деятельность хозяйствующих субъектов государство регулирует на основе применения:

- налоговых рычагов воздействия;
- введения норм и порядка амортизационных отчислений:
- установления правил и форм расчетов между организациями:
- регулирования денежно-кредитных отношений;
- введения правил проведения валютных операций;
- регулирования процедур несостоятельности организаций

Результатом воздействия регулирования на систему является достижение стабильности функционирования. Регулирование финансовой деятельности хозяйствующих субъектов осуществляется на основе законов, указов, постановлений, инструкций и нормативных актов. На основе законодательных документов осуществляется







№ 1

государственное регулирование разнообразных сторон хозяйственной деятельности компаний. В настоящее время используются методы функционального и институционального регулирования в рамках государственного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов.

Институциональное регулирование направлено на регулирование и управление финансовым положением определенных субъектов. Этот вид регулирования сосредоточен на предупреждении банкротства объектов регулирования. Методами в данном виде регулирования являются: требования к размеру собственного капитала; требования к ограничению участия в рисковых операциях; ограничения к размеру заемных средств, нарушающих финансовую устойчивость и, соответственно, финансовую состоятельность. Применение институционального регулирования позволяет защищать участников рынка от негативных финансовых отношений.

Методы функционального регулирования направлены на установление определенных правил совершения операций. Этот вид регулирования позволяет формулировать стандарты профессиональной деятельности, которые связаны с инструментами регулирования финансового рынка во взаимоотношениях участников.

В общем виде финансовое регулирование понимается как процесс целенаправленного использования совокупности форм, методов, инструментов и рычагов, используемых предпринимательскими организациями для корректировки и управления экономическими процессами с целью поддержания устойчивого состояния.

Регулирование в финансовом менеджменте рассматривается как процесс воздействия на предмет управления для поддержания устойчивого финансового состояния.

В учредительных документах организации (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью и др.) отмечается, что собственники утверждают положение об учетной политике, финансовую отчетность организации, также участвуют в финансовом регулировании другими способами. Собственники имеют право вносить изменения в уставный капитал, в учредительные документы и др. Менеджмент организации осуществляет функции финансового регулирования на основе учетной, налоговой, финансовой политики.

Управленческий учет в наибольшей степени связан с финансовым регулированием, поскольку в нем отражаются детальные данные по всем видам издержек, платежей и задолженностей. С помощью управленческого учета реализуется финансовое регулирование в организации. Согласно этому финансовое регулирование — это целенаправленная деятельность менеджеров по саморегулированию финансово-хозяйственных операций.

Целью финансового регулирования являются:

- увеличение доходов;
- сокращение расходов;
- улучшение финансовых результатов.

Рассмотрим более подробно реализацию указанных целей:

- 1. Увеличение доходов за рассматриваемый период времени. Управление финансами, в том числе финансовое регулирование направлено на рост рыночной сто-имости организации. Доход организации регулируется с учетом результативности работы организации и четкой реализации стратегии развития.
- 2. Сокращение расходов за рассматриваемый период времени. Необходимо постоянно отслеживать затраты, связанные с производственно-хозяйственной деятельностью, обеспечивать минимизацию затрат по привлечению финансовых ресурсов.
- 3. Улучшение финансовых результатов. Важно контролировать и регулировать движение финансовых потоков. При этом важно отслеживать состояние кредиторской и дебиторской задолженностей; движение денежных потоков и др.

Задачи финансового регулирования включают:

- выявление резервов снижения расходов;
- раскрытие резервов роста доходов;
- определение возможностей прироста прибыли.

Финансовые методы отличаются от методов управления тем, что при этом используются финансовые категории: регулирование движения денежных потоков, регулирование издержек, сопоставление затрат и результатов, регулирование стимулирования и ответственности за финансовые результаты деятельности.

Методы корпоративного финансового регулирования условно подразделяются на административные и экономические. При использовании экономических методов применяются различные экономические стимулы и санкции при регулировании действий участников финансовых процессов.

В отличие от экономических, административные способы и приемы включают прямое воздействие на участников финансовых отношений на основе приказов, норм, инструкций, договоров, регламентов. С помощью регламентирующих документов осуществляется влияние административных мер на ответственность субъектов управления.

Корпоративное финансовое регулирование обозначает организацию условий развития финансовых процессов в разработанном направлении, при этом субъекты управления имеют возможность выбора методов осуществления процессов и достижения положительных финансовых результатов. Система регулирования выступает как саморегулирующая деятельность в процессе разработки стратегии и тактики функционирования организации, корректировки плановых заданий, выявления резервов роста доходов.

Следует отметить, что корпоративное финансовое регулирование является одной из функций финансового менеджмента и, соответственно, связано с функцией планирования, контроля и анализа, и в ряде случаев сложно разграничить сферу действий этих функций. Согласно этому финансовое регулирование направлено на процесс управления финансовыми потоками организании

Денежные потоки организации являются объектом корпоративного финансового регулирования, на



EDXMEHI

五

 \overline{Z}

回

മ

DUHAHCO

•

которые с помощью методов и рычагов воздействует менеджмент организации с целью получения положительного результата деятельности.

Процесс финансового регулирования охватывает стратегические, тактические и оперативные управленческие решения с применением различных методов и рычагов при разработке финансовой, инвестиционной, налоговой политики, а также их корректировки в случае отклонения от заданных параметров.

Финансовое регулирование включает следующие этапы.

На первом этапе финансового регулирования выбирается комплекс финансовых методов и рычагов регулирования при разработке производственной, инвестиционной, налоговой и финансовой политики.

При формировании производственной политики могут быть использованы методы реструктуризации и диверсификации хозяйственно-финансовой деятельности, методы расширения производства, перепрофилирования и др.

При формировании инвестиционной политики учитываются методы политики «дохода» или политики «роста» в результате реализации инвестиционных решений.

При формировании финансовой политики могут быть использованы методы управления структурой капитала и финансовых ресурсов, методы управления степенью финансового риска, методы управления доходностью активов, методы управления кредиторской и дебиторской задолженностью и др.

Индикаторами эффективности проводимого финансового регулирования выступают: повышение стоимости бизнеса, увеличение прибыли, сокращение финансовых рисков, налоговой нагрузки и др. Регулирование процессов направлено на предотвращение появляющихся отклонений от заданных параметров экономических индикаторов любой системы.

Формализовать такие зависимости можно на основе корреляционно-регрессионной модели:

EVA= β_1 + β_2 CR+ β_3 FL+ β_4 RTR+ β_5 RTR+ + β_8 WACC+ β_7 T+ β_8 ROA+ β_0 E/A

EVA – зависимая переменная, экономическая добавленная стоимость;

CR - платежеспособность организации;

FL – уровень финансового риска;

RTR – оборачиваемость дебиторской задолженности;

PTR – оборачиваемость кредиторской задолженности;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

Т – налоговая нагрузка;

ROA – рентабельность капитала;

Е/А – финансовая устойчивость.

Определение взаимосвязи между факторами путем рассмотрения причинно-следственных цепочек осуществляется на основе когнитивной карты (рис. 1).

С помощью когнитивной карты наглядно регулируется положительное и отрицательное влияние различных факторов на стоимость бизнеса — экономическую добавленную стоимость.

На следующем, втором этапе финансового регулирования выбранные методы закрепляются в стратегических, тактических и оперативных планах организации.

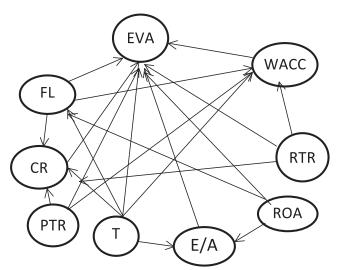


Рис. 1. Когнитивная структурная схема для оценки влияния факторов в финансовом регулировании

На третьем этапе финансового регулирования осуществляется реализация намеченных в планах мероприятий, мониторинг исполнения на основе когнитивной карты и контроль основных индикаторов. При выявлении отклонений фактических параметров от плановых устанавливаются повлиявшие причины и, соответственно, вносятся корректировки.

Финансовое регулирование помогает собственникам организации контролировать менеджмент и воздействовать на управленческие решения с целью увеличения рыночной стоимости бизнеса. Концентрация капитала в корпорациях повышает эффективность регулирования хозяйственной деятельности с помощью финансовых методов.

Механизм финансового регулирования — это совокупность методов, инструментов, финансовых технологий и правил, посредством которых менеджмент воздействует на процессы формирования и использования фондов денежных ресурсов, потоки капиталов и доходов, проведение финансовой политики для достижения целей.

В системе финансового регулирования предусматривается контроль и регулирование нормативно-правовой базы и соответствующих финансовых технологий по реструктуризации финансов организаций, их дебиторской и кредиторской задолженностей, банкротству, расчетным отношениям, системе амортизации и т.д.

Для обеспечения функционирования организации в заданных параметрах предусматривается регулирование различных возникающих рисковых ситуаций. Регулирование риска включает различные методы защиты, нейтрализации и снижения риска. Наиболее распространенным методом защиты от финансовых рисков является хеджирование рисков.

Одним из важных институтов регулирования являются финансовые стимулы. В качестве финансовых стимулов развития и повышения эффективности



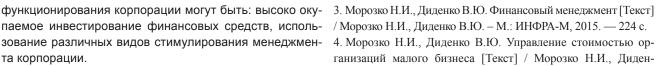




 \bigoplus

№ 1





Финансовое регулирование — это динамичная система, на которую влияет множество факторов. Эти факторы учитываются в зависимости от фазы жизненного цикла организации, финансового состояния компании и других влияний.

Библиографический список:

- 1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов [Текст] Пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. — 2-е изд. — М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2012. — 1120 с.
- 2. Диденко В.Ю., Морозко Н.И. Оценка эффективности стратегического финансового управления организациями малого бизнеса [Текст] / Диденко В.Ю., Морозко Н.И. // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 2. — С. 94–101.

- / Морозко Н.И., Диденко В.Ю. М.: ИНФРА-М, 2015. 224 c.
- 4. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Управление стоимостью организаций малого бизнеса [Текст] / Морозко Н.И., Диденко В.Ю. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2015. —№ 15. — C. 2-10.
- 5. Морозко Н.И. Обоснование финансовых решений в управлении структурой капитала малых организаций. [Текст] / Морозко Н.И. // Аудит и финансовый анализ. — 2014. — № 3. — С. 162–167.
- 6. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Финансовые отношения малых организаций энергетического комплекса [Текст] / Морозко Н.И., Диденко В.Ю. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 150 c.
- 7. Морозко Н.И. Оценка влияния КРІ на финансовые результаты деятельности организации. [Текст] / Морозко Н.И. // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 7.— С. 915–918.
- 8. Финансы. [Текст] Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: ЮНИТИ, 1999. — 527 c.
- 9. Финансы. [Текст] Под ред. Е.В. Маркиной. М.: КНОРУС, 2014. — 432 c.
- 10. Финансы. [Текст] Под ред. В.В. Ковалева. М.: Проспект, 2007. — 540 c.



64

Совершенствование системы финансового контроля

И.В. Воротникова.

к. э. н., доцент, департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

В.Г. Бондяшова,

студент магистратуры факультета «Институт заочного и открытого образования», департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

> Аннотация: в статье рассматриваются вопросы организации финансового контроля на уровне корпорации. В последнее десятилетие наблюдается быстрый рост научных концепций, изучающих вопросы финансового контроля.

> Авторы и ведущие ученые обсуждают сущность понятия «финансовый контроль», его характеристики. Статья предлагает всесторонний обзор тенденций развития финансового контроля в современных организациях. Основной вывод, извлеченный из результатов исследования, заключается в необходимости совершенствования форм и методов контрольной деятельности, необходимости дальнейшего развития финансового контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, дефиниция, контроллинг, бюджетирование, финансы.

Development of the financial control system

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

V.G. Bondvashova.

master's student of Institute of Distance and Open Education, Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University under the Government of the Russian Federation

> Abstract: the article examines the issues of organization of financial control at the corporate level. In the last decade there has been a rapid growth of scientific concepts that study issues of financial control.

> Authors and leading scientists discuss the essence of the concept of "financial control", its characteristics. The article offers a comprehensive overview of financial development trends in modern organizations.

> The main conclusion drawn from the results of the study is the need to improve the forms and methods of control activities, the need for further development of financial control.

Key words: financial control, definition, controlling, budgeting, finance.

Обязанность ведения внутреннего контроля впервые правовых основ внутреннего контроля коммерческих была закреплена за субъектами экономической деятельности в новой редакции закона «О бухгалтерском учете». В настоящее время, в соответствии с требованиями бухгалтерского законодательства, организация и функционирование внутреннего контроля является обязательным для всех экономических субъектов, занимающихся предпринимательской деятельностью. Помимо этого в банковской, бюджетной и налоговой отраслях права также введено понятие внутреннего контроля, с учетом специфики профессиональной деятельности.

Намерением данного исследования является изучение правовых основ внутреннего контроля коммерческих организаций, вследствие чего авторами целенаправленно сужается предмет исследования. А именно — до

организаций.

В настоящее время различными авторами сформировано несколько подходов к понятию «финансовый контроль». Многие авторы, характеризуя понятие финансового контроля, подчеркивают специфику данной функции, исходя из описания субъектов финансового контроля, реализующих контрольные функции, так и форм и методов финансового контроля.

Так, О.Н. Горбунова полагает, что субъектами финансового контроля могут выступать только государственные контрольные органы, в связи с чем определяет функцию финансового контроля как разновидность финансовой деятельности государства, осуществляющего контроль за законностью расходования денежных









№ 1

средств, в том числе и субъектами хозяйствования [1].

Более широкое понимание термина «финансовый контроль» отражено в работах Н.И. Химичевой и Е.Ю. Грачевой, которые трактуют финансовый контроль как деятельность государственных органов и иных хозяйствующих субъектов по организации проверки своевременности и точности финансового планирования, своевременности и полноты поступления доходов и эффективности использования денежных средств [5]. В последующих своих публикациях Е.Ю. Грачева рассматривает финансовый контроль как неотъемлемый элемент управления финансовыми потоками для обеспечения эффективности финансовых операций, что более точно определяет его функцию [2].

Необходимо констатировать, что дефиниция «внутреннего контроля» в аудиторских стандартах предлагается в более широкой трактовке, чем в федеральном законе, — в контексте всей системы управления организацией, где он составляет один из компонентов, без которого затруднена оценка принятого и реализованного в практической работе управленческого решения любого характера.

Рассматривая термин «финансовый контроль», мы можем отметить, что до сих пор нет его четкого разделения с термином «государственный финансовый контроль». Прежде всего, это связано с тем, что на протяжении многих лет в России не было предпринимательской деятельности, вся деятельность рассматривалась как государственная и действовал «государственный финансовый контроль». В связи с этим в законодательстве и научной литературе не было понятия «финансовый контроль», однако широко употреблялся термин «государственный контроль» [3].

Финансовый контроль в рамках коммерческой организации является частью финансового менеджмента, который предполагает не только контроль, но организацию финансирования (бюджетирование), инвестирование, управление операционной деятельностью и результатами хозяйствования.

Финансовый контроль в организациях организуется посредством внутреннего финансового контроля и дополняющей его системы бюджетирования, контроллинга и анализа. Данная взаимосвязь представлена на рисунке.



Рисунок. Организация финансового контроля на предприятии

Бюджет — это финансовый план предприятия, состоящий из множества отдельных финансовых планов, сформированных на основе бизнес-процессов на предприятии, а именно: производства, закупок, продаж и т.д. Текущий и последующий контроль связан с выполнением бюджетных показателей предприятия [4]. Анализ в свою очередь так же основан на исполнении бюджета.

С понятием «бюджетирование» непосредственно связано понятие «управленческий учет», без которого анализ исполнения бюджета невозможен. Управленческий учет, как и любой другой вид учета, предназначен для представления определенной управленческой информации, которая создается для использования менеджментом предприятия в целях управления организацией.

Управленческий учет часто отождествляют с понятием контроллинга, однако это не так. В настоящее время на предприятиях нет четко сформулированной и обоснованной концепции контроллинга, — как правило, используются отдельные его элементы, одним из которых и является управленческий учет.

Контроллинг позволяет объединить учет и планирование в единую систему управления предприятием, что приводит к существенному улучшению качества менеджмента. В целях повышения эффективности деятельности предприятия, а также для увеличения прибыли немаловажно создать контрольную среду внутри предприятия и сформировать систему управления рисками. Контрольная среда предприятия должна представлять собой организованную систему, состоящую из следующих компонентов [4]:

- сотрудников предприятия, способных вырабатывать тактику и стратегию поведения фирмы в условиях риска:
- оперативных и достоверных данных;
- нормативных правовых документов, регулирующих как данную систему в целом, так и ее компоненты.

В настоящее время система внутреннего контроля фактически действует в любой организации, но не на каждом предприятии данная система четко организована и соответствует целям руководства хозяйствующего субъекта.

В рамках организации эффективной системы внутреннего контроля необходимо проводить различные контрольные процедуры, такие как опросы работников предприятия, обращение к третьим лицам, наблюдение за процессом контроля, проверка документации и т.д. Проведение данных процедур имеет важное значение для предотвращения негативных последствий бесконтрольности формирования финансовых результатов: неполноты и недостоверного его отражения в отчетности, хищений денежных средств, снижения эффективности функционирования коммерческой организации в целом.

По нашему мнению, внедрив и усовершенствовав систему внутреннего контроля как в целом, так и в части формирования конечного финансового результата, хозяйствующий субъект сможет не только раскрыть внутренний потенциал сотрудников предприятия, но и значительно снизить затраты по страхованию рисков.

В заключение следует сказать, что организация финансового контроля является сложным процессом, от которого во многом зависит эффективность деятельности предприятия, так как данный контроль позволяет выявить ошибки и недостатки, которые в своей деятельности допускает хозяйствующий субъект, которые



ЕНЕДЖМЕНТ

biž Mi

ФИНАНСОВ



приводят к уменьшению прибыли. В свою очередь эффективность контроля значительным образом зависит от организации и осуществления на предприятиях процедур внешнего и внутреннего контроля.

Библиографический список:

1. Горбунова О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг в современной России. — М., 2012.

- 2. Грачева Е.Ю. Актуальные проблемы финансового права. М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 192 с.
- 3. Жгутова Ю.В. Внутренний контроль финансовых результатов // Символ науки. 2016. № 4. С. 69–71.
- 4. Игнатушина А.Ю., Тараненко И.Г. Процедуры контроля за формированием финансовых результатов в коммерческих организациях // Приоритетные направления развития науки и образования. 2015. —№ 1 (4). С. 241–246.
- 5. Финансовое право: учебник / Отв. ред. Н.И. Химичева. М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 752 с.







О некоторых аспектах финансирования некоммерческих организаций: отечественный и зарубежный опыт

С.С. Дзусова,

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

> Аннотация: проблемы финансирования некоммерческих организаций (НКО), во многом обусловлены двойственным характером деятельности этих организаций, выступающих одновременно и как производители общественных благ, и как участники рыночных отношений. В статье раскрываются теоретические основы финансирования некоммерческих организаций и анализируется зависимость видов финансовых ресурсов и источников их формирования от метода хозяйствования, присущего той или иной организационно-правовой форме НКО. Выделяются основные проблемы финансирования некоммерческих организаций с учетом практики зарубежного и отечественного опыта и предлагаются возможные направления решения проблем финансирования в условиях ограниченности государственных финансовых ресурсов.

> . Ключевые слова: финансирование, методы хозяйствования, сметное финансирование, самоокупаемость, госу дарственное финансирование.

On some aspects of financing non-profit organizations: domestic and foreign experience

S.S. Dzusova,

Candidate of economic sciences, associate Professor at the Department of Public Finance, Finance University under the Government of the Russian Federation

> Abstract: the problems of financing non-commercial organizations (NGO) are largely due to the dual nature of the activities of these organizations, acting simultaneously as producers of public goods, and as participants in market relations. The article reveals the theoretical bases of financing for non-profit organizations and analyzes the dependence of types of financial resources and sources of their formation on the method of management, which is given to this or that NGO organizational and legal form. The main problems of financing non-profit organizations are identified, taking into account the practice of foreign and domestic experiments, and possible directions for solving financing problems in the conditions of limited state financial resources are suggested.

Keywords: financing, management methods, cost estimate, funding, sustainability, public funding.

Закономерности и механизмы взаимодействия челове- они не имеют право распределять ее между участникака с его социальным и природным окружением, а также ряд социально-экономических и политических факторов обусловили объективную необходимость возникновения и развития некоммерческого сектора экономики, история которого начинается с благотворительной деятельности, рекомендованной церковным уставом монахов, В частности, некоммерческие организации, так же как до современных законов, дающих жизнь различным организационно-правовым формам некоммерческих организаций.

Изначально основой деятельности таких организаций выступали пожертвования благотворителей, идущие на удовлетворение общественных интересов, а не интересов инвесторов. И хотя по законодательству для большей части этих организаций сегодня разрешена деятельность, приносящая доход, их деятельность не нацелена на получение прибыли, а в случае получения

В то же время, рыночные условия функционирования накладывают определенные обязательства на деятельность некоммерческих организаций, зачастую стирая их грани различия с коммерческими организациями. и коммерческие, должны:

- осуществлять свою деятельность как продавцы и как покупатели товаров и услуг;
- зарабатывать средства, управлять ими и инвестиро-
- вести бухгалтерский учет и уплачивать обязательные платежи в соответствующий бюджет;
- находиться как минимум на уровне безубыточности и быть конкурентоспособными [2, с. 8].

Соответственно, для некоммерческих организаций



EDXMEHI

Т Ш

P N M

ФИНАНСОВ|



(в силу бесприбыльного характера их деятельности) особенно актуальными становятся вопросы финансирования, вопросы, связанные с финансовым обеспечением их жизнедеятельности.

Как правило, каналы поступления денежных средств в некоммерческую организацию напрямую связаны с методом хозяйствования, которым она наделена в зависимости от организационно-правовой формы (рис. 1).



Рис. 1. Методы хозяйствования некоммерческих организаций

В случае, когда основным источником финансирования через соответствующий бюджет выступают органы государственной и муниципальной власти и оказание услуг носит безвозмездный характер, методом хозяйствования выступает сметное финансирование. Как правило, такой метод связывается с функционированием казенных учреждений.

Когда же основой финансирования выступают источники, не связанные с бюджетом (так называемые «внебюджетные источники») и имеет место возмездный характер сделок по оказанию услуг, речь идет о самоокупаемости. Сегодня этот метод хозяйствования присущ практически всем организационно-правовым формам некоммерческих организаций за исключением казенных учреждений.

Используемые методы хозяйствования формируют соответствующие виды финансовых ресурсов (рис. 2). Так, при сметном финансировании основным видом финансового ресурса выступают бюджетные ассигнования, когда объем, целевое направление и распределение бюджетных средств на содержание организации определяется бюджетной сметой расходов [3, с. 65]. Помимо этого, расширяя возможности казенных учреждений, действующее законодательство разрешает им оказывать платные услуги в рамках перечня услуг (работ), оказание (выполнение) которых напрямую связано с предусмотренными российским законодательством полномочиями органов государственной власти и местного самоуправления [11].

Самоокупаемость как метод хозяйствования подразумевает наличие различных источников финансирования у некоммерческих организаций, в частности это:

- 1. Средства юридических и физических лиц, выступающие основой при получении некоммерческой организацией пожертвований, членских взносов и взносов учредителей.
- 2. Выручка от реализации продукции, позволяющая формировать доход в виде прибыли.
- 3. Средства бюджетов разного уровня, выделяемые некоммерческой организации в виде субсидий и грантов.
- 4. Операции на различных сегментах финансового рынка, позволяющие некоммерческой организации:
 - получать инвестиционный доход от доверительного управления,
 - брать займы и размещать временно свободные денежные средства на депозитах в банках,

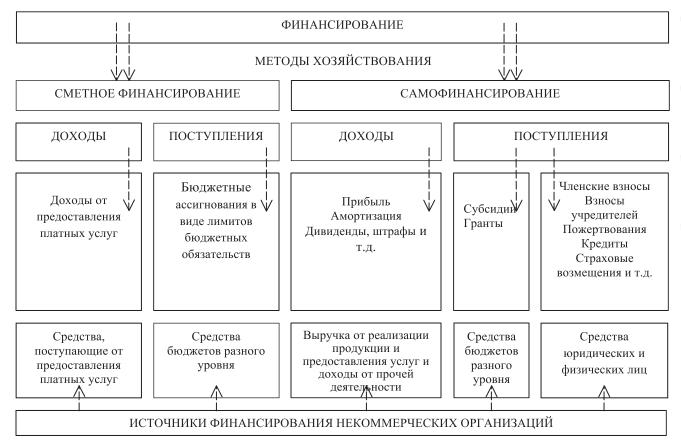


Рис. 2. Виды и источники финансовых ресурсов некоммерческих организаций



 \bigoplus

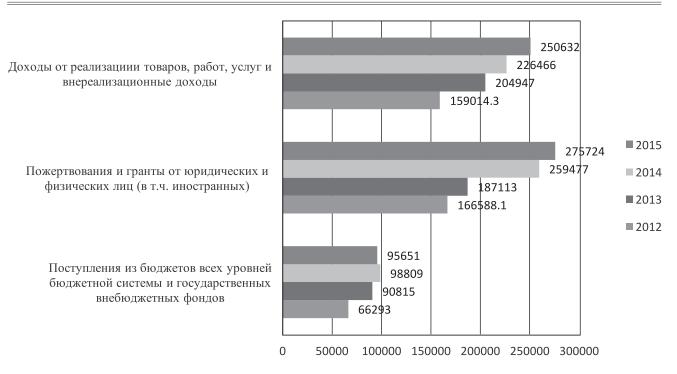


Рис. 3. Источники и объемы формирования денежных средств некоммерческих организаций [15]

• получать страховые возмещения от страховых компаний при наступлении страхового случая [5, с. 91].

По данным Агентства социальной информации, финансовая устойчивость современных российских некоммерческих организаций в большей степени поддерживается за счет частных пожертвований юридических и физических лиц, субсидий органов власти и доходов от оказания платных услуг. Членские взносы, составляя примерно пятую часть поступлений, не могут обеспечить финансовую устойчивость НКО. Из всего арсенала инструментов финансирования особое место принадлежит субсидиям, предоставляемым из региональных и местных бюджетов [6, с. 13].

К современным формам государственной поддержки некоммерческих организаций как в международной, так и в отечественной практике можно отнести:

- субсидирование деятельности некоммерческих орга-
- предоставление грантов на конкурсной основе для реализации конкретных социально значимых про-
- оплату услуг, предоставляемых общественными организациями органам власти, на контрактной основе;
- исполнение части функций органов государственной власти в рамках взаимодействия государства и некоммерческого сектора;
- предоставление некоммерческим организациям налоговых льгот и налоговых преференций.

Российским законодательством для некоммерческого сектора предусмотрен целый ряд налоговых льгот. В зависимости от сферы деятельности некоммерческие организации могут быть освобождены от уплаты определенного вида налога, также возможно сокращении налоговой базы или ставки, или переход на упрощенную систему налогообложения [8, с. 840]. Для отдельных ный источник финансирования на долгосрочный период.

организационно-правовых форм реализуется льготное налогообложение. Так, благотворительные организации не уплачивают в федеральный бюджет НДС, НДФЛ, налог на прибыль; религиозные организации кроме всего прочего имеют льготы по неуплате земельного налога и государственной пошлины. Для социально ориентированных некоммерческих организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, применяются пониженные тарифы по страховым взносам в Пенсионный фонд РФ (20% вместо 22%), в остальные внебюджетные фонды некоммерческие организации не производят отчислений [12].

Но в то же время при сравнении различных источников и объемов поступлений выявляется, что именно в сфере государственной поддержки некоммерческих организаций за счет бюджетных средств наблюдается самый незначительный процент поступлений (рис. 3).

Вполне очевидно, что чем разнообразнее источники финансирования, тем устойчивее положение организации. Поэтому большинство российских некоммерческих организаций, формируя свою финансовую политику, стремится к диверсификации источников финансирования. Но, как демонстрирует практика, только 39% НКО имеют один источник получения средств, 27% — два источника, 25% — три-четыре источника, более пяти источников финансирования — лишь 7% НКО. При этом только 13% оценивает свое финансовое состояние положительно и имеет возможности для реализации своих целей. У 41% НКО финансовое положение позволяет реализовать текущие задачи, но не дает возможности для реализации новых идей. Остальные организации работают в условиях дефицита средств, находясь постоянно в режиме экономии [4, с. 28].

Для эффективной работы некоммерческих организаций, особенно в рыночных условиях, необходим стабиль-



EDXMEH

Т Ш

 \overline{Z}

回

മ

NHAHCO

Но последние годы демонстрируют ситуацию, когда бизнес неохотно финансирует текущую деятельность некоммерческих организаций, предпочитая поддерживать отдельные проекты. В этих условиях значительная часть некоммерческих организаций стремится получать финансирование из бюджета. Безусловно, ведение предпринимательской деятельности создает условия для получения доходов, необходимых для финансирования уставной деятельности, но, с другой стороны, создает риск коммерциализации некоммерческого сектора и снижает возможности использования налоговых льгот и преференций.



Рис. 4. Структура источников финансовых ресурсов некоммерческих организаций в развитых и развивающихся странах

Анализируя структуру источников финансовых ресурсов некоммерческих организаций в развитых и развивающихся странах, приходим к выводу, что в этих странах финансовой основой функционирования некоммерческих организаций, является в большей степени государственная поддержка (рис. 4). В то время как в России большую часть финансовых ресурсов некоммерческих организаций, а именно более 40% составляют пожертвования и гранты от физических и юридических лиц.

Анализ доли государственного финансирования в общем объеме доходов некоммерческих организаций по группам отдельных стран также наглядно подтверждает (рис. 5), что в России в сравнении с представленными зарубежными странами наименьшая доля участия государства в финансировании деятельности некоммерческих организаций [10].

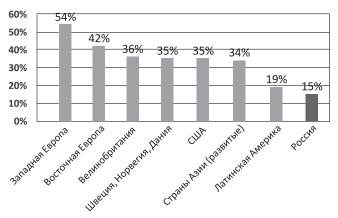


Рис. 5. Доля государственного финансирования в общем объеме поступлений средств некоммерческим организациям по группам стран

При этом зарубежные модели инфраструктурной поддержки некоммерческих организаций используют стандартный набор инструментов финансовой поддержки, такие как субсидии, целевые гранты, государственные контракты и налоговые льготы, отличаясь в большей части от российских, лишь объемами финансирования и организационными принципами взаимодействия при осуществлении этих полномочий.

Интересно, что в рамках современных тенденций развития стран Европы создаются специальные институты для улучшения организационного взаимодействия, обеспечения государственной поддержки и создания благоприятных условий для развития некоммерческого сектора [1, с. 12].

Так например, в Великобритании для этих целей при Кабинете министров был создан так называемый «Департамент третьего сектора» [13]. В Хорватии поддержка деятельности некоммерческих организаций осуществляется через Офис по сотрудничеству с НКО [14] и Национальный фонд развития гражданского общества. В Германии создаются посреднические, так называемые «квазигосударственные фонды», которые финансируют некоммерческие организации, реализующие важные для государства проекты. Для реализации этих полномочий в парламенте Венгрии создана Комиссия по гражданским организациям. В Чехии финансирование некоммерческого сектора осуществляется несколькими государственными фондами, но наиболее значимым из них считается Чешский фонд финансирования фондов [1, с. 14].

В России, несмотря на то, что на сегодняшний момент некоммерческие организации в целом сформировались как устойчивый и развивающийся социальный институт, отсутствует какой-либо единый орган (субъект), способный консолидировать сектор и наладить эффективное финансирование. Общественная палата Российской Федерации, призванная решать эти вопросы, пока с этими задачами не справляется. Тем не менее объективная необходимость в создании такого института, который бы отвечал за развитие инфраструктуры «третьего сектора», сегодня имеется.

Исходя из современной европейской практики, вполне реально, что круг компетенций данного института помог бы в решении ряда вопросов, касающихся НКО:

- финансовая поддержка и информационное обеспечение некоммерческих организаций;
- лоббирование интересов сектора и осуществления контроля над деятельностью некоммерческих организаций, чья деятельность не соответствует функциям гражданских НКО;
- РК и просвещение, способствующие повышению авторитета НКО, признание социальной значимости, налаживание равноправного диалога с другими секторами

Немаловажной проблемой, в деятельности российских некоммерческих организаций можно считать недостаточную открытость предоставляемой ими информации [7, с. 1100]. Этот фактор негативно сказывается как на доверии населения к деятельности социально ориентированных орагнизаций, так и на заинтересованности







№ 1



юридических и физических лиц в оказании финансовой помощи некоммерческому сектору. Кроме того, информационная открытость формирует необходимое правовое поле для контроля за деятельностью некоммерческих организаций со стороны государственных органов и также стимулирует исполнительные органы государственной власти к оказанию господдержки некоммерческим организациям.

Несмотря на то, что государственное финансирование в зарубежной практике функционирования некоммерчских организаций занимает наибольший удельный вес, в последнее время они также говорят об ограниченности средств государства и о привлечении негосударственных источников финансирования.

Решение этой проблемы для российской практики развития некоммерчского сектора, предполагает, на наш взгляд, несколько возможных путей. Во-первых, это передача ряда государственных услуг на контрактной основе негосударственным организациям. В этом случае появятся дополнительные выгоды в деятельности некоммерческих организаций, которым не хватает определенных стимулов для развития на современном этапе. Также одним из направлений государственной политики сегодня являются меры по расширению полномочий некоммерческих организаций в оказании услуг в социальной сфере во взаимодействии с органами государственной власти и местного самоуправления. Вовторых, это стимулирование благотворительности, с одной стороны, за счет средств социальной рекламы для повышения престижности добровольчества в России и активного развития фандрайзинговой деятельности, с другой стороны, за счет коммерсантов, не лишенных так называемого «корпоративного идеализма» [9, c. 264].

Таким образом, оценивая условия функционирования некоммерческих организаций с позиции зарубежной и отечественной практики, можно сказать, что создание благоприятных условий для их развития является основой деятельности любого государства. Эти условия должны способствовать формированию правовых инициатив добровольных объединений граждан, позволяющих приобретать необходимые для стабильной демократии умения и практику нахождения компромиссов для сотрудничества.

Библиографический список:

1. Беневоленский В.Б. Зарубежный опыт использования го- 15. Официальный сайт Федеральной службы государственной сударственного финансирования НКО как инструмента статистики [Электронный ресурс], — www.gks.ru.

поддержки социальных инноваций: проблемы и противоречия // Гражданское общество в России и за рубежом. — 2015. — № 1. — C. 11–14.

- 2. Киселева Т.Ю. Анализ формирования и использования финансовых ресурсов некоммерческих организаций в современных условиях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2016. — № 13 (397). — С. 7–17.
- 3. Киселева Т.Ю., Дзусова С.С., Фрумина С.В. Особенности финансового механизма некоммерческих организаций // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и пра-Bo». — 2015. — № 2-3. C. 63-67.
- 4. Мерсиянова И.В. Влияние финансирования российских НКО на оценку их работы и экономического положения // Гражданское общество в России и за рубежом. — 2013. — № 3. — C. 25–31.
- 5. Рубцов Б.Б., Адамова К.Р., Андрианова Л.Н. и др. Проблемы развития доверительного управления в Российской Федерации. — М.: Кнорус, 2015. — 192 с.
- 6. Развитие финансово-экономической устойчивости российских НКО. Аналитическая записка. Агентство социальной информации. — М., 2013.
- 7. Савченко Н.А. Особенности финансирования некоммерческих организаций // Экономика и социум. — 2017. — № 6–2 (37). — C. 1099–1101.
- 8. Фрумина С.В., Киселева Т.Ю., Дзусова С.С. Особенности налогообложения некоммерческих организаций в российской федерации // Налоги и налогообложение. — 2014. — № 9. -C 837-845
- 9. Шиллер Р. Финансы и хорошее общество. М.: Институт Гайдара, 2014. — 504 с.
- 10. «Третий сектор» в России: текущее состояние и возможные модели развития [Электронный ресурс], — http://civilfund.ru/ mat/20# ftnref4.
- 11. Письмо Минфина РФ от 29 сентября 2011 г. № 12-08-25/4392 «Об осуществлении казенными учреждениями деятельности приносящую доход» [Электронный ресурс], http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12090782.
- 12. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) Ст. 427 «Пониженные тарифы страховых взносов» [Электронный ресурс], http://fzrf.su/kodeks/nk-2/st-427.php.
- 13. О привлечении негосударственных организаций к решению общегосударственных проблем [Электронный http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/opecypc], privlechenii-negosudarstvennyh-organizatsiy-k-resheniyuobschegosudarstvennyh-problem.html.
- 14. Зарубежный опыт поддержки некоммерческого сектора [Электронный ресурс], — https://vuzlit.ru/797994/horvatiya.





Формирование механизма антикризисного управления в условиях вероятного банкротства российских компаний

Т.В. Абалакина,

к. э. н., доцент, доцент департамента «Корпоративные финансы и корпоративное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: статья посвящена проблеме изучения механизма антикризисного управления компанией в современных условиях хозяйствования, характеризующихся высокой вероятностью банкротства. Исследованы причины и факторы, влияющие на банкротство российских компаний за период рыночных преобразований. Показаны основные отличия института банкротства в условиях кризиса в России и европейских стран.

Ключевые слова: банкротство, механизм антикризисного управления, кризис, стратегия.

The formation of mechanism of crisis management in terms of likely bankruptcy of Russian companies

T.V. Abalakina,

Candidate of economic sciences, associate professor at the Corporate Finance and Corporate Governance Department, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article is devoted to the problem of studying the mechanism of anti-crisis management of the company in modern economic conditions, characterized by a high probability of bankruptcy. The reasons and factors influencing bankruptcy of the Russian companies for the period of market transformations are investigated. The main differences between the institution of bankruptcy in the crisis in Russia and European countries are shown.

Keywords: bankruptcy, mechanism of crisis management, crisis, strategy.

Отличительной особенностью экономического и международного развития всех стран в 21-м веке является глобализация и устойчивый рост нестабильности, сопровождающийся непрерывными финансовыми и экономическими мировыми кризисами. Это затрагивает все сферы экономики — банковские и финансовые услуги, промышленность, торговлю, строительство и др. и вызывает нарастание неопределенности будущего.

Для российской экономики современный этап развития характеризуется очередным увеличением числа предприятий-банкротов, что дало возможность финансовым аналитикам говорить о новой волне банкротства российских компаний.

По своей сути банкротство является логическим итогом финансово-хозяйственной деятельности компании, возникающим в силу определенных обстоятельств или заведомо планируемых целей, направленных на выход из предпринимательской деятельности.

В российском законодательстве термин «банкротство» определяется как «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

В соответствии с указанным законом, признаками банкротства юридического лица считается неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Для определения наличия признаков банкротства должника учитываются:

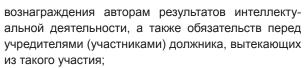
• размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником, размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения, и размер задолженности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов, за исключением обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, обязательств по выплате компенсации сверх возмещения вреда, обязательств по выплате





№ 1





 размер обязательных платежей без учета установленных законодательством Российской Федерации штрафов (пеней) и иных финансовых санкций.

Подлежащие применению за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства неустойки (штрафы, пени), проценты за просрочку платежа, убытки в виде упущенной выгоды, подлежащие возмещению за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, а также иные имущественные и (или) финансовые санкции, в том числе за неисполнение обязанности по уплате обязательных платежей, не учитываются при определении наличия признаков банкротства должника.

Наличие определенных причин возникновения и признаков банкротства позволяет классифицировать следующие его виды:

- реальное (отсутствие возможности восстановления платежеспособности в связи с потерей капитала);
- временное (условное) наличие возможности возобновления платежеспособности;
- преднамеренное создание или увеличение неплатежеспособности собственником или руководителем в личных (корыстных) целях;
- фиктивное заведомо ложное объявление о несостоятельности

Развитие предпринимательства в Российской Федерации за период рыночных реформ осуществлялось циклически с периодическими изменениями в сторону увеличения его доли в экономике.

Переход от плановой экономики к рыночным отношениям сопровождался длительным экономическим кризисом и привел к массе банкротств отечественных компаний. Предприятия, работающие в условиях централизованного производства и планового обеспеченияреализации своей продукции, оказались вынуждены самостоятельно налаживать партнерские отношения и искать рынки сбыта.

К основным факторам банкротства российских компаний в период формирования рыночной экономики можно отнести следующие:

- неуверенная попытка российской экономики вписаться в мировую хозяйственную систему и диспропорции экономического развития отдельных отраслей и секторов экономики;
- отсутствие и последующее несовершенство нормативно-правовой и законодательной базы;
- неадекватная экономическая политика государства по поддержке развития предпринимательства в России.

Основные проблемы, с которыми столкнулись хозяйствующие субъекты и которые повлияли на снижение или потерю финансовой устойчивости и платежеспособности организаций в период начала рыночных преобразований:

1. Отсутствие у большинства компаний финансовых средств в связи с невозможностью привлечения

банковских кредитов из-за запредельных ставок и усиливающейся гиперинфляции, что привело к росту обменных операций, так называемых, бартерных слепок

- 2. Значительный рост дебиторской и кредиторской задолженности, по данным аналитиков порой превышающий годовой объем выручки.
- 3. Нарушение или полный разрыв сложившихся связей между предприятиями.
- 4. Начавшийся передел собственности, который часто осуществлялся через умышленное банкротство предприятия.
- 5. Значительное устаревание материально-технической базы, отсутствие современных технологий, низкий уровень производительности труда.

Отсутствие у предприятия средств на погашение своих обязательств перед работниками по оплате труда приводили к росту социальной напряженности и также часто заканчивались банкротством.

Количество предприятий, которые не в состоянии погасить свои обязательства и рассчитаться с кредиторами, увеличивается с каждым годом. Число компаний, признанных банкротами за период с 2007 года по 2017 год, представлено в табл. 1.

По данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), ежемесячно число компаний-банкротов превышало 1 тыс. — преимущественно в малом и среднем бизнесе.

По мнению аналитиков, на рост числа банкротств в настоящее время влияют следующие факторы:

- 1. Снижение потребительского спроса. По данным Росстата, реальные располагаемые доходы населения падают четвертый год (табл. 2). Это в первую очередь сказалось на бизнесе, ориентированном на потребительский спрос розничной торговле, строительстве, услугах.
- 2. Высокая ключевая ставка. Несмотря на то, что в 2017 г. она снижалась шесть раз с 10% в начале года и до 7,75% [7] к концу года в условиях особенностей последнего кризиса, когда у многих компаний снизился или полностью исчерпался запас финансовой прочности, это не отразилось на предпринимательской активности отечественных компаний. Кроме того, не происходил процесс девальвации рубля, что в предыдущие кризисы отражалось на уходе иностранных товаров с российского рынка, заменяемых отечественными.
- 3. Сокращение издержек, ставшее трендом последних лет, перестало давать эффект в условиях потери ликвидности и платежеспособности отечественных компаний.

Подавляющее большинство банкротств (90%) пришлось на малые предприятия, четверть из которых существовали на рынке менее пяти лет. Доля обанкротившихся компаний среди поработавших 15–20 лет составила 14%. «За два года в микро-, малом и крупном бизнесе произошло снижение рентабельности активов примерно в 9 раз, а в среднем бизнесе — в 6 раз», — отмечают исследователи.



 \bigoplus

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Таблица 1 Сведения о юридических лицах, признанных банкротами в Российской Федерации в 2007–2017 гг. (тыс.)

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	9 меся- цев 2017 г.
Поступило заяв- лений о призна- нии должников банкротами	44,3	34,4	39,6	40,2	33,4	40,9	42,0	37,8	50,8	67,7	н/д
Из них: юридических лиц, признанных банкротами	5,6	6,4	11,6	12,5	10,3	9,7	10,6	12,5	12,6	12,2	9,6

Таблица 2

Объем и структура денежных доходов населения

	2000 г.	2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.			
Денежные доходы — всего, млрд руб., в том числе:	3984	32498	47921	53526	54113			
доходы от предпринимательской деятельности	612	2873	4022	4245	4209			
оплата труда	2502	21190	31526	35105	34947			
социальные выплаты	551	5762	8628	9768	10341			
доходы от собственности	271	2023	2786	3340	3533			
прочие доходы	48	650	958	1068	1082			
В процентах к итогу								
Денежные доходы — всего, процентов, в том числе: 100,0 100,0 100,0 100,0 100,0								
доходы от предпринимательской деятельности	15,4	8,9	8,4	7,9	7,8			
оплата труда	62,8	65,2	65,8	65,6	64,6			
социальные выплаты	13,8	17,7	18,0	18,3	19,1			
доходы от собственности	6,8	6,2	5,8	6,2	6,5			
прочие доходы	1,2	2,0	2,0	2,0	2,0			

Источник: составлено автором по данным Росстата

Аналитики ЦМАКП утверждают, что риск обанкротиться есть даже у крупных компаний, и связано это с устойчивым снижением рентабельности активов. Одна из общих черт закрывшихся компаний — то, что их суммарные обязательства перед контрагентами превышают текущую выручку от продаж.

Продолжающаяся в настоящее время волна банкротств российских компаний по своим причинам незначительно отличается от периода начальных рыночных преобразований. По данным «Федресурса», проблема заключается во многом в плачевном состоянии компаний, которые входят в банкротство: 48% должников, не заплативших кредиторам, не имели имущества уже по данным инвентаризации, а по данным оценки его не было у 67% неплательщиков.

Несмотря на то, что удовлетворяется лишь малая доля требований кредиторов, именно они чаще всего выступают инициаторами банкротства — в 79% дел, по которым управляющие предоставили в «Федресурс» данные в 2017 году. Должники выступили инициаторами в 9% дел о банкротстве, налоговая служба — в 10%, работники — в 1% дел.

Основные принципы процедуры банкротства в российской практике считаются сформированными, однако ее эффективность крайне низкая. Целью банкротства является не только удовлетворение требований кредиторов, но и оздоровление компании. Например, в 2017 году кредиторы добились исполнения 5,3% включенных в реестр требований, в 2016 году они получили 3,2% от заявленных 610 млрд руб. По статистике 95% российских компаний, признанных банкротами, ликвидируются. При этом эффективность банкротств в Европе высока, кредиторы там получают 50-60% суммы своих требований. По данным Dun & Bradstreet, снижение числа банкротств юридических лиц в 2016 году произошло в 16 из 23 обследованных государств, в том числе в Португалии — на 23%, в Испании — на 18%, в Великобритании — на 10% и во Франции — на 9% [4].

В России отсутствие активов у компании практически нивелирует шанс восстановить ее платежеспособность. Действующий закон предусматривает три варианта выхода из банкротства: финансовое оздоровление, внешнее управление и мировое соглашение с кредиторами.





№ 1



ных процедур единичны.

Как следует из данных Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (табл. 3), на 30 июня 2017 г. в процедурах наблюдения находилось 9537 дел, финансового оздоровления — 69 дел, внешнего управления — 592 дел, конкурсного производства — 30 308 дел.

Как следует из статистики судебного департамента при Верховном суде РФ, за последние 10 лет чаще всего финансовое оздоровление применялось в 2010-2012 годах. Максимальное число успешных случаев оздоровления было в 2011 году (7 из 94), минимальное — в 2015 году, когда все 68 попыток провалились. В 2007-2015 годах ежегодно от 11 до 41 компании, подвергнутой процедуре внешнего управления, смогло восстановить платежеспособность. Но доля успешных случаев все равно исчезающе мала — единицы процентов. В итоге в 2016 году число обращений к этой процедуре упало до 370 с 882 в 2015 году. Четкую положительную динамику показывает лишь статистика мировых соглашений. За десять лет их число значительно выросло: со 126 случаев в 2007 году до 651 в 2015 году. Можно предположить, что кредиторы все чаще предпочитают

Однако случаи успешного завершения реабилитацион- договариваться с должником, соглашаясь на рассрочку с дисконтом, нежели возлагают надежды на его реабилитацию.

> Негативные тенденции в экономике требуют принятия незамедлительных мер со стороны государства. Это касается не только создания эффективной законодательно-правовой базы, обеспечивающей безопасность функционирования субъектов хозяйственной деятельности, но и разработку мероприятий по предотвращению кризисных явлений.

> Чаще всего серьезное ухудшение финансового положения компании связывают с неэффективной системой антикризисного управления, которое проявляется в отсутствии долгосрочных перспективных планов развития, недостаточном внимании к созданию специальных резервных фондов, несвоевременной реакции на рыночные изменения. Кризис выявляет не только внешние проблемы для полноценного функционирования компании, но и внутренние, что усиливает ее потребность в формировании механизма современного антикризисного управления, включая поиск новых методов управления, изменения существующих технологий и системы финансового контроля. Нивелировать последствия сложной финансовой ситуации и определить основные

Табпина 3 Компании Российской Федерации в процедурах банкротства: отраслевая структура на 30.06.2017 г.

Вид экономической дея- тельности	Код ОКВЭД	Наблю- дение	Финансовое оздоровление	Внешнее управление	Конкурсное про- изводство	итого
Строительство	45	2093	10	109	5992	8204
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов	51	1825	5	46	5421	7297
Операции с недвижимым имуществом	70	1061	10	74	3551	4696
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	1	500	5	57	2070	2632
Предоставление прочих видов услуг	74	502	6	28	1485	2021
Розничная торговля, ремонт бытовых изделий	52	429	2	10	1097	1538
Торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	50	233	2	4	963	1202
Производство пищевых продуктов, включая напитки	15	228	2	30	875	1135
Финансовое посредничество	65	139	2	4	835	980
Деятельность гостиниц и ресторанов	55	142	1	1	399	549
Добыча прочих полезных ископаемых	14	63	3	16	167	249
Научные исследования и разработки	73	60	1	6	133	200
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	85	52	2	4	104	162
ИТОГО		9537	69	592	30308	40506







76

EDXMEHI

豆田

P N M

ФИНАНСОВ



направления дальнейшего развития призваны также превентивные упреждающие меры.

Таким образом, механизм антикризисного управления как совокупность взаимосвязанных элементов, направленных на разработку и реализацию мероприятий по своевременной профилактике и предотвращению кризисных явлений, должен способствовать эффективной работе компании и исключению вероятности ее банкротства.

Библиографический список:

- 1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002г. № 127-Ф3 (в ред. от 13.07.2015 г.).
- 2. Российский статистический ежегодник (2017): Стат. сб. М: Росстат. 725 с.

- 3. Банкротства в России: статистический бюллетень ЕФРСБ за 2 кв. 2017 г. [Электронный ресурс], http://bankrot.fedresurs.ru/help/%D0%95%D0%A4%D0%A0%D0%A1%D0%91%20%D0%91%D1%8E%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%8C%202%20%D0%BA%D0%B2.%202017.pdf.
- 4. Занина А., Райский А. Безнадежное банкротство [Электронный ресурс], https://www.kommersant.ru/doc/3275951.
- 5. Абалакина Т.В. Методы диагностики финансового состояния в антикризисном управлении // Научный альманах. 2016. N 8–1 (22). C. 24–29.
- 6. Абалакина Т.В. Концептуальные основы диагностики финансового состояния компании // Вопросы региональной экономики. 2016. Т. 28. № 3. С. 75–82.
- 7. Банк России принял решение снизить ключевую ставку на 50 б.п., до 7,75% годовых [Электронный ресурс], https://www.cbr.ru/press/PR/?file= 15122017_133000 keyrate2017-12- $15T13_25_57$.htm.









Исследование дефиниций «платежеспособность» и «ликвидность» активов как элементов финансового равновесия

Н.В. Скороход,

Соискатель ученой степени к. э. н., Департамент учета, анализа и аудита, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: развитие теоретических и методологических подходов к диагностике финансовой устойчивости, обеспечивающей финансовое равновесие, явилось основанием к исследованию определения понятий «платежеспособность» и «ликвидность». Статья отражает результаты исследования в области анализа мнений по этим понятиям, предназначенных для хозяйствующих субъектов независимо от вида их деятельности. Анализ проведен системным методом в соответствии с логикой формулировки определений.

Ключевые слова: анализ, платежеспособность, ликвидность активов, факторный анализ.

Study of definitions of solvency and liquidity of assets as elements of financial equilibrium

N.V. Skorokhod,

Applicant at the Department of Accounting, Analyses and Audit, Financial Academy under the Government of the Russian Federation

Abstract: the development of theoretical and methodological approaches to the diagnosis of financial sustainability, ensuring financial equilibrium, was the basis for the study of the definitions of the concepts of solvency and liquidity. The article reflects the results of research in the area of analysis of opinions on these concepts, intended for economic entities regardless of their type of activity. The analysis was carried out by the system method in accordance with the logic of the definition formulation.

Keywords: analysis, solvency, liquidity of assets, factor analysis.

Функционирование хозяйствующего субъекта создает условия для осуществления деятельности, связанной с созданием и реализацией товаров, услуг. Реализация определенных активов хозяйствующим субъектом позволяет погашать обязательства, отражаемые в балансе, а формирование обязательств хозяйствующим субъектом создает условия для формирования активов. Актив — часть бухгалтерского баланса, показывающая состав, размещение и использование имущества, сгруппированного по функциональной (деятельной) роли в хозяйстве. Пассив — часть бухгалтерского баланса, показывающая источники образования средств хозяйства по составу, целевому назначению и принадлежности. Активы и пассивы — парные, объединённые понятия как «причина» и «следствие», как «содержание» и «форма», существующие за счет совместного взаимодействия (закон единства и борьбы противоположностей). Здесь натурально-вещественная форма актива, приобретаемая или создаваемая с определенной целью и в зависимости от срока перенесения своей стоимости на продукт, т.е. обладая определенной востребованностью, реализуется, передается и оплачивается за денежные средства

в собственность приобретателю. Таким образом, лицо передающее (собственник), реализуя продукт (продукты) за денежные средства, является платежеспособным.

Платежеспособный (платежеспособность) по корню образовано от слова «платеж» — уплачиваемой суммы, — которое исходит от трактовки определения «платить» — участвовать в процедуре возмещения чего-то приобретаемого в собственность, — которое может быть осуществлено лицом (физическим и/или юридическим). Платежеспособностью обладает лицо, имеющее юридические права на имущество. Юридические права хозяйствующего субъекта на активы определяемы законодательством государства [4]. При этом обладание собственностью не является условием, влияющим на экономический процесс (процессы) [4].

В активе все имущество размещено в заданном порядке с позиции ликвидности имущества, т.е. его реализуемости. Под «ликвидностью», как правило, понимается ликвидность активов хозяйствующих субъектов, направленная на обеспечение оплаты обязательств. Ликвидности подвергаются активы, входящие в состав баланса, формируемого хозяйствующим субъектом для





DXMEHI

ш

I

Z

回

മ

NHAHCO



осуществления расчетов по обязательствам. Состав реализуемых активов, преимущественно оборотных, концентрируется на счетах денежных средств, которые (совокупность денежных знаков определенного номинала) по своему назначению используются для приобретения потребительских товаров (в целях личного использования гражданина) — платежные денежные средства, основанные на выплате заработной платы, и непотребительских товаров, используемых в хозяйстве [4]. Последние являются денежными «оборотными деньгами» [4], подразделяемыми на оборотные денежные средства, направляемые для пополнения оборотных фондов, и денежные средства, выделяемые для создания внеоборотных активов. Все они связанны с расчетами по обязательствам. Такая способность зависима от срока конвертации имущества в денежные средства для погашения обязательств. Различной ликвидностью характеризуются активы:

- используемые с определенной периодичностью в процессе деятельности (однократно оборотные активы);
- участвующие в различных натурально-вещественных формах в хозяйстве;
- переносящие свою стоимость на продукт частично или полностью.

Внеоборотные активы переносят свою стоимость в течение периода эксплуатации по частям на затраты при создании и/или реализации товара. Оборотные активы полностью потребляются в физической форме, перенося свою стоимость на затраты в течение года. Активы экономического субъекта подразделяются на балансовые, которые принадлежат либо приобретаются им сразу в собственность, и забалансовые, которые могут быть возвращены собственнику в натурально-вещественной форме по цене поступления либо реализованы по цене продажи в зависимости от условий договора и перехода прав на него.

Таким образом, активы — составная часть баланса, характеризующая сложившееся финансовое состояние, в т.ч. финансовое равновесие хозяйствующего субъекта. Ликвидностью обладает имущество, его физическая форма по определенной цене. Хозяйствующий субъект характеризуется ликвидностью активов и не стремится к своей ликвидности. Следовательно, различная ликвидность активов, отраженных в бухгалтерском балансе хозяйствующего субъекта, создает условия для расчетов по формируемым взаимоотношениям, проявляемым в денежном выражении (обязательствам), и характеризует его платежеспособные возможности на определенную дату.

Современный уровень знания в данной предметной области представлен многообразными и одновременно близкими позициями ученых на трактовку исследуемых понятий. Изучение современных экономических подходов, отраженных в материалах учебников и монографий, включающих трактовки «платежеспособности» и «ликвидности», позволило осуществить аналитико-синтетическое обобщение. Результаты проведенного анализа отразили позиции ученых в отношении исследуемых понятий в соответствии с приводимыми наименованиями и, по сути, единым подходом к их содержанию.

По вопросу платежеспособности. Ученые рассматривают платежеспособность в целом (точнее платежеспособность организации/предприятия) и с позиции временного периода.

В первом случае исследователи связывают платежеспособность организации (хозяйствующего субъекта) с покрытием обязательств через данные об обязательствах и активах, включающих средства в денежной форме, показатели ликвидности (В.И. Бариленко, Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова, Е.А. Каменева, Е.А. Федорова, Г.И. Хотинская, М.С. Шальнева, Е.И. Шохин, М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, Н.С. Пласкова, Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян, М.Л. Пятов и Н.А. Соколова, А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев, П.Н. Шуляк) или только денежных средств (А.В. Грачев) [2, С. 44]. «Платежеспособность» хозяйствующего субъекта, по мнению ученых, определяется степенью ликвидности средств и срочности (Н.С. Пласкова, А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев), их набором (П.Н. Шуляк), заданным временем (конкретным, любым, вовремя — Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян, М.Л. Пятов и Н.А. Соколова), своевременностью и полнотой (М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай), наличием остатка денежных средств и ликвидных активов (Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова).

А.В. Грачев приводит понятие «платежеспособность актива» и связывает ее со способностью имущества быть платежным средством [2, С. 43].

Одновременно во втором случае учеными предлагается платежеспособность рассматривать в текущем и долгосрочном периоде (О.В. Ефимова, Е.А. Каменева, Е.А. Федорова, Г.И. Хотинская, М.С. Шальнева, Е.И. Шохин; Н.С. Пласкова).

Платежеспособность хозяйствующего субъекта, по мнению исследователей, — способность своевременно и полностью рассчитаться, оплатить обязательства на определенную дату за счет активов, имеющихся в собственности, трансформируемых в денежные средства. При этом учитываются мобильность, подвижность, наличие имущества, срок, время.

Не всегда исследователями при формулировке определения указываются все данные для расчета (обязательства, активы, денежные средства) и выделяются причины, связанные, например, с реализацией имущества, нет акцента на расчеты по денежным отношениям с контрагентами (внутренними и внешними), отражающими обязательства хозяйствующего субъекта. Алгоритм расчета в приводимых определениях зачастую просматривается при прочтении всей совокупности излагаемого материала. Определение понятия платежеспособности учеными формулируется по сути, но требует обобщения.

Исследованные определения ликвидности затрагивают работы отечественных и зарубежных исследователей. Понятие ликвидности отечественными исследователями рассматривается с позиции ликвидности предприятия (организации), баланса и активов.

Выделяемая исследователями дефиниция «ликвидность предприятия» и его определение связывается



№ 1



с наличием денежных средств (Е.И. Шохин), преобразованием активов в денежные средства (М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай), достаточностью текущего имущества для погашения текущих обязательств (А.В. Грачев) или преобладанием текущих обязательств над краткосрочными обязательствами (Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян).

Толкования понятий «ликвидность баланса» и «ликвидность активов» разделяются, но при этом переплетены. Под «ликвидностью баланса» учеными понимается различная степень погашения обязательств активами (П.Н. Шуляк), связываемая со сроком их покрытия (О.В. Ефимова, Б.Т. Жарыгласова, А.Е. Суглобов, В.Ю. Савин, Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян, Н.С. Пласкова). В.И. Бариленко под «ликвидностью баланса» понимает мобильность активов, обладающих свойством жидкости превращаться из натурально-вещественной формы в денежную наличность, осуществляемую без потери балансовой стоимости по ходу осуществления нормальной хозяйственной деятельности [5, С. 331].

При этом «ликвидность актива» учеными связывается со временем, необходимым для приобретения денежной формы, определенная сумма (Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова; Н.С. Пласкова; П.Н. Шуляк).

Зарубежными авторами ликвидность (liquidity) рассматривается как ликвидный актив (liquid asset) и свя-

- обладанием средствами для расчетов за долг (покупку), возможностью без затруднений продать актив за наличность (3. Боди и Р. Мертон);
- активами (включая наличные средства), имеющими ценность в связи с быстротой их обращения в деньги, и реализация которых связана со временем превращения в денежные средства, вероятностью продажи (Дж.К. Ван Хорн);
- активом, востребованным на рынке, в связи с быстротой торговли им (реализации), обмена на денежные средства (Ю. Бригхэм, М. Эрхард).

В целом понимание ликвидности исследователями рассматривается с позиции трактовки «ликвидность активов».

Ликвидность и платежеспособность — следствие обеспечения запасов источниками финансирования сложившегося финансового состояния, включающего равновесное и неуравновешенное состояния хозяйствующего субъекта, поддерживается всеми учеными. При этом трансформация имущества по аналогии с переходом твердого вещества в жидкое состояние, жидкое — в парообразное, последнее — в газообразное состояние и величина обязательств зависимы от срока погашения последних и реализации первых.

Обязательства в современном балансе сложно разделить по срокам погашения из-за использования 5. Комплексны в обороте забалансовых активов, имеющих фактически ятия: учебное различный временной характер (долгосрочный и краткосрочный), и обязательств, являющихся формально 6. Шеремет А, краткосрочными из-за структуры организации бизнеса за деятельност (связей контрагентов внутренних и внешних), который $2012. - 208 \, \mathrm{c}.$

может охватывать определенное количество реально зависимых хозяйствующих субъектов. Забалансовые активы не являются собственностью хозяйствующего субъекта, а находятся у него в связи с передачей имущества или частей юридических прав на него.

Исходя из сути финансово-хозяйственной деятельности, основанной на причинно-следственной связи в организации финансово-хозяйственной деятельности, и итожа проанализированные мнения исследователей, предлагается уточнить трактовки исследованных понятий

На взгляд автора, платежеспособность хозяйствующего субъекта — способность своевременно и полностью осуществлять платежи по обязательствам с контрагентами (внутренними и внешними) к конкретному времени за счет мобильности активов по результатам их превращения в денежные средства.

При этом платежеспособность хозяйствующего субъекта характеризуется различной ликвидностью активов, связанной со степенью способности превращения, мобильности, наличия средств, обусловленности определенным сроком. Ликвидностью обладают активы, необходимые для создания не только оборотных фондов, но и внеоборотных активов, погашения обязательств. Ликвидность активов зависима от наличия натуральновещественной формы имущества, выраженной в стоимостном виде в балансовом отчете, и прав на него.

По мнению автора, под «ликвидностью активов», которыми распоряжается хозяйствующий субъект (балансовыми и забалансовыми), следует понимать степень способности превращения имущества из натуральновещественных форм в денежные средства для погашения своих обязательств перед внутренними и внешними контрагентами к определенному сроку, нацеленную на формирование оборотных фондов (активов), внеоборотных активов.

Исследованные понятия характеризуют финансовохозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта, направленную на обеспечение финансовой устойчивости и финансового равновесия.

Библиографический список:

- 1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.В. Ефимова [и др.] М.: Омега-Л, 2013. 388 с.
- 2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: учебное пособие. М.: Дело и Сервис, 2007. 358 с.
- 3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Дело и сервис, 2009. 384 с.
- 4. Демин А.И. Информационная теория экономики. М.: Палев, 1996. 352 с.
- 5. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / под общ. ред. В.И. Бариленко. М.: Φ OРУМ, 2012. 464 с.
- 6. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2012. 208 с.





Финансирование программ территориального развития за рубежом

К.С. Тетерятников.

к.ю.н., руководитель Группы независимых консультантов, академик Международной академии менеджмента, член Правления Вольного экономического общества России,

Т.А. Козенкова,

д.э.н., профессор, генеральный директор ЗАО ИД «Экономическая газета», ректор АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования», заслуженный экономист РФ

> Аннотация: в статье рассмотрены различные инструменты увязки налоговых поступлений в бюджеты муниципальных образований с задачами их территориального развития, использован опыт США, Канады и Германии. Авторы приходят к выводу о необходимости определенной децентрализации налоговых поступлений в интересах российских регионов и муниципалитетов при обеспечении безусловно целевого использования получаемых таким образом дополнительных доходов.

> Ключевые слова: муниципальные образования, децентрализация налоговых поступлений, муниципальные программы развития, муниципальные облигации, механизм отложенных налоговых платежей, ремуниципализация.

Financing Municipal Development Programs: International Experience

K.S. Teteryatnikov,

LL.D, General Director of Independent Consulting Group, Full Member of the International Academy of Management, Member of the Free Economic Society of Russia Management Board,

T.A. Kozenkova.

Doctor of Economic Sciences, Professor, General Director at Economic Newspaper Publishing House, Chancellor at MBA Academy, Honored Economist of the Russian Federation

> Abstract: the article covers various ways of matching local taxes and territorial development tasks in the USA, Canada and Germany. The authors proves the necessity of certain decentralization of taxes in the interests of Russian regions and municipalities, provided that such additional revenues are used strictly on purpose.

> Keywords: municipalities, tax revenues decentralization, municipal development programs, municipal bonds, tax increment financing, remunicipalization.

Проблемы финансирования региональных и муниципальных программ в России

Из-за торможения отечественной экономики и разбалансировки бюджетов российским регионам и муниципалитетам стало намного труднее реализовывать свои программы развития. Сокращая расходы на развитие и беря займы не на инвестиции, а на текущие расходы, российские региональные и местные власти попадают в замкнутый долговой круг. Бюджетные кредиты так и не смогли заместить весь коммерческий долг регионов (хотя Татарстану и Краснодарскому краю они уже были продлены на 20 лет под фактически нулевой процент). В свою очередь, многие муниципалитеты просто не располагают какими-либо существенными источниками собственных доходов за счет налоговых поступлений и полностью зависят от финансовой помощи деральные власти постепенно все же передают регионам

региональных администраций, а те — от поступлений корпоративного налога на прибыль, которые резко сократились в 2014-2017 гг., и от бюджетных трансфертов, размер которых непредсказуем, как и вся бюджетная политика федерального центра.

Различные федеральные налоговые льготы типа платежей по налогу на землю значительно сокращают поступления в местные бюджеты. Еще в 2011 г. многие муниципальные бюджеты лишились поступлений от транспортного налога из-за необходимости создания дорожных фондов. Предложение оставлять в бюджетах муниципалитетов прибыль субъектов малого бизнеса не дало ожидаемого эффекта, да и не могло дать в силу слишком небольшой доли малого бизнеса в экономике страны.

Несмотря на нарастающие бюджетные сложности, фе-





и муниципалитетам все больше полномочий, а вместе с полномочиями растут и их финансовые обязательства, но не денежные поступления из федерального центра. В результате у регионов и муниципалитетов просто отсутствует возможность развивать собственную экономику и инфраструктуру. Ситуация усугубляется изношенностью инфраструктуры ЖКХ (в некоторых регионах износ основных фондов составляет более 70%), которая требует постоянных расходов из местных бюджетов. Происходящее в настоящее время замедление темпов роста экономики страны еще больше увеличит финансовое бремя проблем, перекидываемых федеральным центром и ре-

Активизация в конце 2017 — начале 2018 года экспертных дискуссий по вопросам якобы грядущей налоговой реформы (подъем налога на доходы физических лиц с 13% до 15%, НДС — с 18% до 22%, введение прогрессивной шкалы налогообложения, снижение отчислений на социальное страхование с 30% до 22% и пр.) пока не привела к каким-либо определенным изменениям порядка формирования региональных бюджетов.

гиональными властями на муниципалитеты.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ местные бюджеты формируются за счет собственных доходов и доходов за счет отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов. Однако крайняя ограниченность источников доходов не позволяет эффективно развивать муниципальную инфраструктуру, наличие которой во многом определяет качество жизни населения. Между тем в некоторых зарубежных странах накоплен определенный опыт использования налогов для регионального развития.

Опыт США

Справедливости ради отметим, что большие сложности с финансированием муниципальных программ развития испытывает не только Россия, но и самые экономически развитые страны мира, в том числе и США, где особое место во взаимоотношениях федеральной власти и муниципалитетов занимают субсидии специального назначения (special grants).

Система местного самоуправления в США, в отличие от России, является децентрализованной. Поэтому формально муниципалитеты обладают определенной независимостью от центрального правительства и правительств штатов. Та же полиция делится на федеральную, региональную (штата) и муниципальную. Стратегия территориального развития на федеральном уровне отсутствует, из 50 штатов и округа Колумбия стратегию развития имеют лишь 12 штатов, однако практически все крупные города, особенно агломерации (metropolitan areas или просто metros), имеют, как правило, 5-летние планы развития.

В США насчитывается всего 486 муниципалитетов, относящихся к категории городских поселений с населением свыше 50 тыс. человек (urbanized areas), в которых, по состоянию на начало 2018 г., проживало 82% населения США. Налоговые поступления городских жителей в значительной степени формируют соответствующие городские бюджеты. Поэтому субвенции

федерального правительства (government transfers), поступающие в рамках федеральных целевых программ, нередко имеют важное значение для экономического развития муниципалитетов, находящихся не в городской (urban area), а в сельской местности (rural area).

Правовой основой федеральной помощи напрямую муниципалитетам, минуя региональный уровень, является раздел 8 статьи 1 Конституции США, предусматривающий право федеральных властей на расходование денег в целях поддержания всеобщего национального благосостояния. Предоставление субвенций органам муниципального управления обычно связано с выполнением определенной целевой программы развития.

Однако все же муниципалитетам США приходится рассчитывать прежде всего на поступления от местных налогов, а не на трансферты из центра или от властей штата. Мировой финансовый кризис и здесь внес свои коррективы. Муниципалитеты даже в наиболее экономически преуспевающем в США штате Калифорния, где расположены производственные площадки крупнейших ИТ-компаний, таких, например, как Apple, IBM, Oracle и пр., и потому именуемом Золотым (the Golden State), в период с 2007 г. испытывали большие трудности с наполнением местных бюджетов. Три города были вынуждены объявить себя банкротами. Да и сам штат Калифорния, возглавляемый в то время известным киноактером Арнольдом Шварценеггером, в 2008 г. едва не стал банкротом.

Очень сильное негативное влияние на многие американские города с развитой промышленностью оказала деиндустриализация. Автоматизация, роботизация производства, а также вывод многих производственных активов в страны третьего мира с целью снижения производственных издержек привели к тому, что муниципалитеты, сильно зависящие от градообразующих предприятий (в России мы их называем моногорода), потеряли свой главный источник дохода. Жители стали уезжать из родных городов в другие места. Так, например, в Питтсбурге (бывшей стальной столице США) доля занятых в промышленности упала с 60% до 8,5%. Детройт, Кливленд, Филадельфия, Ньюкасл, Балтимор, Мемфис и другие традиционные лидеры американской экономики «потеряли» от 50% до 80% жителей, занятых в промышленности, и сформировали так называемый «ржавый пояс» (Rust Belt) городов-призраков, поскольку остановленные производственные линии очень быстро покрылись ржавчиной, а покинутые людьми промышленные и жилые зоны создают сюрреалистический пейзаж территорий после взрыва ядерной бомбы.

Столь быстрая и огромная по масштабам утрата рабочих мест и резкое сокращение налогооблагаемой базы поставила многие муниципалитеты на грань социальной катастрофы и банкротства. Примером же самого крупного банкротства городов США является бывшая автомобильная столица США (the Motor City) — Детройт. Именно здесь в 1914 г. Генри Форд запустил свою первую сборочную линию по производству автомобилей. Тройка автомобильных гигантов (Ford, General Motors, Chrysler) многие годы обеспечивало городу процветание.



В 1980-е годы в поисках более дешевой рабочей силы General Motors стал перемещать свои заводы в Мексику, его примеру последовали и коллеги по автомобильному бизнесу. В результате многие жители Детройта потеряли работу и стали покидать приходящий в упадок город. Если население Детройта в начале 1970-х годов в городе проживало свыше двух млн человек, то в настоящее время — всего около 700 тыс. В 2008 г. он был признан самым неблагополучным городом Америки по всем основным показателям: уровню преступности, безработице, уроню грамотности населения и экологии, превратившись в nonliviable city (город, непригодный для проживания), а ведь в начале 1920-х годов одним из лозунгов города Детройта был: «It's the place worth living" («Это место, где стоит прожить жизнь») [1]. В декабре 2013 г. Детройт с накопленным за многие годы муниципальным долгом в 18,5 млрд долл. США (половина из них — долги по выплате пенсий и по медстраховкам) был официально признан судом банкротом.

Пример Детройта и других городов «ржавого пояса» доказал правоту известнейшего в мире теоретика муниципального планирования и одной из основателей движения «нового урбанизма» Джейн Джекобс (Jane Jacobs, 1916-2006), которая в своей книге под названием «Закат Америки» (Dark Age Ahead) описала недостатки канадской системы наполнения муниципальных бюджетов за счет федеральных субсидий: «Канадские налогоплательщики признают и принимают необходимость федеральных налогов, которые... должны быть предназначены для поддержки бедных регионов, которых в Канаде немало и которые не в состоянии достичь самообеспечения. Это все понимают как необходимую плату за равенство и братство, за национальное единство и внутренний мир... Все это, однако, не изменяет того факта, что для реинвестиций в муниципалитеты возвращается совершенно недостаточно средств» [2]. Т.е. какими бы ни были показатели собираемости местных налогов, они никогда не смогут полностью покрыть потребности муниципалитетов, тем более в пространственном развитии.

Инструменты увязки местных налогов и задач органов местного самоуправления

По состоянию на начало 2018 г., муниципальный долг в США составлял 4,5 трлн долл. США из 19,5 трлн долл. США общего внутреннего долга. Муниципальные облигации (municipal bonds или просто munis для краткости) являются очень распространенным в Америке способом привлечения муниципалитетами необходимого финансирования. И что особенно важно, этот вид ценных бумаг, как правило, увязан с налоговыми обязательствами как юридических, так и физических лиц, являющихся держателями этих облигаций.

Особую роль они сыграли в посткризисный период (2009–2010 гг.), когда в соответствии с законом США от 17.02.2009 «О восстановлении и реинвестировании американской экономики» (American Recovery and Reinvestment Act) были выпущены так называемые БАБсы (Build America Bonds — облигации возрождения

Америки — или сокращенно BABs). BABs представляли собой ценные бумаги с фиксированным доходом, очень скромным, следует отметить, по 10-летним облигациям всего лишь 31 базовый пункт (базовый пункт — одна сотая процента) в год (basis point, сокращенно обозначаемый bp, а среди экспертов — «bips» во множественном числе или «a beep» в единственном), а по 3-летним — 110 базовых пунктов. Облигации выпускались двух видов: Tax Credit BABs (облигации, по которым предусмотрены федеральные субсидии в виде налогового вычета, возвращаемого непосредственно держателям облигаций) и Direct Payment BABs (облигации, по которым предусмотрены федеральные субсидии эмитенту в размере 35% от суммы платежей по выплате процентов). До окончания срока действия программы 31 декабря 2010 г. было выпущено муниципальных облигаций на сумму 181 млрд долл. США!

На смену BABs в 2013 г. была предложена программа America Fast Forward (AFF) Bonds, предназначенная обеспечить недорогое финансирование для реализации региональных (на уровне штатов) и муниципальных инфраструктурных проектов. Цель программы объемом 53,592 млрд долл., рассчитанной на 10 лет, заключалась в выпуске привлекательных для потенциальных инвесторов налогооблагаемых ценных бумаг, обеспеченных государством. Причем администрация Б. Обамы исходила из того, что налоги на доход по облигациям (28%) позволят полностью покрыть расходы на их выпуск и размещение, т.е. программа будет самоокупаемой (revenue neutral).

Предполагалось, что облигации AFF, основанные на позитивном опыте BABs, позволят привлечь, в первую очередь, государственные пенсионные фонды и иностранных инвесторов. Однако эксперты из числа республиканцев обратили внимание, что иностранные приобретатели облигаций AFF вряд ли станут инициативно выплачивать соответствующие налоги на получаемый по ценным бумагам доход, поэтому расходы понесут опять же американские налогоплательщики. Начало выпуска AFF было отложено, но все же эти облигации стали важной составной частью программы Б. Обамы на 2014 год Strengthening the Economy for Cities and Metropolitan Areas (Укрепление экономического положения городов и агломераций) [13].

Пока же наиболее распространенными инструментами привлечения заемного капитала для реализации муниципальных программ развития в США являются традиционные муниципальные облигации следующих двух видов: облигации с общими обязательствами (general obligation (GO) bonds) и доходные облигации (revenue bonds). Первый тип облигаций имеет высшую степень надежности, так как выполнение обязательств гарантируют органы власти штата или муниципалитета, имеющие право предоставлять юридическим и физическим лицам существенные налоговые пьготы, вплоть до полного освобождения от уплаты региональных и местных налогов. Дефолты по данному типу ценных бумаг крайне редки, хотя и случаются (в частности, в случае с округом Джефферсон (Jefferson



County) в Алабаме и с Гаррисбергом (Harrisburg), столицей штата Пенсильвания).

Доходные же облигации — несколько более рискованный актив, поскольку обеспечены доходами от конкретного инвестиционного проекта, например стадиона или кинотеатра, аэропорта, платной дороги и пр., которые не всегда можно точно просчитать. Наибольшим доверием у инвесторов пользуются проекты муниципальных компаний ЖКХ, так как именно они имеют постоянный источник доходов. Подвидом доходных являются облигации промышленного развития (industrial development bonds, IDBs). Этот вид ценных бумаг является наиболее рискованным, так как распространяется на проекты, связанные с новыми технологиями (альтернативная энергетика, очистительные сооружения и т.д.), использование которых далеко не всегда влечет за собой материальную выгоду.

Муниципальные облигации очень популярны среди американцев, так как несмотря на свою относительно небольшую доходность имеют два важнейших преимущества. Во-первых, по сравнению с другими ценными бумагами с фиксированным доходом (fixed-income securities) вероятность дефолта по ним крайне низка (даже проекты, финансируемые за счет облигаций промышленного развития, поскольку они реализуются на глазах у жителей соответствующего муниципалитета и под их гражданским контролем). А во-вторых, и что самое главное — многие муниципалитеты предоставляют физическим лицам — владельцам таких облигаций существенные налоговые льготы (tax exemption on individuals) от каникул и налоговых вычетов до полного освобождения от уплаты. Поэтому из общей суммы в 4,5 трлн долл. США, приходящейся на долговой муниципальный рынок, 75% можно отнести к домохозяйствам и физическим лицам, владеющим облигациями как напрямую, так и косвенно — через различные паевые инвестиционные фонды (mutual funds).

Муниципальные облигации, привязанные к налоговым обязательствам, являются весьма ликвидными ценными бумагами, имеющими большой оборот на долговом рынке США. Поэтому профессиональные участники рынка ценных бумаг нередко совершают покупку-продажу одних и тех же облигаций по нескольку раз в неделю, получая от этого немалую прибыль.

Муниципальные ценные бумаги в Российской Федерации

В Российской Федерации эмиссия государственных и муниципальных заимствований в соответствии с Федеральным законом «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» (ст. 7) допускается только в случае принятия Российской Федерацией или ее субъектом закона (органом местного самоуправления — решения) о бюджете соответствующего уровня, где в обязательном порядке утверждаются:

- а) предельный размер соответствующего государственного (муниципального) долга;
- б) предельный объем заемных средств, направляемых в течение текущего финансового года на

финансирование бюджетного дефицита или программ развития субъекта РФ или муниципального образования.

При этом предельный объем заемных средств для субъекта РФ не должен превышать 30% объема его собственных доходов на текущий год, без учета финансовой помощи из федерального бюджета и заемных средств, привлеченных в том же году. Для муниципальных образований соответствующий объем заемных средств не может превышать 15% объема его доходов. В России муниципальные ценные бумаги не имеют статуса государственных, но их выпуски регистрируются в Министерстве финансов РФ. В силу особенностей российского налогового законодательства, сложности процедуры выпуска и регистрации ценных бумаг, а также практически полной невозможности для муниципалитетов рассчитать с какой-либо степенью достоверности ожидаемый объем их доходов финансирование программ развития муниципалитетов с помощью муниципальных ценных бумаг широкого распространения в России не получило.

Опыт Канады

В Канаде широкое распространение получили схемы постепенного аккумулирования налогов для осуществления муниципальных капиталовложений в развитие муниципальной инфраструктуры ЖКХ и временного увеличения размеров налоговых отчислений для реализации конкретного проекта.

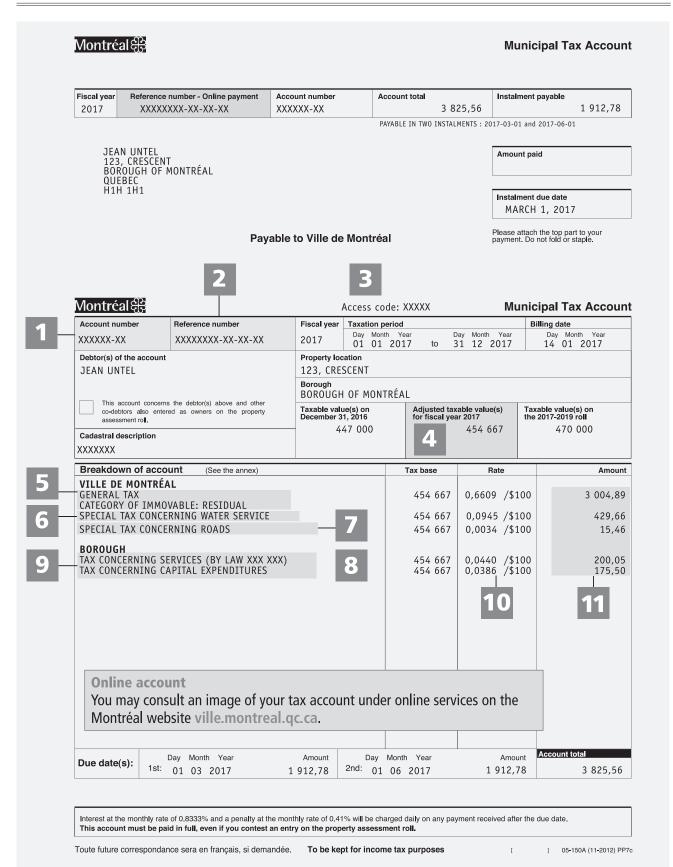
Приведем пример конкретного налогового уведомления жителя г. Монреаль (Квебек, Канада). Канада обладает крупнейшими в мире запасами пресной воды, это считается общим достоянием народа, поэтому потребление воды жителями городов не ограничено. Однако с владельцев жилых помещений взимается муниципальный налог для финансирования операционных расходов и инвестиций в городскую систему водоснабжения (№ 6 на рис. 1). Размер этого и иных муниципальных налогов, подлежащих к оплате, зависит от общей оценки стоимости жилья (№ 4 на рис. 1), рыночная стоимость которого может меняться от года к году. В данном случае она растет с учетом места расположения в центре города, однако иногда она может и уменьшаться с учетом амортизации здания. Прочие городские налоги — на улучшение городской инфраструктуры (дороги и тепло/ энергоснабжение) — указаны на рис. 1 под № 7 и 8 соответственно. Районные (микрорайонные) налоги (№ 9 на рис. 1) — на операционные услуги ЖКХ (вывоз мусора, озеленение) плюс капиталовложения в местную инфраструктуру ЖКХ. Все данные налоги устанавливаются постановлениями городской администрации на основе предложений органов местного самоуправления.

Механизм отложенных налоговых платежей

Схема отложенных налоговых платежей (*Tax Increment Financing, TIF*) как способ финансирования инфраструктурных проектов получила определенное распространение в США, Канаде, Великобритании и Индии. ТІГ предусматривает финансирование создания (модернизации) инфраструктуры в счет планируемого увеличения будущих налоговых поступлений в результате



 \bigoplus



улучшения ограниченной территории. Вместе с тем властями при существующей децентрализации систев силу наличия серьезных финансовых рисков, связан- мы финансирования и различных правовых и налогоных с будущими доходами, необходимости первичных вых режимов, а также длительности проектов (15-20 капиталовложений, предоставляемых, как правило, лет), механизм ТІF так и не получил широкого распроне местными, а федеральными или региональными странения в мире.





В России в последние годы данная схема вызывала большой интерес со стороны как органов власти, так и экспертного сообщества [3, 4, 5, 6, 7, 8]. Так, например, в 2016 г. коллектив авторов, представлявших ВЭБ (Федеральный центр проектного финансирования) и Научно-исследовательский финансовый институт, провели глубокий анализ возможностей использования TIF в Российской Федерации. На основе сравнения американской и российской систем налогообложения ими был сделан вывод о том, что, несмотря на существенные отличия двух налоговых систем и идеологических подходов, зарубежный положительный опыт применения механизма реализации TIF вполне может использоваться в российской практике в определенном адаптированном виде уже сегодня [9].

Однако, учитывая современное состояние бюджетов (федерального, регионального и местного), высокую степень централизации российской системы налогообложения, административно-плановый подход к реализации полномочий органов местного самоуправления, отсутствие стимулов для развития рыночных отношений на муниципальном и микрорайонном уровнях, непредсказуемость инфляционных ожиданий, данный вывод российских ученых представляется необоснованным.

Ремунипализация

Еще одной, относительно новой схемой использования налоговых обязательств для реализации программ территориального развития на местном уровне в Германии и США стала ремуниципализация (re-municipalization) обратный выкуп муниципалитетами у частных собственников приватизированных ранее активов городского ЖКХ, разрыв концессионных договоров с компенсацией реально понесенных частными инвесторами расходов для последующей передачи этих активов муниципальным предприятиям. Ранее во многих странах мира, в том числе и в России, считалось, что в условиях рыночной экономики частные собственники способны наиболее эффективно организовать процесс обслуживания населения в сфере ЖКХ.

Однако естественное для предпринимателей стремление получить максимально возможную выгоду с минимальными собственными затратами привело, в частности, к сокращению гарантированных объемов поставок необходимых для ЖКХ ресурсов, недостаточным объемам инвестиций в городскую инфраструктуру, необоснованному росту тарифов и операционных расходов, отсутствию прозрачности ценообразования, сокращению рабочих мест и жалобам со стороны населения. В этих условиях муниципалитетам и региональным властям легче координировать выполнение программ территориального развития с муниципальными, а не частными предприятиями. Муниципалитеты стремятся контролировать сети ЖКХ, предоставляя их на конкурсной основе любым поставщикам ресурсов — частным или муниципальным, конкурирующим за потребителей. Один из способов ремуниципализации — выкуп налоговых обязательств соответствующих компаний ЖКХ в обмен на 3. Петрище В.И. Инновационная инфраструктура: внебюджет-

также сделки SWAP — обмен активов взаимодополняющих муниципальных и частных компаний сферы ЖКХ на их налоговые обязательства.

Выводы для России

Таким образом, в мире накоплен богатый опыт использования местных налогов для реализации планов территориального развития регионов и муниципалитетов. В своем последнем публичном выступлении — на заседании «Меркурий-клуба» 13 января 2015 г. академик Е.М. Примаков призвал Правительство РФ использовать успешный опыт федерального и регионального бюджетного строительства в других странах. По его мнению, для эффективного развития государства необходимо изменить положение местного самоуправления, для чего следует «четко определить его организационные и финансовые основы, распределить полномочия и финансовые ресурсы между местным самоуправлением и регионом. В России более чем 22 тысячи муниципальных образований — от крупного города до небольшого сельского поселения. Весьма важен отказ российского руководства от универсального подхода с определением тех социально-экономических функций, которые закрепляются за муниципалитетами. Это особенно относится к сельским поселениям, местные власти в которых практически не дееспособны» [10].

В современных условиях ограниченные возможности по проведению собственной налоговой политики не позволяют органам местного самоуправления успешно решать возложенные на них задачи в интересах граждан. Муниципалитеты в России фактически не участвуют в процессе приватизации. Усилия местных органов власти должны быть направлены на проведение активной хозяйственной политики, всемерную поддержку малого и среднего бизнеса, достижение на ее основе увеличения доходной части местного бюджета. Однако это отнюдь не означает отказ вышестоящих уровней государственного управления от жесткого контроля за расходами региональных и местных бюджетов, пресечения коррупции на местах. Каждый рубль собранных местных налогов должен быть использован только по назначению, в первую очередь для развития жизненной среды местного населения. В этом плане грядущая налоговая реформа в России должна предусматривать определенную децентрализацию налоговых поступлений в интересах регионов при обеспечении безусловно целевого использования получаемых таким образом дополнительных доходов.

Библиографический список:

- 1. Mark Binelli. Detroit City Is the Place to Be. The Afterlife of an American Metropolis». NY, Metropolis Books, Henry Holt and
- 2. Джекобс Джейн. Закат Америки = Dark Age Ahead / пер. Вячеслава Глазычева. — М.: ЕВРОПА, 2006. — 264 с.
- долю участия муниципалитетов в капитале. Возможны ное финансирование и инвестиции. №1 (31) 2015.

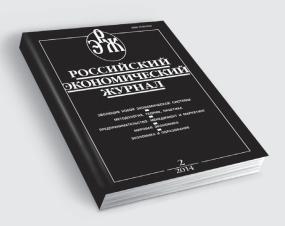


- 4. Чаркина Е.С. Новые механизмы реализации региональных и межрегиональных инвестиционных проектов государственно-частного партнерства // Инновации и инвестиции. 2015. № 5. С. 27–29.
- 5. Терещенко Н.В. Совершенствование стратегического планирования укрепления экономической базы управления развитием муниципального образования за счет внедрения механизма ТІГ // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. N 5 (65) C. 122–134.
- 6. Ларионова И.В. Финансирование инфраструктурных проектов с использованием механизма отложенных налоговых платежей // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5 С. 51–56.
- 7. Майоров С.В. Финансирование инфраструктурных проектов за счет прироста налогов // Теория и практика общественного развития. 2015. № 8. С. 80–82.
- 8. Жданчиков П.А. Особенности использования механизма отложенных налоговых платежей как инструмента финансирования инфраструктурных проектов // Финансы и кредит.

- 2015. № 3 (627) C. 47–55.
- 9. Механизм отложенных налоговых платежей как способ финансирования инфраструктурных проектов: зарубежный опыт / Под ред. Дмитриева В.А., Баженова А.В. Монография. М.: Научно-исследовательский финансовый институт, 2016. С. 140–141.
- 10. Примаков Е.М. Не просто работать, а знать во имя чего. О России сегодня // Российская газета, 13.01.2015. [Электронный ресурс], режим доступа: https://rg.ru/2015/01/13/primakov-site.html
- 11. Козенкова Т.А. Особенности формирования стратегии управления консолидированными финансами // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2015. № 2. С. 73–82.
- 12. Козенкова Т.А., Сваталова Ю.С. Роль финансовой логистики в обеспечении производственно-хозяйственной деятельности корпоративных интегрированных структур // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. № 1. С. 84–91.
- 13. http://www.whitehouse.gov/omb/budget/factsheet/strengthening-the-economy-for-cities-and-metropolitan-areas.



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.arpк.org

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

клама





Муниципальные финансы: подходы к определению

Т.Н. Новосёлова.

аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита, ФГАОУ ВО «Тюменский государственный университет»; муниципальный советник 2 класса

Аннотация: в статье проводится обзор подходов к определению термина «муниципальные (местные) финансы». Рассматриваются различные трактовки российских и зарубежных исследователей в области финансов. Проведен сравнительный анализ подходов к содержанию термина, отмечены их достоинства и недостатки, с точки зрения автора. Дается авторская трактовка понятия «муниципальные (местные) финансы» в узком и широком смысле.

Ключевые слова: муниципальные финансы, органы местного самоуправления, муниципальная финансовая политика, местные финансы, муниципалитет.

Municipal finance: approaches to definition

T.N. Novoselova,

postgraduate at the Department of Finance, Money Circulation and Credit, FGAOU VO "Tyumen State University"; Municipal adviser of the 2-nd class

Abstract: the article considers approaches to the definition of the term "municipale (local) finance". Various interpretations of the definition of Russian and foreign researchers in the field of finance are considered. A comparative analysis of approaches to the content of the term is carried out. Their advantages and disadvantages are noted from the point of view of the author. The author's interpretation of the concept of "municipal (local) finance" is given in a narrow and broad sense.

Keywords: municipal finance, local government, municipal financial policy, local finance, municipality.

Современные условия неопределенности в экономической сфере обусловили повышение значимости финансовой политики в области государственных и муниципальных финансов.

Следует отметить, что финансовая политика является сложной экономической категорией. Существует несколько классификаций по различным признакам политики. По видам она подразделяется на следующие: бюджетная, налоговая, кредитная, денежная, ценовая, таможенная, инвестиционная политики.

В зависимости от уровня власти финансовая политика подразделяется на федеральную, региональную и муниципальную (местную). В рамках финансовой политики органы власти определяют стратегические цели и тактические задачи, создают соответствующий целям и задачам финансовый механизм. Посредством различных инструментов, рычагов и стимулов оказывают прямое и косвенное воздействие на финансы экономических субъектов — хозяйствующие субъекты и домохозяйства. Таким образом, посредством финансовой политики реализуется воздействие органов власти всех уровней на социально-экономическое развитие соответствующих территорий.

В структуре государственной и муниципальной финансовой политики особое место занимает финансовая политика муниципальных образований. Это обусловлено тем, что органы местного самоуправления не входят в систему государственных органов власти. Объектом

муниципальной финансовой политики являются муниципальные (местные) финансы. Поэтому исследование формирования финансовой политики муниципальных образований требует уточнить понятие «муниципальных финансов», поскольку до настоящего времени нет его однозначной трактовки.

Следует отметить, что в исследованиях используют два варианта этого термина: «муниципальные финансы» и «местные финансы». Различие между ними обусловлено тем, что в первом варианте подразумевается уровень власти, а во втором — территориальная принадлежность. Так как в России оба понятия, в сущности, определяют денежные отношения в финансовой сфере на территории муниципального образования, то допускается применение двух вариантов понятия.

Существуют различные подходы к определению термина «муниципальные (местные) финансы». В Российской Федерации одно из первых определений было дано в известной работе 20-х годов прошлого века — сборнике статей В.Н. Твердохлебова «Местные финансы». Статьи сборника содержат обзор проблем местного самоуправления и местных финансов развитых стран и России. В работе дано определение «местные финансы» в трактовке действующего на тот момент законодательства: «...составляют часть единой системы финансов Союза ССР и состоят в непосредственном ведении местных советов и их исполнительных комитетов» [4, с. 114].



Несмотря на то что четкой авторской формулировки в указанной работе нет, в контексте под местными финансами подразумевается местный бюджет, его доходы и расходы. То есть местные финансы рассматриваются с точки зрения ресурсного обеспечения функционирования органов местного самоуправления.

По нашему мнению, положительным в данном подходе является определение взаимосвязи между местными финансами и местным самоуправлением. Такой подход соответствует планово-директивной теории финансов — основе финансовой политики СССР. Но определение не отражает роли органов местного самоуправления в развитии местного хозяйства.

Переход к рыночным отношениям обусловил изменение роли государства в целом и муниципальных образований в частности в регулировании экономики. В условиях регулирующей теории указанная выше трактовка местных финансов ограничивает их роль в местном хозяйстве решением текущих задач. Тем самым исключается возможность со стороны органов местного самоуправления оказывать воздействие на долгосрочное развитие территории посредством финансов. Это обусловило изменение подхода к определению «муниципальных (местных) финансов».

Современные российские исследователи в области финансов дают различные трактовки термина. Так, Поляк Г.Б. дает следующее определение: «Муниципальные финансы — это система экономических (денежных) отношений, связанных с аккумулированием части стоимости совокупного общественного продукта посредством ее перераспределения и использования денежных средств в соответствии с функциями, возложенными на местные органы власти и управления» [2, с. 200].

Данное определение подчеркивает роль муниципальных финансов в народном хозяйстве страны, их значимость. Нам представляется, что, исходя из этой трактовки, основным инструментом регулирующего воздействия на экономику является бюджет, его доходы, расходы. Однако понятие не учитывает стратегическое значение муниципальных финансов и регулирующую роль органов местного самоуправления в экономике территории.

Чужмарова С.И., Чужмаров А.И. определяют муниципальные финансы как форму «организации фондов денежных средств, формируемых и используемых на уровне муниципального образования, составляющих основу их экономической самостоятельности» [5, с. 140]. Такая трактовка термина характеризует муниципалитет как субъект в экономических отношениях, что соответствует современной теории экономики общественного сектора. Но, по нашему мнению, это не раскрывает регулирующее воздействие муниципалитета на финансы остальных экономических субъектов, а также на развитие территории.

По мнению Игониной Л.Л., «муниципальные финансы — это совокупность денежных отношений, связанных с формированием и использованием органами местного самоуправления финансовых ресурсов для решения задач социально-экономического развития

муниципального образования» [3, с. 171]. При этом она отмечает, что существуют два значения муниципальных финансов — в узком и широком смысле. Различие между ними обусловлено различием в структуре финансов. В первом случае подразумеваются финансы органов местного самоуправления, связанные с реализацией их полномочий. Во втором случае — это часть финансов всех экономических субъектов, участвующая в местном воспроизводстве [3]. Такой подход к определению термина раскрывает в определенной степени его сложность. С одной стороны, муниципальные финансы являются звеном системы государственных и муниципальных финансов. С другой стороны — звеном местной финансовой системы (на территории муниципального образования). Однако Игонина Л.Л. не дает определения, а только отмечает, что муниципальные финансы имеют два значения.

Представляется возможным в рамках сравнительного анализа рассмотреть трактовку термина «муниципальные (местные) финансы» в интерпретации зарубежных исследователей. Основанием для этого является то, что основные принципы местного самоуправления в Российской Федерации установлены на базе положений «Европейской хартии местного самоуправления». Ратифицирована хартия была федеральным законом от 11.04.1998 № 55-ФЗ [1]. Таким образом, Россия присоединилась к европейским странам в признании роли местного самоуправления, принципов его организации и финансовых основ.

Одной из европейских стран с развитой системой органов местного самоуправления является Франция. Французский исследователь Dr. Theodore J.O. Kabore считает, что в узком смысле местные финансы — это отрасль финансовой науки, которая изучает финансирование местных органов власти. Она изучает юридические, политические и экономические аспекты доходов и расходов децентрализованных государственных бюджетов — местных бюджетов.

В широком смысле финансы местных органов власти включают все виды деятельности, прямо или косвенно связанные со всеми финансовыми операциями муниципалитетов: анализ доходов и расходов, изучение платежей и денег, финансовых ресурсов, параметры бюджета и финансовую политику [6, с. 3].

С авторской точки зрения, такой подход к термину отражает место муниципалитетов в структуре государственных и муниципальных финансов, а также их функционирование как субъекта экономических отношений. Однако определения не отражают регулирующую роль органов самоуправления в местной экономике

Таким образом, термин «муниципальные (местные) финансы» является дискуссионным. Мнение исследователей отличается в подходах к определению термина «муниципальные финансы». Одни считают, что муниципальные образования могут управлять только централизованным фондом денежных средств органов местного самоуправления, то есть бюджетом. Другие признают регулирующее воздействие муниципальных финансов



на развитие экономики. Третьи считают оба положения справедливыми и предлагают две трактовки термина в широком и узком значении.

Авторская точка зрения ближе к последнему мнению. Основным положением современных концепций финансов является признание роли государства как регулятора экономики. Следовательно, муниципальные финансы как элемент системы государственных и муниципальных финансов выполняет функцию, свойственную всей системе. То есть оказывает регулирующее воздействие на субъекты экономики.

Основным инструментом этого воздействия является бюджет. В процессе формирования бюджетных доходов и осуществления бюджетных расходов осуществляется прямое и косвенное воздействие на финансы хозяйствующих субъектов и домохозяйств, расположенных на территории муниципального образования. Следует отметить, что в той или иной степени прямое и косвенное воздействие оказывают и другие направления финансовой политики: налоговая, ценовая, кредитная, инвестиционная политики. В результате органы местного самоуправления содействуют созданию условий расширенного воспроизводства местной экономики, социально-экономического развития территории.

Муниципальные финансы выполняют функцию финансового обеспечения реализации полномочий органов местного самоуправления по решению задач, относящихся к компетенции соответствующего типа муниципального образования. Таким образом, муниципальные (местные) финансы — это денежные отношения по поводу обеспечения органов местного самоуправления финансовыми ресурсами для выполнения функций и задач, возложенных на них в рамках системы органов власти государственного и муниципального уровня.

Представляется необходимым сформулировать определения муниципальных (местных) финансов в широком и узком значении. По нашему мнению, содержание термина в узком значении должно определять муниципальные финансы как основу местного самоуправления. В широком значении отражать место муниципальных финансов в финансовой системе муниципального хозяйства и роль муниципалитета в воспроизводственном процессе на местном уровне.

Предлагается следующая авторская трактовка в узком значении термина: муниципальные финансы — это совокупность денежных отношений органов местного самоуправления по поводу формирования, распределения и использования местных централизованных денежных фондов в целях обеспечения реализации полномочий органов местного самоуправления.

Считаем, что муниципальные (местные) финансы в широком смысле — это совокупность денежных отношений органов местного самоуправления, хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств по поводу Право, 2017. — № 3. — С. 139–145. фондов хозяйствующих субъектов и домохозяйств ния: 10.11.2017).

в целях обеспечения реализации полномочий органов местного самоуправления, обеспечения условий расширенного воспроизводства и социально-экономического развития на территории муниципального образования.

Итак, в условиях неопределенности возрастает значение финансовой политики государственных и муниципальных органов власти в регулировании экономики. Данная финансовая политика подразделяется по уровням власти на государственную, региональную и муниципальную (местную). Объектами финансовой политики являются соответственно федеральные, региональные и муниципальные финансы.

В результате анализа существующих подходов к определению термина «муниципальные финансы» выявлены различия в трактовке понятия. Считаем необходимым определить термин «муниципальные (местные) финансы» в широком и узком значении. В широком значении термин отражает место муниципальных финансов в финансовой системе муниципального образования и роль муниципалитета в воспроизводственном процессе на местном уровне. В узком значении определяет муниципальные финансы как основу местного самоуправления.

Авторская трактовка в широком значении позволит осуществить комплексный подход к формированию муниципальной финансовой политики, в частности стратегии социально-экономического развития территории, а в узком значении — к формированию муниципальной финансовой политики в части, связанной с обеспечением финансовыми ресурсами органов местного самоуправления.

Библиографический список:

- 1. Федеральный закон от 11.04.1998 № 55-ФЗ «О ратификации Европейской хартии местного самоуправления» / сайт Президента РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// kremlin.ru/acts/bank/12212 (дата обращения: 02.12.2017).
- 2. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для студентов вузов / Под ред. Поляка Г.Б., 4-е изд., перераб. и доп. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2016. — 391 с. ISBN 978-5-238-02800-2.
- 3. Региональные и муниципальные финансы: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. Л.Л.Игониной. М.: Издательство Юрайт, 2017. — 480 с. Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс. IBSN 978-5-9916-8281-7.
- 4. Твердохлебов В.Н. Местные финансы: избранные статьи / В.Н. Твердохлебов; [науч. ред., авт. вступ. ст. и коммент. Н.Г. Королева]. Российская политическая энциклопедия (РОС-СПЭН), 2012. — 542 с. IBSN 978-5-8243-1636-0.
- 5. Чужмарова С.И., Чужмаров А.И. Проблемы развития муниципальных финансов северного региона в условиях Российской модели налогового федерализма // Экономика. Налоги.
- формирования, распределения и использования цен- 6. Dr. Kabore Theodore J.O. Cours de finances publiques locales/ трализованных денежных фондов муниципальных об- Dr. Théodore J.O. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// разований, а также децентрализованных денежных www.foad-mooc.auf.org/Supports-de-cours-1811. (дата обраще-





Основные направления валютно-финансового сотрудничества РФ

С.А. Алексеева,

старший преподаватель кафедры английского языка № 2, Московский государственный институт международных отношений

Аннотация: в статье рассматриваются основные наиболее перспективные направления валютно-финансового сотрудничества РФ с другими государствами — в рамках Евразийского экономического союза и группы БРИКС, которые могут способствовать улучшению позиций РФ в системе международных финансов и укреплению мировой финансовой архитектуры в целом.

Ключевые слова: интеграция, валютные союзы, Евразийский экономический союз, ЕАЭС, БРИКС, Новый банк развития, Новый шелковый путь.

The main directions of monetary and financial cooperation of the Russian Federation

S.A. Alekseeva,

Senior Assistant Professor, Department of English, Moscow State Institute of International Relations

Abstract: the article focuses on the most promising directions of monetary and financial cooperation between the Russian Federation and other countries within the Eurasian Economic Union and BRICS, which can contribute to improving Russia's position in the global financial system and strengthening the global financial architecture as a whole.

Keywords: integration, monetary unions, Eurasian Economic Union, EEU, BRICS, New Development Bank, New Silk Road.

По мере нарастания посткризисных темпов развития мировой экономики и усиления ее цифровизации отмечается нарастающее внимание к интеграционным группировкам, в меняющейся глобальной обстановке начинающим пересматривать основные принципы своей деятельности. Исторически интеграционные (и в особенности валютно-финансовые) союзы создавались прежде всего с целью противостояния более мощным в экономико-финансовом отношении странам (либо с целью сотрудничать с ними на равных) [11, с. 29], а в валютной сфере — прежде всего для противостояния засилью американского доллара. И если в предшествовавшие десятилетия активно насаждаемым в мире подходом к экономико-финансовому регулированию была неолиберальная модель, то сегодня, в посткризисных условиях все больше стран начинают склоняться к проведению рестриктивной политики при управлении национальной экономикой. Отмечается ужесточение финансового регулирования и на международном уровне. Все больше государств соглашаются, что декларируемое «общество равных возможностей» так и не было создано, а следование американскому примеру и Вашингтонскому консенсусу не способствовало улучшению общеэкономической ситуации в целом [3, с. 115].

Поэтому во втором десятилетии нового тысячелетия все более заметными становятся тенденции

деглобализации, в которых, что примечательно, отметились и сами Штаты (ранее бывшие лидером противоположных тенденций), выйдя в начале 2017 года из Транстихоокеанского партнерства. Другие государства также наращивают либо политику протекционизма в целом, либо регионального экономико-финансового сотрудничества, стараясь использовать преимущества, предоставляемые им валютно-финансовой интеграцией.

Являясь в значительной степени интегрированной в мировую экономику (не только по показателям экспорта-импорта, но и по наиболее важному сегодня показателю — трансграничному движению капиталов, которое, впрочем, может принимать несколько гипертрофированный вид: так, за последние тридцать лет отток средств из РФ превысил триллион долларов [2]), РФ все более активно сотрудничает со стратегически важными для нас интеграционными объединениями, прежде всего ЕАЭС и БРИКС, кооперация в рамках которых в виде совместных программ и многосторонних институтов может вывести интеграцию на новый уровень.

ЕАЭС (Евразийский экономический союз) представляет собой особо важную для РФ интеграционную группу, инновационного типа по своей сути, поскольку основан не только на региональном принципе, но и на экономическом, и на партнерском (в том числе опирается на остаточные эффекты длительного экономического





сотрудничества). Глобальный финансово-экономический кризис оказал негативное влияние на довольно успешно продвигавшуюся интеграцию на постсоветском пространстве. Прежде всего это касается валютно-курсового аспекта. Длительное понижение курса рубля [5, с. 60] привело к понижению курсов связанных валют стран СНГ, что создает трудности не только в валютно-финансовой сфере, но и в реальном секторе (в особенности для экспортоориентированных компаний) и приводит к общему понижению привлекательности не только российского экономического пространства, но и пространства ЕАЭС. Отдельного внимания заслуживает фондовый рынок, интеграция которого в ЕАЭС может быть осуществлена более быстрыми темпами, чем других сегментов, поскольку во всех этих странах фондовые рынки в начале 1990-х годов создавались практически заново и сразу по общемировым стандартам [1, с. 245]. Активизация экономико-финансового сотрудничества должна способствовать преодолению неблагоприятного политического фактора в евразийском регионе, нивелировать все еще сохраняющиеся двусторонние инциденты.

Некоторые эксперты указывают, что на новый этап интеграции в ЕАЭС определяющее влияние оказывают не экономические, а именно геополитические интересы. Осложняющим интеграцию фактором становится замедление темпов экономического роста. Несколько разнятся и видения будущего интеграционного процесса [4]. Ввиду приоритетности продолжения евразийской интеграции для РФ необходимо изыскивать и формировать новые кооперационные пути со странами группировки. Хотя даже в Союзном государстве наиболее близкая к РФ в группировке Беларусь нередко следует противоречивой политике, демонстрируя собственное видение интеграционной формулы.

Несмотря на трудности и даже некоторую противоречивость развитие и качественное совершенствование ЕАЭС продолжается. Прежде всего это относится к его институциональной организации. Так, в финансовой сфере рассматривается возможность создания единого для группировки супермегарегулятора, который будет способствовать интеграции финансовых рынков стран союза. [9, с. 24] С другой стороны, неурядицы могут свидетельствовать и о необходимости поиска новых стратегических партнеров, способных содействовать решению организационных и ресурсных проблем ЕАЭС. При этом (с учетом смещения мировой экономической динамики) наиболее вероятно, что в качестве таковых выступят именно страны Востока. Это является еще одним доказательством новизны модели группировки, следующей не традиционной имперской модели (путем ее реинкарнации), а основанной на сетевом механизме гибкого взаимодействия с учетом интересов входящих в него стран. Так EAЭС действительно может стать «стратегическим мостом» между Европейским союзом и Юго-Восточный Азией — крупномасштабная задача, решение которой может быть связано с проектом Единой Евразии, направленным не столько на создание новых торговых партнерств, сколько на единое пространство

свободного перемещения капиталов, рабочей силы, товаров и услуг.

Интеграция в ЕАЭС примечательна еще и самим своим ходом — в отличие от считающейся традиционной западноцентристской модели глобализации, реализуемой преимущественно вдоль морских маршрутов. Впрочем, по такому же (инновационному) механизму развивается и новый интеграционный проект Китая, охватывая западные области Китая, внутренние регионы Евразии и центрально-азиатские государства, тем самым содействуя их развитию.

Четыре года назад была представлена стратегическая концепция «Экономического пояса Нового шелкового пути», затем предметом обсуждений стал Морской шелковый путь XXI века и возможность последующего объединения этих путей в «Один пояс, один путь» как воплощение китайской мечты мирного развития и гармоничного общества, ключевое значение для реализации которого получила политика открытости, наращивания сотрудничества в географическом регионе с более отдаленной целью формирования перспективной модели в рамках существующей системы построения мировой экономики. Оба проекта предполагают создание в евразийском суперрегионе мощной транспортной сети (различные виды транспорта — от морских до железнодорожных маршрутов, от газопроводов до коммуникационных узлов). Все они нуждаются в соответствующей поддерживающей инфраструктуре, которая и будет построена (наряду с промышленными кластерами). Интегрированные промышленность, энергетика, финансы, логистика и др. сформируют гигантский экономический коридор. Он свяжет тихоокеанский регион, становящийся сегодня мотором мировой экономики, с имеющим мировое значение экономико-финансовым пространством ЕС, таким образом генерируя качественно новые экономические возможности, ведь несмотря на гигантские финансовые возможности Китая и ЕС, инвестиционные связи между ними все еще слабые. Так, с 2013 года тянутся переговоры о соглашении, направленном на расширение взаимных капиталовложений. Хотя Китай фактически уже превратился в одну из наиболее крупных банковских систем мира, внешняя задолженность последних лет играет важную роль в его модели экономического роста. А понижающийся валютный курс юаня может свидетельствовать о предупреждении (если не страховании) будущих рисков, связанных с проведением в данной стране финансовых реформ. Следовательно, знамя экономической глобализации, опущенное Трампом, может перейти к Китаю.

Достижение поставленных целей проектов «Один пояс, один путь» в виде нарастания торговли и инвестиций, экономического и технологического сотрудничества в конце концов должно сформировать единый евразийский рынок, что изменит экономическую карту планеты, ведь он охватывает 32 государства и 4,5 млрд человек, генерирующих порядка 65% мирового ВВП.

Подобные интеграционные группировки, построенные фактически на инновационных принципах и представляющие собой главную модель регионального



сотрудничества XXI века, могут стать началом новой системы взаимодействия в мировой экономике и международных финансах, построенной не на военно-политических целях, а на инновационности, экономической гибкости и финансовом благополучии.

Впрочем, на основе таких же принципов построена еще одна стратегическая для РФ интеграционная группа— БРИКС, предоставляющая возможность преодоления сегодняшнего финансового отчуждения между РФ и Западом, которое укрепит не только региональную, но и общемировую стабильность.

Наращивание финансово-экономического сотрудничества с государствами БРИКС может стимулировать укрепление позиций этих стран в мировой экономике. Представляя собой ведущие государства из числа стран с развивающимися экономиками, государства БРИКС более тесно сотрудничали в начале совместной истории, ибо тогда уровни их развития коррелировали в большей степени, чем в последующем, когда в силу экономико-политических и финансовых причин стали все больше расходиться. Впрочем, БРИКС это не региональная интеграционная группировка, основанная на территориальной близости, и не валютно-финансовый союз, построенный на основе финансово-экономических показателей (хотя не отрицается переход на единую валюту в будущем). Поэтому тем более важным для стран БРИКС становится наращивать степень взаимодействия, чтобы не просто выжить в меняющейся и проявляющей агрессивность внешней среде, а сохранить свои ведущие позиции и по возможности усилить их. В результате сегодня группа БРИКС уже вышла за рамки встреч на высшем уровне, построив регулярные связи и наладив постоянное взаимодействие в экономике, финансах, сельском хозяйстве, здравоохранении и других областях.

Одним из наиболее перспективных направлений сотрудничества в обновленной группе БРИКС наряду с поддержанием общемировой стабильности и наращиванием взаимных кооперационных экономических связей стало реформирование денежно-кредитной политики, начало конвергенционным процессам которого положило создание двух жизненно важных для группы финансовых институтов — Нового банка развития и Пула условных валютных резервов, ввиду акцента на использовании в своей работе национальных денежных единиц государств БРИКС, способных внести свой вклад в актуализацию валютного компонента мировой финансовой архитектуры [8, с. 17].

Такой формат сотрудничества тем более примечателен, что страны группы никогда не заявляли о постановке цели полной конвергенции (по типу, например, Европейского союза). Они стремятся к улучшению геополитических и геоэкономических условий, актуализации деятельности международных валютно-финансовых институтов, главные из которых — Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития — были созданы еще в середине прошлого века, и если тогда и соответствовали требованиями времени (и даже сыграли благоприятную роль при восстановлении послевоенных экономик ведущих стран Европы), то

с течением времени направление их влияния на мировую экономику, и систему международных финансов в особенности, изменилось, что привело к снижению общей эффективности их деятельности [6, с. 61]. Конечно, это связано не только с недоработками проводимой ведущими международными организациями политики, но и с устареванием самой концепции рыночного фундаментализма. В таких условиях наращивание темпов и расширение сфер сотрудничества государств БРИКС приобретает особую важность. Более того, оно может содействовать преодолению такого фундаментального недостатка современных международных финансов как «несправедливость современной глобальной финансово-экономической архитектуры», сводящегося к доминированию ряда ключевых валют (формально) и к засилью американского доллара (фактически) [10, с. 32]. Укрепление позиций валют стран БРИКС на мировом валютном рынке и в системе международных финансов в целом будет способствовать повышению благоприятности перспектив функционирования этого рынка (путем повышения уровня конкуренции на нем) и улучшению финансово-экономической ситуации в странах БРИКС (путем повышения статуса их национальных денежных единиц). «Побочным» эффектом станет улучшение ситуации в других сферах, отраслях (в том числе энергетической), тем более что государства БРИКС договорились стимулировать использование инноваций, в том числе предоставляемых цифровизацией.

Наряду с указанными преимуществами (в особенности на фоне неблагоприятной текущей геополитической обстановки) государства БРИКС могут стать опорой, предоставляющей возможность успешно работать и в напряженной обстановке. Группа БРИКС может превратиться в локомотивный ресурс для российской экономики, базу для модернизационного развития. Причем оно не будет автоматически подразумевать ухудшение или ослабление взаимосвязей с развитыми государствами, а, наоборот, — содействовать избеганию конфликтных ситуаций, предоставляя финансовую поддержку и далее, поскольку БРИКС не стремится к противостоянию развитым странам либо их игнорированию, а просто к трансформации мировой финансовой архитектуры, ее корректировке в соответствии с актуальными тенденциями развития мировой экономики и требованиями международных финансов. С другой стороны, экспорт высокотехнологичных товаров именно в западные страны должен стать приоритетным, поскольку эти страны предъявляют повышенные требования к таким товарам. Следовательно, чтобы удовлетворить спрос, будет необходимо наращивать конкурентоспособность продукции, повышать ее технологичность и инновационность, стимулируя тем самым и соответствующее производ-

В БРИКС ни одна из стран не стремится занять лидирующие позиции, государства совместно стремятся наращивать взаимодействие в формате G20, просто во внешнеэкономических связях БРИКС отдают предпочтение именно странам группы [7, с. 41]. В результате возможно создание целой сети трансконтинентально



№ 1



взаимодействующих региональных интеграционных 4. Кузьмина Е.М. Казахстан в Евразийском экономическом сообъединений, координируемых странами БРИКС. Такая глобальная сеть, фактически охватывающая четыре континента, в свою очередь будет способствовать повышению международного статуса БРИКС, несмотря на его сравнительно короткую историю, в стремлении к изменению существующих догм и международных правил. Пока что интересы стран БРИКС чаще идентичны, чем дифференцированы, технологический уровень развития по-прежнему примерно одинаков, стремления к военному альянсу не отмечается. Следовательно, БРИКС — уникальная группа, основанная на многостороннем равноправном диалоге.

Библиографический список:

- 1. Алексеева С.А., Скурова А.В. Английский язык: фондовый рынок. — М.: МГИМО-Университет, 2010. — 283 с.
- 2. Глазьев: из российской экономики вывели более \$1 трлн за 30 лет [Электронный ресурс], — https://rns.online/economy/ Glazev-iz-rossiiskoi-ekonomiki-viveli-bolee-1-trln-za-30let--2018-01-27.
- 3. Кузнецов А.В. Глобальная экономика XXI века: от межсистемной конфронтации к внутрисистемной солидарности // Сборник научных трудов по итогам конференции «Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности». — Краснодар: Финансовый университет при Правительстве РФ, Научно-исследовательский институт экономики ЮФО, 2017. — С. 115-118.

- юзе: проблемы и возможности // Евразийский юридический журнал. — 2016. — № 7. — С. 29-35.
- 5. Невзорова А.В. Валютная система и валютно-курсовая политика России на современном этапе // Научные записки молодых исследователей. — 2017. — № 6. — С. 56-64.
- 6. Спиридонова Т.С. Специфическая роль Международного валютного фонда в современных условиях // Финансовый бизнес. — 2014. — № 2. — С. 61-66.
- 7. Толорая Г.Д. Проблемы выработки долгосрочной стратегии БРИКС: российский взгляд // Comparative politics. — 2014. — № 1. — C. 37–46.
- 8. Хмыз О.В. Валютный компонент мировой финансовой архитектуры // Банковское дело. — 2011. — № 10. — С. 16–20.
- 9. Хмыз О.В. Возможность использования зарубежного опыта в евразийской валютно-финансовой интеграции // Государственное управление в XXI веке: материалы 13-й международной конференции. Секция 8. Российская Федерация в международных интеграционных объединениях: организационные инициативы и лидерская позиция. — М.: КДУ, Университетская книга, 2016. — С. 24-28.
- 10. Хмыз О.В. Проблемы реформирования мировой валютно-финансовой архитектуры // Экономика. Налоги. Право. — 2016. — № 2. — C. 30–35.
- 11. Шмелев В.В. Новые пути создания коллективных валют // Государственное управление в XXI веке : материалы 13-й международной конференции. Секция 8. Российская Федерация в международных интеграционных объединениях: организационные инициативы и лидерская позиция. — М.: КДУ, Университетская книга, 2016. — С. 29-33.



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



94 -





Развитие российского фондового рынка под воздействием изменений в финансовом регулировании

Е.И. Куликова,

к. э. н., доцент, доцент Департамента финансовых рынков и банков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

> Аннотация: исследование проблем регулирования российского финансового рынка и проведенный анализ нормативных документов, целевых показателей, в них представленных, а также показателей современного состояния сегментов финансового рынка, дает основание автору предложить некоторые меры по совершенствованию государственного регулирования российского финансового рынка с целью повышения эффективности его функционирования.

> Ключевые слова: финансовый рынок, мегарегулятор, финансовые посредники, банковская система, регулятивные механизмы, розничный инвестор, инвестиционные фонды.

Development of the Russian stock market under the influence of changes in financial regulation

E.I. Kulikova,

Candidate of economic sciences, associate professor at the Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

> Abstract: the Study of the problems of regulation of the Russian financial market and the analysis of normative documents and target indicators presented in them, as well as indicators of the current state of the financial market segments gives grounds for the author to propose some measures to improve the state regulation of the Russian financial market in order to improve the efficiency of its functioning.

> Keywords: financial market, mega-regulator, financial intermediaries, banking system, regulatory frameworks, retail investor, investment funds.

Повышение уровня инвестиционной активности является необходимым условием преодоления стагнации и повышения темпов и качества роста российской экономики. Проблема недостаточной ликвидности на финансовых рынках характерна для большинства развивающихся стран [4, с. 12]. По оценкам экономистов необходимый объем инвестиций для российской экономики составляет 20-25% ВВП, т.е. ежегодная потребность в капиталовложениях составляет 14-22 трлн руб. [2, с. 29]. Необходимость развития финансового рынка как одного из каналов привлечения и перетока капитала в экономике обусловлена не только потребностью в инвестициях и актуальностью проблемы «длинных денег», основными поставщиками которых являются негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и паевые инвестиционные фонды (ПИФ). Достаточно остро стоит проблема обеспечения сбалансированности развития внутреннего финансового рынка вследствие ухода иностранных инвесторов и санкций, введенных западными странами в отношении России, существует также потребность в создании эффективного механизма ценообразования в сырьевом секторе.

Необходимость перехода к консолидированному регулированию, позволяющему интегрировать различные функции и сектора рынка в рамках единого органа регулирования, дающего возможность обеспечить координацию их действий, привела к созданию в России в сентябре 2014 г. мегарегулятора на базе Центрального банка России. Таким образом, возобладала «интегральная» модель, в рамках которой функции регулирования финансовых рынков объединяются в едином органе.

Назначение Центробанка на эту роль вызвало дискуссии в профессиональном сообществе, поскольку было опасение, что он недостаточно внимания будет уделять финансовому рынку, а кроме того, перенесет методы управления банковской системой на субъекты финансового рынка без учета специфики их деятельности. Существуют и другие риски. Поскольку Банк России не входит в структуру федеральных органов исполнительной власти, а фактически является и органом государственного управления и юридическим лицом, осуществляющим хозяйственную деятельность, это приводит к конфликту интересов, обусловленному тем, что российский мегарегулятор не только устанавливает правила игры на







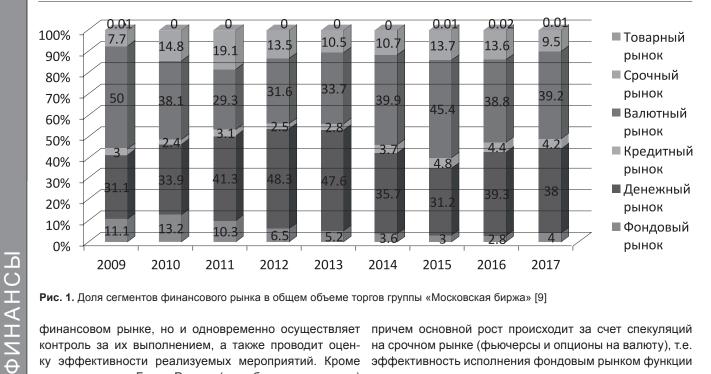


Рис. 1. Доля сегментов финансового рынка в общем объеме торгов группы «Московская биржа» [9]

финансовом рынке, но и одновременно осуществляет контроль за их выполнением, а также проводит оценку эффективности реализуемых мероприятий. Кроме того, наделение Банка России (не избираемого органа) масштабными полномочиями позволяет ему контролировать не только фондовый рынок, но и всю экономику — через регулирование и обращение ценных бумаг эмитентов. Полагаем, что это приводит к определенным ограничениям при обеспечении сбалансированного развития финансового рынка.

Представленная на рис. 1 динамика объемов торгов группы «Московская биржа» позволяет судить о развитии финансового рынка в разрезе различных его сегмен-TOB.

Анализ данных, представленных на графике, показывает:

- 1) Снижение объемов торгов на фондовом рынке (за восемь лет почти в три раза).
- 2) Небольшую долю в общем объеме торгов и несущественные изменения объемов кредитного рынка за рассматриваемый период.
- 3) Преобладание операций РЕПО (88-90%), проводимых Банком России в объеме операций на денежном
- 4) Товарный рынок не играет сколь-нибудь существенной роли в российской экономике.
- 5) Доля валютного рынка достаточно высока, однако имеет явно выраженный спекулятивный характер вследствие преобладания на нем сделок своп и форвардов на валюту (более 70% объема сегмента).
- 6) Некоторое снижение доли срочного рынка. Кроме того, меняется базовый актив фьючерсных (92-95% сделок) и опционных сделок. Начиная с 2013-2014 гг. участники отдают предпочтение не индексным, а валютным инструментам.

Проведенный анализ указывает на явно выраженный спекулятивный характер российского финансового рынка. Об этом свидетельствует преобладание краткосрочных кредитов, а также тот факт, что основу биржевого оборота составляют валютный и денежный рынок,

причем основной рост происходит за счет спекуляций на срочном рынке (фьючерсы и опционы на валюту), т.е. эффективность исполнения фондовым рынком функции канала перетока денежных средств в экономику снижа-

Изучение инструментов регулирования финансового сектора экономики позволяет проанализировать действия Центрального банка в статусе мегарегулятора. Деятельность Центрального банка на рынке ценных бумаг может быть отражена в изменениях, произошедших в сфере его регулирования. Так, одним из ключевых мероприятий Банка России на рынке ценных бумаг является ужесточение лицензионных требований к профессиональным участникам фондового рынка. Результатом данной новации явился рост количества аннулированных лицензий указанных финансовых институтов. По данным саморегулируемой организации Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) [5], количество организаций, имеющих лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг, постоянно снижается, причем наиболее быстрыми темпами это снижение происходит, начиная с 2014 г., что отражено на рис. 2.

Большое число аннулированных лицензий объясняется и возросшим уровнем административных расходов и ужесточением лицензионных требований, повлекших значительные затраты, особенно от мелких и средних компаний. Уменьшение количества профессиональных участников фондового рынка в результате деятельности мегарегулятора можно было бы не рассматривать как негативный фактор за исключением ослабления региональной составляющей структуры фондового рынка, если бы наблюдался рост капитализации активов этих организаций. К сожалению, как показывают данные табл. 1, этого не происходит.

Анализ данных, представленных в табл. 1, позволяет сделать следующие выводы:

1) Финансовая система ориентирована на трансформацию денежных потоков исключительно через банковскую систему.



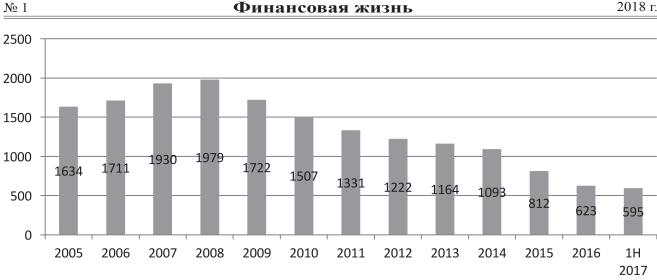


Рис. 2. Количество организаций — профессиональных участников рынка ценных бумаг за период с 2005 по 1-ый квартал 2017 г.

Таблица 1 Динамика активов финансовых институтов российского рынка

Участники финансового рынка	Активы, в % к ВВП						
	2012	2013	2014	2015	2016		
Кредитные организации	79,6	86,8	108,7	99,7	93,0		
Субъекты страхового дела	1,9	2,0	2,0	2,0	2,3		
Профессиональные участники рынка ценных бумаг	1,8	1,3	1,0	0,9	0,9		
Негосударственные пенсионные фонды (НПФ)	3,4	4,1	3,9	4,5	4,8		
Паевые инвестиционные фонды (ПИФ)	0,78	0,8	0,71	0,72	0,73		

Источник: составлено автором на основании [6, 7, 10]

- 2) Доля активов некредитных финансовых организаций незначительна не только по отношению к банковскому сектору, но и к экономике в целом.
- 3) Наряду с уменьшением количества организаций профессиональных участников фондового рынка, уменьшается также и их капитал, что ведет не к укрупнению рассматриваемых финансовых институтов, а к ухудшению конкуренции в сфере посреднических ус-
- 4) Несмотря на объявленный в 2014 г. мораторий на перечисление страховых взносов в НПФ, в секторе рынка коллективных инвестиций (РКИ) рост активов наблюдается только у НПФ, причем за счет положительной динамики результатов инвестирования пенсионных резервов и пенсионных накоплений.

Таким образом, анализ динамики объемов торгов на Московской Бирже и развития структуры российского финансового рынка показывают негативную тенденцию его развития.

Тем не менее Банк России за время своего существования в статусе мегарегулятора внедрил целый ряд новаций, определяющих вектор развития финансового рынка. Анализ нормативных актов, принятых за последнее время, отражает некоторые результаты регулирования. Так, например, в небанковском финансовом секторе были установлены новые правила деятельности для финансовых посредников:

• установление требований к форекс-дилерам;

- ужесточение требований к профессиональным участникам фондового рынка и субъектам страхового дела, что привело, как отмечалось выше, к ослаблению конкурентоспособности рынка;
- оптимизация отчетности и информационных потоков (требования к переходу на новый формат представления отчетности — XBRL);
- разработка дифференцированных требований к финансовым организациям в зависимости от масштабов бизнеса;
- взаимодействие с саморегулируемыми организациями финансового рынка в вопросах нормотворчества и регулирования;
- установление требований к созданию системы рискориентированного надзора (установление правил раскрытия информации, регулирование вопросов, связанных с конфликтом интересов, актуализация требований для признания лиц квалифицированными инвесторами и др.);
- установление требований к акционированию негосударственных пенсионных фондов.

Большую часть этих новаций можно признать мероприятиями, повышающими эффективность функционирования финансового рынка, однако следует отметить, что основные функции, выполняемые мегарегулятором как интегральным органом регулирования финансового рынка, сосредоточены на уровне микрорегулирования финансовых институтов.







Таблица 2

Динамика целевых показателей развития финансового рынка РФ

Показатель	Значения на 01.01.2008	Значения на 01.01.2018	Целевые зна- чения на 2020 г.
Капитализация публичных компаний, трлн руб.	32,3	38,2	170
Соотношение капитализации к ВВП, %	97,8	41,5	104
Биржевая торговля акциями, трлн руб.	31,4	9,2	240
Соотношение биржевой торговли акциями к ВВП, %	95,1	10	146
Стоимость корпоративных облигаций в обращении, трлн руб.	1,2	11,1	19
Соотношение стоимости корпоративных облигаций в обращении к ВВП, %	3,6	12	12
Активы инвестиционных фондов, трлн руб.	0,8	0,73	17
Пенсионные накопления и резервы негосударственных пенсионных фондов, трлн руб.	0,6	5,9	12
Соотношение активов инвестиционных фондов, пенсионных накоплений и резервов негосударственных пенсионных фондов к ВВП, %	4,2	7,2	18
Годовой объем публичных размещений акций на внутреннем рынке, по рыночной стоимости, в трлн руб.	0,7	0,2	3

Выявленная проблема обусловлена, на наш взгляд, тем обстоятельством, что для развития финансового рынка необходимо на уровне государственной власти выработать ясную для регулятора, профессионального сообщества и граждан политику в отношении его развития. Существует несколько документов, позволяющих предположить наличие концептуального подхода со стороны органов государственной власти к решению данного вопроса, например, «Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 года» и «Стратегия развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016—2018 гг.».

Анализ целевых показателей развития финансового рынка, представленных в документе «Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 года», показывает, что запланированные показатели, скорее всего, не будут достигнуты, поскольку их целевые значения достаточно сильно отличаются от показателей, достигнутых на 01.01.2018 года [1, 6, 7, 8, 9, 11] (табл. 2).

Особенностью анализируемого документа является наличие ряда противоречивых положений, не позволяющих считать его концептуальным в отношении регулирования финансового рынка. В нем, во-первых, не затрагиваются вопросы развития банковского и страхового секторов, их регулирование, контроль и надзор. Вовторых, одной из основных целей декларируется формирование Московского финансового центра (однако в настоящий момент не понятно, стоит ли этот вопрос в повестке дня правительства Российской Федерации).

Кроме того, ряд запланированных мероприятий, нацеленных на развитие финансового рынка, не были реализованы до настоящего времени. Среди них:

• правовое регулирование осуществления выплат и компенсаций гражданам на рынке ценных бумаг (реализовано только в отношении пенсионных средств: создана и функционирует двухуровневая система гарантийных фондов, защищающих пенсионные накопления граждан в негосударственных

пенсионных фондах);

- формирование массового розничного инвестора;
- создание института инвестиционных (финансовых) консультантов.

К сожалению, в данном документе долгосрочные цели обозначены неконкретно, а также не разработаны регулятивные механизмы достижения долгосрочных целей, а именно развития финансового рынка. Основные недостатки документа, на наш взгляд, состоят в следующем:

- не сформирована концепция развития российского финансового рынка, вследствие чего не установлены ориентиры для выработки системного подхода к развитию его сегментов, а также требований к его регулированию;
- не предусмотрены разделы по развитию пенсионной системы и рынка коллективных инвестиций;
- не запланированы мероприятия в области оптимизации структуры финансового рынка, т.е. поиска и обоснования оптимального соотношения доли банков, страхового и фондового рынков;
- не устанавливаются ограничения по уровню концентрации и капитализации финансовых институтов на всех сегментах финансового рынка, что ведет к увеличению рисков устойчивого функционирования рынка;
- не разработана система стимулирования конкуренции в секторе финансовых посредников;
- не затронута проблема формирования ценообразования на экспортируемые товары на внутреннем рынке, что не дает регулятивной и операционной возможности влиять на цены при высоких значениях ценовых рисков (в настоящий момент цены на энергоносители, металлы, продовольствие и т.п. полностью определяются за рубежом) [3, с. 23] и т.п.

Учитывая тот факт, что «Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 года» была утверждена распоряжением Правительства РФ в 2008 году, актуальность некоторых задач, которые были поставлены







мики.

в ней, снизилась. В настоящий момент основная проблема развития российского финансового рынка состоит, на наш взгляд, в кардинальной модернизации архитектуры российского финансового рынка, что особенно актуально в современных условиях преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса и падения темпов развития национальной эконо-

Проведенный анализ показал, что в целом мегарегулятор выполняет те функции, которые предписаны ему законодательством, что не приводит, однако, к увеличению капитализации финансового рынка и повышению его значимости как драйвера роста российской экономики. Существенным ограничением его деятельности является отсутствие концепции регулирования российского финансового рынка, в этой связи его функции ограничены микрорегулированием. До настоящего времени органами государственного управления такая концепция не предложена, кроме того, не очевидна активная позиция органов государственного управления в решении следующих задач:

- создание условий для роста внутреннего спроса на долгосрочные вложения в финансовые активы реального сектора (подтверждением может служить мораторий на перечисление страхового взноса на формирование накопительной пенсии в НПФ);
- изменение региональной структуры рынка (наблюдается чрезмерная концентрация денежных рынков в столице);
- развитие инфраструктуры финансового рынка, новых видов финансовых инструментов и институтов;
- устранение возможности для регулятивного арбитража (неоправданных различий в регулировании различных финансовых инструментов и институтов) и др.

Полагаем, что для развития финансового рынка в России и повышения эффективности его регулирования, необходимо внедрить в практику разработку и утверждение органами государственного управления

ежегодного документа, определяющего основные направления государственной политики в отношении финансового рынка, в котором была бы разработана система ценовых индикаторов и показателей, позволяющих на основании ежегодных отчетов мегарегулятора оценить эффективность функционирования российского финансового рынка.

Библиографический список:

- 1. Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс], https://rg.ru/2009/01/27/ strategiya-dok.html.
- 2. Данилов Ю., Буклемишев О., Абрамов А. О необходимости реформы финансовых рынков и небанковского финансового сектора // Вопросы экономики. 2017. № 9. С. 28–50.
- 3. Миркин М.Я. Стратегия развития рынка капиталов 2020 // Экономическая стратегия. 2011. Т. 13. № 12 (98). С. 18–31.
- 4. Рубцов Б.Б., Адамова К.Р., Андрианова Л.Н. и др. Проблемы развития доверительного управления в Российской Федерации. М.: Кнорус, 2015. 192 с.
- 5. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2017 года. События и факты. [Электронный ресурс], http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2017 1.pdf.
- 6. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс], www.cbr.ru.
- 7. Информационный портал Investfunds [Электронный ресурс], www.investfunds.ru.
- 8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс], www.gks.ru.
- 9. Официальный сайт Московской Биржи [Электронный ресурс], www.moex.com.
- 10. Официальный сайт саморегулируемой организации «Национальная лига управляющих» [Электронный ресурс], www.
- 11. Официальный сайт группы компаний «Регион» [Электронный ресурс], www.region.ru.

Интернет-каталог «Российская периодика» • Быстро и надежно • Более 600 изданий: газет, журналов, книг, дисков www.arpk.org







Концептуальные основы финансового структурирования

О.В. Хмыз,

к. э. н., доцент, доцент кафедры международных финансов, Московский государственный институт международных отношений

Аннотация: в статье рассматриваются необходимость финансового структурирования, его нарастающая важность в системе международных финансов, а также основные структурные продукты, используемые преимущественно в зарубежной практике функционирования финансовых рынков. В РФ они пока не очень распространены, но используются с каждым годом все больше.

Ключевые слова: структурный финансовый продукт, риски, капитал, коэффициент участия, доходность.

Basics of financial structuring

O.V. Khmyz,

Candidate of economic sciences, docent, associate professor at the International Finance Department, Moscow State Institute of International Relations

Abstract: the article considers the need for financial structuring, its growing importance in the international finance, as well as the main structural products used primarily in the foreign practice of financial markets. In Russia they are not very common yet, but they are used every year more and more.

Keywords: structural financial product, risks, capital, participation ratio, profitability.

Финансовые инструменты представляют способ действенного использования конъюнктуры рынка, причем если раньше их использование сосредотачивалось на отдельных рынках (национальных либо конкретных сегментах мирового финансового рынка), то сегодня на глобальном финансовом рынке они становятся более комплексными, превращаясь в финансовые продукты, сочетающие в себе отдельные свойства различных инструментов, которые будет рациональнее использовать при осуществлении конкретных операций. Тем самым они дают возможность более эффективно пользоваться (играть на конъюнктуре либо страховаться от потерь) колебаниями курсов валют, акций или иных финансовых активов, а также самих финансовых инструментов, становящихся в этом случае базой для (создания) иных, более сложных финансовых инструментов. Конечно, такие продукты сначала появились на наиболее развитом национальном финансовом рынке — американском, а затем пришли и в другие страны, свидетельствуя, с одной стороны, о нарастании уровня их развития и о глобальной финансовой интернационализации — с другой. Причем они могут быть как спекулятивными, ставящими целью максимизацию прибыли, так и содействующими поддержанию развития экономики и ее стабильности.

На фоне фундаментального изменения общепринятой ранее на международном финансовом рынке схемы финансирования (ухода в сторону фондового от банковского финансирования) основным способом текущего привлечения средств предприятий становится выпуск ценных бумаг. Пионерами в этом процессе

стали США, в которых фондирование было простимулировано официальным отходом от догм закона Гласса-Стиголла, основное положение которого запрещало одному финансовому институту совмещать различные виды деятельности (в том числе профессиональной) на финансовом рынке. В конце 1970-х годов Федеральная резервная система разрешила институциональным инвесторам любого типа (в том числе коммерческим банкам) осуществлять фондовые операции. Так депозитные институты получили право проведения частных размещений финансовых инструментов, обеспеченных ипотечными кредитами. Такое либеральное решение дало толчок развитию первичного рынка, простимулировало оно экспансию и самого ипотечного кредитования. Вслед за ипотечными стали секъюритизироваться, а затем и структурироваться и другие денежные потоки в США процесс развивался и видоизменялся.

При выполнении целей стратегии «Европа—2020» отмечена необходимость финансовых инструментов, направленных на или предназначенных для реализации экономических проектов реального сектора — они должны поддерживать инвестиции посредством займов, гарантий капитала и других механизмов, используемых в т.ч. для управления рисками [1, с. 12]. В случаях, когда это необходимо, предусмотрена комбинация финансовых инструментов с технической поддержкой (прежде всего в виде субсидирования процентных ставок), ведь у финансовых институтов существует возможность длительного фондового рециклирования. Кроме того, они помогают мобилизовывать финансовые ресурсы



разных секторов экономики, направляя их на «латание» рыночных «брешей» в соответствии со стратегией «Европа-2020» и приоритетами политики ЕС [7].

Структурирование предоставления средств требует инновационного подхода с целью оптимизации ресурсной аллокации, что особенно важно в современной глобальной экономике. Более того, эти инструменты не только соответствуют предъявляемым требованиям стремительно развивающегося мирового финансового рынка, но и со своей стороны, предоставляя ранее неиспользовавшиеся возможности, привлекают все больше квалифицированных инвесторов и даже физических лиц, поскольку в огромном инструментарном разнообразии практически каждый потребитель финансовых услуг может найти подходящий для себя финансовый инструмент — стандартизированный (даже в рамках уже существующих программ) или индивидуальный. Стимулируется и лучшее исполнение, что приводит к повышению финансовой дисциплины и, теоретически, может привести к повышению эффективности финансового рынка в целом.

Среди наиболее известных пришедших в РФ из-за рубежа производных финансовых инструментов — валютные форварды и опционы, а также валютные и процентные свопы. При осуществлении валютных форвардов определенные суммы денежных средств покупаются и продаются сегодня, но их перемещение от продавца к покупателю произойдет через оговоренное время в будущем по форвардному курсу. Этот юридически связывающий две стороны договор не предусматривает передачу денежных средств до наступления оговоренный даты. С помощью таких инструментов можно уменьшить (если не ликвидировать) неопределенность валютнокурсовых колебаний, повысить точность бюджетирования, минимизировать дополнительные расходы. Кроме того, такие инструменты дают компаниям возможность сконцентрироваться на своем основном бизнесе, а не отслеживать постоянно ежесекундные рыночные курсовые колебания. Однако эти инструменты имеют и существенный недостаток — твердое обязательство по договору, исключающее возможность получения прибыли от курсовых колебаний, если во время истечения контракта рыночный курс будет выгоднее форвардного.

Справиться с такой разновидностью риска могут помочь опционы, предоставляющие покупателю право, но не обязательство, приобрести (или продать) базисный актив (например, валюту) по предварительно оговоренному курсу в определенный день (либо в течение оговоренного периода — в зависимости от конкретной договоренности, обусловленной видом заключаемого опционного контракта) [2, с. 156]. Приобретая валютный опцион, покупатель минимизирует свои возможные потери при неблагоприятной динамике валютных курсов до размера уплаченной премии (цены опциона), в то же время сохраняя возможность выиграть при благоприятной рыночной динамике. Однако наряду с явными преимуществами (неограниченными возможностями получения прибыли, фиксацией будущих максимумов курсов и, соответственно, платежей, а также ограничением риска

размером выплаченной премии) у этого инструмента есть свои недостатки.

Своповые операции представляют собой разновидность валютообмена (определенными суммами) при наличии договоренности обратного обмена через некоторое время. В отличие от валютного свопа, осуществляемого по заранее оговоренному курсу и служащего инструментом оптимизации (и управления) текущей ликвидностью, а также хеджирования валютных позиций, процентный своп является преимущественно инструментом хеджирования процентного риска, когда обмениваются не валютные суммы, а процентные платежи по предварительно оговоренной основной сумме контракта (обычно с одной стороны процент фиксирован, а с другой — плавающий, привязан к какому-либо известному индексу) [4, с. 67].

Считается, что валютные свопы в их качестве долгосрочных контрактов эволюционировали чтобы удовлетворять меняющимся требованиям международного рынка долговых ценных бумаг в направлении повышения спроса на инструменты хеджирования инвалютных облигаций. Оговоренные регулярные платежи по валютному свопу заканчиваются регулирующим платежом, по размеру намного более крупным, чем предыдущие, что и означает завершение свопового контракта. Таким образом, потоки платежей в разных валютах получаются контрагентами (сделка осуществляется) к удовлетворению обоих.

Главное отличие валютных свопов от форекс-свопов заключается в том что вторые фактически представляют собой способ перемещения сроков платежа на валютном рынке Форекс. Поэтому форекс-свопы иначе именуют инвалютными, ведь это две связанные единой ценой валютные операции, — например, одновременная спотовая продажа валютного свопа и его же форвардная покупка. Котировки свопов выставляются как разница в FX-пунктах спотового и форвардного курсов, а результат — в FX-своп-пунктах, обычно выставляемых независимо от базовых валютообменных операций, что дает возможность участникам рынка Форекс проводить своп без привязки к споту.

Разновидностей свопов множество. Цифровизация глобальной экономики привела даже к появлению специальных свопов для криптовалют — атомарных.

Принимая в качестве основы простые финансовые инструменты, структурные продукты добавляют им новые свойства, в особенности нестандартные характеристики ценных бумаг, ибо в таком случае к ним проявляют интерес специализированные финансовые институты, ставящие перед собой конкретные цели по достижению определенных показателей. Т.е. фактически по желанию клиента и в связи с его инвестиционными предпочтениями или рекомендациями инвестиционного советника (а инвестиционный советник вычтет из полученного дохода свое комиссионное вознаграждение) в структурных финансовых продуктах требуемые параметры комбинируются (образуется структурная схема) таким образом, чтобы было достигнуто желаемое соотношение риска и доходности [8].



и недостатков финансового структурирования. Среди первых можно отметить прежде всего повышенную гибкость, удовлетворяющую конкретным требованиям отдельных инвесторов. Причем доходность этих инструментов может намного превзойти аналогичные показатели простых банковских вкладов. Это коррелирует с декларируемым банками индивидуальным подходом к клиентам. К главным недостаткам структурных финансовых продуктов можно отнести их повышенную рискованность, которая уже была отмечена ранее. Кроме того, нередко запланированный результат от финансового структурирования не достигается в полном объеме, что может обескуражить неискушенного клиента. В некоторой мере риск компенсируется банковской гарантией в размере первоначальной инвестиции, а уже без ее учета рассчитывается получаемая доходность, которая даже в современных посткризисных условиях повышенной волатильности мирового финансового рынка может составлять двузначное число, в любом случае значительно перекрывающее инфляционное обесценивание. Однако ввиду инвестиционных действий в условиях неопределенности квалифицированные инвесторы всегда принимают во внимание аспект рискованности, и они рассчитывают на повышенную доходность структурных продуктов, отдавая должное бете.

Формально инвестиции в структурный финансовый продукт можно разделить на два компонента по критерию рискованности: консервативный и более рискованный [3]. В зависимости от требуемого размера доходности будут предпочтительны государственные облигации или акции финансовых технологических компаний. Ко времени истечения контракта консервативный компонент должен обеспечить возврат инвестированной суммы в гарантированном размере. Рискованную часть инвестиции можно представить в виде определяемого коэффициентом участия числа опционов на базисный актив в виде, например, золота или биржевых фондов.

Более подробно в зависимости от размера носимого риска структурные финансовые продукты классифицируются на [5]:

- продукты со 100% гарантией возврата капитала,
- продукты с частичной гарантией возврата капитала,
- продукты с отсутствием гарантии возврата капитала (либо она условная).

При использовании продуктов, гарантирующих 100% возврат вложенных средств, что в реальности достигается довольно редко в силу объективных причин, в продукте рекомендуется сочетать в качестве базовых долевые инструменты и стандартные контракты на них же с долговыми инструментами и базовыми банковскими продуктами, на которые будет приходиться основная доля инвестиционного портфеля. Таких комбинаций разработано великое множество. В качестве примера можно привести сочетание из 90% депозита и 10% базисного актива с повышенной доходностью. Впрочем, гарантии присутствуют даже при наличии условной степени: если длинная позиция инвестора усугубляется, структурные финансовые продукты приносят инвестору

Это приводит к проявлению как преимуществ, так регулярный (например, полугодовой либо ежеквартальнедостатков финансового структурирования. Среный) процентный доход.

При осуществлении таких вложений особую важность имеют взаимосвязанные коэффициент участия в прибыли и уровень защиты капитала (прямо пропорциональная зависимость). Таким образом, расчетная сумма инвестиционного дохода структурного финансового продукта будет определяться на основе доходности базисного актива, размера вложенного капитала с учетом коэффициента участия. Поэтому при 100% участии темпы роста инвестиции будут коррелировать с темпами роста курса базисного актива (конечно, в случае его положительной динамики).

Получаемый в результате осуществления инвестиций процент прибыли для клиента определяется коэффициентом участия: при росте цены базисного актива инвестиция принесет клиенту прибыль, а в ином случае он останется с изначально выделенными для инвестиции средствами. Тогда коэффициент участия высоким не будет. А если он высокий, то это предполагает использование стратегии с меньшей защитой капитала. Однако в случае рыночной коррекции следование такой стратегии может стать неблагоприятным для инвестора и даже ввергнуть его в убыток. Факторы риска различаются в зависимости от вида структурированного финансового продукта. Однако наиболее часто встречаются такие риски как волатильность, недополучение доходности, дефолт эмитента безрисковой части структурированного продукта и временной компонент.

Кроме того, структурным финансовым продуктам присущи и торговые риски, однако они минимизируются путем оформления соответствующего договора банковского и брокерского обслуживания и открытия сопутствующим им счетов.

Нередко в процесс финансового структурирования привлекаются организации дополнительного обеспечения — специальные структуры (институциональные инвесторы), цель деятельности которых — повысить надежность обеспеченных ценных бумаг. Обычно это банки либо схожие институциональные инвесторы, дополнительно гарантирующие сделку и тем самым повышающие качество (а отсюда) и рейтинг обеспеченных ценных бумаг. А это приводит к повышению спроса инвесторов на эти финансовые инструменты.

В РФ в качестве базисных активов чаще всего используются «голубые фишки» либо привязка осуществляется к индексу РТС. Главная проблема — недостаточное количество подходящих для структурирования финансовых инструментов, имеющихся в наличии на российском финансовом рынке, что приводит и к ограничению спроса на анализируемые инновационные финансовые продукты. Поэтому Центральный банк РФ, являясь мегарегулятором финансового рынка, работает в направлении повышения его диверсифицированности, подводя под структурные финансовые продукты соответствующую нормативную базу.

В целях развития российского финансового рынка необходимо расширять его инструментарий, разрабатывая новые и совершенствуя уже известные



финансовые инструменты. Прежде всего этим могут заниматься крупные отечественные банки, способные развивать финансовое структурирование ввиду имеющейся у них базы. Некоторые из них уже внедрили подобные продукты, в т.ч. целые линейки. Однако консервативные в большинстве своем отечественные инвесторы не всегда позитивно воспринимают финансовые инновации, полагая их (и не без оснований) более рискованными, чем традиционные ценные бумаги или простые валютные инструменты и основанные на них финансовые продукты. Росту инновационности также препятствуют кризисные явления, ярким примером которых стал недавний ипотечный кризис, переросший в глобальный экономико-финансовый. Периодические кризисы и крахи нашептывают инвесторам придерживаться традиционных, проверенных временем инвестиционных стратегий и инструментов. Однако в большинстве своем они (на фоне пониженного риска) приносят пусть стабильную, но пониженную доходность, не соответствующую сегодняшним аппетитам инвесторов. Поэтому, с одной стороны, отечественные финансовые институты, принимая во внимание особый подход отечественных инвесторов к структурированию, предлагают более простые продукты. С другой, прежде всего ввиду недостаточности собственного опыта финансового структурирования, предлагают продукты, разработанные западными финансовыми институтами и закупаемые у них. Работать со структурными финансовыми продуктами удобнее, чем с традиционными инструментами, прежде всего ввиду их значительной гибкости и повышенной ликвидности, однако назвать такие инструменты безрисковыми невозможно. Как известно, производные финансовые инструменты (осо-

или профессионалы-спекулянты, а более консервативные инвесторы предпочитают проверенные временем «голубые фишки» и государственные облигации. Одним из эффективных способов минимизации риска является сотрудничество с институциональными инвесторами [6, с. 319].

Библиографический список:

- 1. Адамчук Н.Г. Страховой рынок Европейского союза. М.: МГИМО, 2016. 238 с.
- 2. Алексеева С.А., Скурова А.В. Английский язык. Фондовый рынок. М.: МГИМО-Университет, 2010. 283 с.
- 3. Курманова Л.Р. Структурированные продукты и хеджирование финансовых рисков // Экономические науки. 2015. № 7. С. 71–74.
- 4. Леонова К.С. Особенности применения валютных свопов за рубежом и в России // Научные записки молодых исследователей. 2017. N 6. C. 65–73.
- 5. Парамонова В.Е. Структурированные продукты с гарантией возврата капитала в России // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2. С. 989–993.
- 6. Хмыз О.В. Роль институциональных инвесторов в снижении риска инвестирования на фондовом рынке // Проблемы управления банковскими и корпоративными рисками. Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 319–327.
- 7. Europe 2020. A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. Brussels: European Commission, 2010 [Электронный ресурс], http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A52010DC2020.
- вестно, производные финансовые инструменты (осо- 8. Structured Products. Precision Tools. A Guide for Private бенно синтетические) используют опытные инвесторы Investors. London: London Stock Exchange Group, 2013.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

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

www.a-mba.ru







Цифровизация как одно из противоречивых направлений развития мировой валютно-финансовой системы

В.В. Шмелев.

д. э. н., профессор, главный научный сотрудник, независимый эксперт

Аннотация: в статье анализируются возможные направления преобразования мировой валютной системы под влиянием процессов цифровизации, которые уже затронули основополагающие элементы этой системы. Прежде всего это касается базы мировых валют.

Ключевые слова: мировая валютная система, мировая валютно-финансовая система, деньги, валюта, криптовалюта, биткоин, цифровизация.

Digitalization as a contradictory direction of the international monetary and financial system development

V.V. Shmelev,

Doctor of economic sciences, professor, chief researcher, independent expert

Abstract. in the article the possible directions of the international monetary system transformation under the influence of digitalization processes, which have already touched upon the fundamental elements of this system, are analyzed. First of all, this concerns the base of world currencies.

Keywords: international monetary system, international monetary and financial system, money, currency, cryptocurrency, bitcoin, digitalization.

Мировая валютная система постоянно развивается, но резкие сдвиги в ней редки. Представляется, что в настоящий момент она может стоять на пороге кардинальных перемен, по своей значимости сравнимых с серьезными ломками самих основ системы, как это происходило в 1867, 1944 и 1976 годах¹ при переходе к и отходе от золотого стандарта к бумажно-кредитному соответственно. Причиной выступает новый этап развития общества — цифровизация, способная оказать серьезное влияние на саму базу для существования и функционирования мировой валютной системы — ее денежную основу.

Представляя собой особую форму организации международных валютных отношений, закрепленную в международных соглашениях [2, с. 58], мировая валютная система формально эволюционировала как раз на их основе. При этом менялись ее ключевые элементы в виде специфических условий обращения национальных денежных единиц, принятого валютно-курсового режима, а также особенностей регулирования валютных отношений как на международном уровне, так и на двусторонней основе.

Исторически возникнув и развиваясь на основе национальных денежных систем, мировая валютная система фактически повторяет их институциональную структуру;

не отмечается существенных различий и с функциональной точки зрения. Разница лишь в масштабе, начиная с использования национальных денежных единиц в международных операциях и заканчивая подписанием многосторонних соглашений. Сегодня, в отличие, например, от времен золотого стандарта, национальные денежные единицы не выполняют всех функций денег. То же самое прослеживается и в отношении международных валют. Более того, до сих пор не принято единого определения относительно их статуса, что дает возможность причислить к таковым новые виртуальные денежные единицы — криптовалюты (биткоины), поскольку при определении понятия «мировые деньги» эксперты чаще всего следуют функциональному подходу в разрезе международного характера использования той или иной денежной единицы [5, с. 33]. В результате уже довольно длительное время функции мировых денег приписываются американскому доллару, а противоречие субъективного характера эталона при необходимости объективной основы единицы привело к переложению расходов авантюристической политики США на всех остальных участников мирового рынка, вынужденных пользоваться периодически обесценивающимся долла-

Не лучшим образом выглядят ведущие валюты второго эшелона. Наиболее стабильная из них, евро, не опирается на экономическую мощь, равную доллару. Кроме



Некоторые эксперты полагают необходимым добавлять к трем указанным еще 1922 год, однако автору Генузская система представляется несерьезной, поскольку каких-либо кардинальных решений в соответствующих соглашениях предложено не было.

того, ЕС не является экономическим и политическим монолитом, подобно Америке. Так, отказ ряда стран Союза в 2005 г. принять конституцию, вызвал значительное временное падение курса евро и даже дискуссии о выходе из валютного союза (что в результате инициировала Великобритания). Единый курс европейской валюты не соответствует сравнительно отсталому характеру экономик многих стран ЕС, что грозит плачевным результатом, аналогичным валютному комитету, созданному Кавалльо в 1980-е годы в Аргентине [8, с. 39]. Японская иена еще не оправилась от кризиса 1990-х годов, приведшего к потере банковских активов, эквивалентных 800 млрд долл., а на них уже наслоились следующие кризисы со своими неблагоприятными последствиями. Экономическая и политическая база китайского юаня не адекватна стране с рыночной экономикой, а его курс признается большинством экономистов во многом искусственным. Преуспевающий благодаря фондовому рынку фунт стерлингов не имеет экономической базы, аналогичной перечисленным валютам, а Брекзит также привел к его повышенной волатильности [6, с. 26].

Что касается золота, то вопрос о восстановлении его монетарной функции не стоит. Но роль желтого металла как важного финансового актива в условиях нестабильности кредитных денег стремительно растет, хотя цена на него также колеблется [9, с. 20]. Но глобализация все больше нивелирует специфику отдельных национальных рынков золота, которые теряют свой закрытый и непрозрачный характер, все более ориентируясь на наиболее крупный — лондонский рынок — как по уровню котировок, так и по открытости. Более того, цифровизация оказывает свое влияние и на этот считающийся традиционным и даже незыблемым рынок. Так, появились обеспеченные золотом электронные деньги (криптовалюты) [3, с. 489].

Тем не менее, такой теоретический подход вкупе с организационными критериями позволяет определить основные положения, выполнение либо невыполнение которых может указывать на подошедшую необходимость смены мировой валютной системы (а в современной глобальной экономике финансового типа вполне правомерно говорить о мировой валютно-финансовой системе):

- 1. Соответствие мировой валютной системы требованиям мировой экономики и мировых финансов: по мере их развития мировая валютно-финансовая система должна подстраиваться под новые реалии, иначе она не сможет обслуживать меняющиеся (чаще всего нарастающие) потоки товаров, услуг и (в последнее время в особенности) капиталов.
- 2. Предоставление требуемой мировой экономикой и международными финансами ликвидности, что неразрывно связано с первым положением. Чтобы мировая валютно-финансовая система могла обслужить трансграничное перемещение упомянутых потоков ресурсов, нужно соответствующее средство обращения, отвечающее определенным критериям.
- 3. Доверие: субъекты международных экономических операций должны быть уверены в адекватности

функционирующей мировой валютно-финансовой системы поставленным задачам, соответствии норм регулирования и выполнении международными валютными институтами возложенных на них функций.

Если рассматривать указанные положения с позиций элементного состава, то среди основополагающих элементов мировой валютной системы можно выделить:

- международные деньги (денежные единицы),
- условия конвертируемости,
- валютно-курсовые режимы,
- наднациональное регулирование,
- единообразие форм международных расчетов.

На всех них цифровизация оказывает влияние, причем нередко существенное.

В традиционном делении по статусу эмитента различают национальные, иностранные и международные денежные единицы. И если толкования национальных и иностранных валют сводятся к законодательно определенным в нормативных актах данного государства денежным единицам, то относительно международных мнения экспертов расходятся, прежде всего поскольку в трансграничной двусторонней торговле могут использоваться как национальные денежные знаки какой-либо страны (одновременно являющиеся иностранными для других государств), так и денежные единицы, являющиеся национальными для третьих по отношению к данной сделке стран, а также иные валюты, эмитированные вне национального статуса, например, международными организациями (ставшие, впрочем, уже традиционными для системы международных финансов [1, с. 194]), и, что более важно, частными эмитентами.

В данной связи примечательно эволюционное «возвращение» указанного элемента мировой валютной системы «на круги своя», поскольку в доисторические времена, как известно, первые деньги были частными, а затем при появлении государств именно они национализировали право банкнотной эмиссии² и в течение нескольких сотен лет наслаждались сеньоражем, пока новые диджитальные деньги не стали смещать их с валютного пьедестала. Также примечательно, что в отношении статуса эмитента криптовалют ясности нет вообще, однозначно только, что (к настоящему моменту) государство таковым не является. Лишь в планах целого ряда стран ввести государственные диджитальные денежные единицы на основе технологии блокчейн, предоставляющей довольно много преимуществ. Об этом уже объявили Япония, Латвия и другие страны.

О подобных планах международные валютно-финансовые организации еще не объявляли, очевидно, довольствуясь уже имеющимися в их распоряжении наднациональными денежными единицами, теми же СДР, не выпускаемыми в бумажной форме, а, в соответствии с духом времени, безналичными, бездокументарными, коллективными и необеспеченными. Аналогично



² Так, широкую известность получили игральные карты с печатью губернатора. В VII в. губернатор тогда еще французского Квебека (Канада) ввиду острой потребности в деньгах для внутреннего оборота, который не обеспечивала метрополия, ввел для этого игральные карты, снабженные собственной печатью, нарушив тем самым регалию королевского монетного двора.

о планах по отходу от коллективных наднациональных денежных единиц валютных союзов последние пока тоже не объявляли. Это связано с их сохраняющимися преимуществами [7, с. 164].

Эти коллективные деньги валютных союзов были призваны решить одну из важнейших проблем — валютную обратимость, поскольку зачастую национальные денежные единицы входящих в валютные союзы стран не способны выполнять это условие. Так, например, африканские — в силу недостаточности степени экономического развития, карибские — малого размера и недостаточного спроса и т.д. В данной связи примечательно, что наднациональный нормативный документ, регламентирующий данное положение — статьи Соглашения Международного валютного фонда — вовсе не требует полной конвертируемости. У появляющихся же диджитальных валют вопрос обратимости не поднимается вообще, не принимается в отличие от традиционных денежных единиц волевым решением государства ввиду отсутствия такового у криптовалют, ибо они изначально рассчитаны на полную конверсию без ограничений, на повсеместное распространение и прием в разных странах мира. Формально, поскольку на использование биткоина его эмитентами не налагается никаких ограничений и множественности валютного курса не наблюдается, то биткоины на вполне законных основаниях могут считаться свободно конвертируемыми и даже безинфляционными [4, с. 71].

То же самое относится и к их валютно-курсовому режиму. Впрочем отмечающаяся в последнее время повышенная волатильность курса этой криптовалюты, (например рост с одной тыс. долл. в январе 2017 года до порядка 20 тыс. долл. в конце того же года, а затем более чем двукратное падение) наводит на мысли о манипулировании ее курсом либо крупными (международными) спекулянтами, либо самим анонимным эмитентом. Ведь, как известно, если манипулировать валютным курсом, на его колебаниях можно хорошо заработать. Тогда как контрагенты — простые участники валютного рынка — свои инвестиции потеряют, причем и на других связанных валютах (например вслед за биткоином понижение курса отмечалось у эфириума и других криптовалют). Так, один из основателей Apple объявил о продаже своих биткоинов [11]. Более того, столь серьезные колебания курса привели к массовым проверкам дилеров биткоинов и провайдеров криптотрейдинговых услуг Министерством финансов США и налоговыми структурами. 19 января 2018 года профессор Йельского университета Р. Шиллер (нобелевский лауреат по экономике 2013-го года) объявил о скором «тотальном коллапсе» биткоина ввиду падения интереса к нему [10]. А, как известно, именно спрос на эту необеспеченную денежную единицу и поддерживает ее курс и курсы иных криптовалют. То есть предполагаемая новая основа мировой валютной системы стабильности не принесет.

Представляется, что именно необходимость использования чужих национальных кредитных денег при осуществлении международных расчетов становится одним из главных факторов уязвимости всей мировой

валютно-финансовой системы и даже мировой экономики. Причем в отличие от их предшественников, золотых денег, современный мировой эталон представляет из себя совокупность резервных валют. Их курсы уже не базируются на объективной, единой и стабильной основе — производительности труда в добыче драгметаллов. На них прежде всего воздействуют субъективные факторы (политика соответствующего правительства) индивидуальная, национальная производительность труда. Поэтому курс данных валют нестабилен, что способствует перенесению кризисных явлений на другие страны. Более того, нестабильность курсов современных мировых денег оказывает деструктивное воздействие на глобальную экономику, разгоняя как инфляционные (иена, юань), так и дефляционные (евро) тенденции, порождающие безудержную спекуляцию [8].

И это несмотря на то, что современная международная валютно-финансовая система, сложившаяся в период после второй мировой войны, во многом принципиально отличается от предшествующей и должна в большей мере соответствовать требованиям времени. Курсы современных валют постоянно колеблются так же, как и ранее, в соответствии со спросом, но, в принципе, курс стал многофакторным явлением. Как у всех кредитных денег, он зависит от доверия к мощи экономики и политической стабильности страны-эмитента. Учитываются также состояние задолженности, бюджета и платежного баланса, темп инфляции, уровень учетной ставки, характер сети транснациональных банков страны и т.п. Таким образом, современный курс связан с комплексом факторов, вытекающих из состояния национальной экономики и политики конкретного государства. Это привело к тому, что роль мировых денег стали играть не валюты, эмитенты которых обладают достаточным золотым запасом (Саудовская Аравия), а деньги экономически мощных держав, прежде всего, США. Менее значимые для мировой экономики страны вынуждены пользоваться на мировом, а иногда и на внутреннем рынках деньгами своих более удачливых коллег.

Такова была ситуация практически до 2009 года года появления биткоинов, вслед за которыми интенсивно стали разрабатываться и предлагаться другие криптовалюты, в отличие от американского доллара вненациональные, не опирающиеся на финансовую или военную мощь какой-либо страны, не подкрепленные ее золотым запасом, не использующие в качестве показателя собственной надежности состояние платежного баланса, государственного бюджета или внешней задолженности страны, а фактически опирающиеся лишь на потребительский спрос, вполне возможно, создаваемый либо подогреваемый искусственно, но способный потеснить даже ведущие валюты мира, тем самым оказав свое влияние на расстановку сил в современном мире валют и даже на эталонные основы мировой валютнофинансовой системы, в особенности, если наряду с уже довольно широко используемыми на международном рынке и в трансграничной торговле частными криптовалютами будут эмитированы, законодательно признаны и используемы государственные криптовалюты, ибо

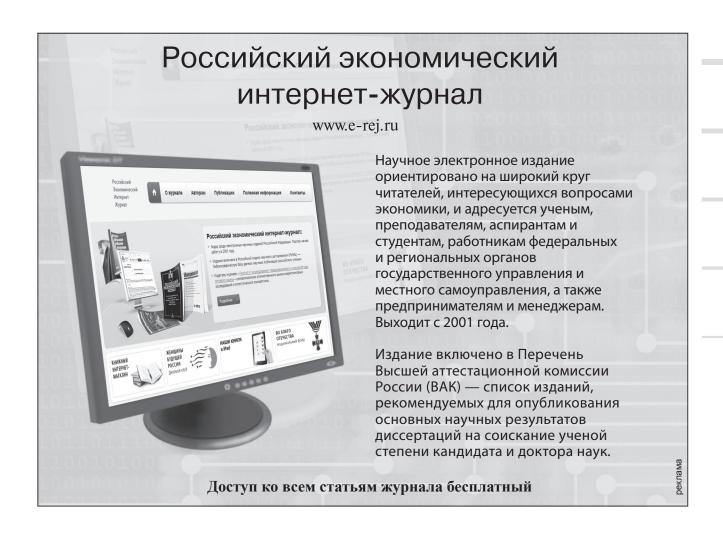


государство способно придать криптовалютам совершенно иной статус, а при принятии соответствующего решения международным сообществом — перевести мировую валютно-финансовую систему на основу криптовалютного (либо блокчейнового) эталона.

Библиографический список:

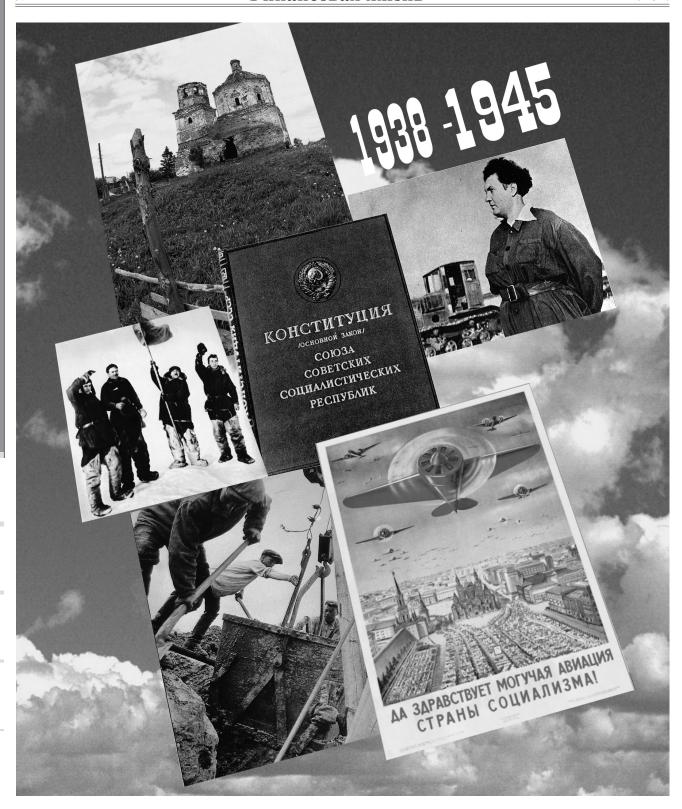
- 1. Международные валютные отношения / под общ. ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. — М.: Кнорус, 2018. — 540 с.
- 2. Мировые финансы / под ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. М.: Кнорус, 2017. 424 с.
- 3. Портной М.А. Деньги в национальном и мировом хозяйстве. М.: Магистр, 2017. 496 с.
- 4. Хмыз О.В. Базовая инфляция и ее измерение (зарубежный опыт) // Экономист. 2007. № 7. С. 65–77.
- 5. Хмыз О.В. Проблемы реформирования мировой валютнофинансовой архитектуры // Экономика. Налоги. Право. 2016. N 2. C. 30–35.

- 6. Хмыз О.В. Риски Брекзита // Проблемы анализа риска. 2016. Т. 13. № 6. С. 70–76.
- 7. Шмелев В.В. Денежное регулирование в условиях глобализации // Валюта: регулирование и контроль. 2012. № 12. С. 163–167.
- 8. Шмелев В.В. К вопросу о глобализации мировых валютных и финансовых рынков // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2008. № 7. С. 37—43.
- 9. Шмелев В.В. Обеспечение денег и инфляция (кейс криптовалют) // Банковское дело. 2017. № 9. С. 19–23.
- 10. Kharpal A. Bitcoin Could Be Here for 100 Years But It's More Likely to 'Totally Collapse,' Nobel laureate says // CNBC. 2018. Jan., 19 [Электронный ресурс], https://www.cnbc.com/2018/01/19/bitcoin-likely-to-totally-collapse-nobel-laureate-robert-shiller-says.html.
- 11. Turula T. Apple Cofounder Steve Wozniak: I've Sold All My Bitcoin//Business Insider Nordic. 2018. Jan., 31 [Электронный ресурс], http://www.businessinsider.com/bitcoin-steve-wozniak-stockholm-apple-seth-godin-nordic-business-forum-2018-1.









Накануне 100-летия. Газете «Экономика и жизнь» 99 лет

(Продолжение. Начало в № 4 за 2017 год)

В 1930 г. газета «Экономическая жизнь» реорганизуется в орган народных комиссариатов СССР внешней и внутренней торговли и путей сообщения. Еще через год издание становится официальной газетой Госплана — комитета, занимающегося составлением плана развития хозяйства страны и контролем его выполнения, и Народного комиссариата финансов. Заместитель председателя Госплана Георгий Ломов формулирует задачи новой «Экономической жизни»:



- 108 –

- научить социалистические кадры планировать всякую хозяйственную деятельность;
- научить людей правильно составлять строго выверенные и просчитанные планы;
- неустанно следить за неукоснительным выполнением принятых планов.

О контрольной функции газеты годом позже говорит и ее новый главный редактор: «В наши задачи входит контроль за обеспечением каждого рубля бюджетных доходов, контроль рублем за госценами, фондом зарплаты, договорами между хозорганами».

С 1937 по 1941 гг. издание выходит под названием «Финансовая газета». Она остается органом Наркомфина, Госбанка, ряда других банков и ЦК отраслевого профсоюза. Газета продолжает освещать финансово-кредитную политику государства, реорганизацию управления, подготовку трудовых кадров, успехи коллективизации и индустриализации, вопросы укрепления обороноспособности страны.

Развернувшиеся в СССР в конце 30-х годов массовые репрессии нанесли невосполнимый урон всему народу. Пострадали многие авторы, руководители и сотрудники редакции газеты. А те, кто остались, ушли на фронты Великой Отечественной войны или трудились в тылу. Многие из них отдали жизнь, защищая Родину. Полтора десятилетия, с 1941 по 1955 гг., газета не выпускалась, а ее бывшие сотрудники сражались на фронтах, а затем возрождали экономику страны. И лишь с наступлением периода, вошедшего в историю под названием «оттепель». газета возобновила свой выход. С февраля 1956 г. она стала издаваться как орган Госкомитета Совета Министров СССР по новой технике под названием «Промышленно-экономическая газета». Приказ о начале ее выпуска устанавливает тираж в 250 000 экземпляров. Главный редактор Василий Гончаров говорит об обязанности газеты «пропагандировать все прогрессивное, способствовать внедрению в производство важнейших достижений отечественной и зарубежной науки и передовой практики, смело разоблачать носителей косности и рутины».

С мая 1960 г. издание становится еженедельником, приобретает название «Экономическая газета» и выпускается как газета Центрального комитета КПСС тиражом до 500 000 экземпляров. В связи с возрастающим числом практических вопросов, поступающих в редакцию от читателей, в издании появляется «Справочный стол». За I квартал 1970 г. в его адрес приходит более 4000 писем. Ответы государственных органов на наиболее частые из них публикуются на страницах газеты,

индивидуальные ответы на остальные 3885 вопросов отправляются их авторам. Тираж отдельных выпусков газеты в 70-е — 80-е гг. достигает 1 миллиона экземпляров. Издание играет активную роль в создаваемой с начала 70-х г. в стране системе массового экономического образования. Для этого организован отдел экономического образования трудящихся, журналисты издания работают над типовыми учебными планами и программами, учебно-методическими материалами для различных отраслей экономики, освещают опыт организации экономической учебы на предприятиях и в регионах. В принятом в июне 1982 г. постановлении о дальнейшем улучшении экономического образования и воспитания трудящихся отмечена большая роль газеты как Центрального методического совета по экономическому образованию. Это важное направление работы редакции во многом содействует успешному проведению хозяйственных реформ в стране.

В 1990 г. газета получает свое нынешнее название: «Экономика и жизнь». После августовского путча 1991 г. редакторский коллектив издания проводит собрание, на котором принимает решение о перерегистрации, меняя учредителя с Центрального комитета КПСС на журналистский коллектив редакции. Новым главным редактором избирается *Юрий Якутин*. Однако все средства, вырученные ранее за подписку на газету, находятся на счете издательства ЦК КПСС «Правда», замороженном в результате путча, — у руководства издания нет денег на бумагу, типографскую подготовку и распространение выпусков. Редакция публикует призыв к подписчикам: «В трудный час обращаемся за поддержкой к тем, кто хотел бы, чтобы газета бесперебойно выходила и впредь».

Первым откликнувшимся становится бухгалтер, принесший в редакцию часть своей пенсии: «Газета помогала мне работать, а теперь я хочу помочь ей». Вскоре счет отозвавшихся на обращение идет уже на сотни, в их число входят предприятия и банки.

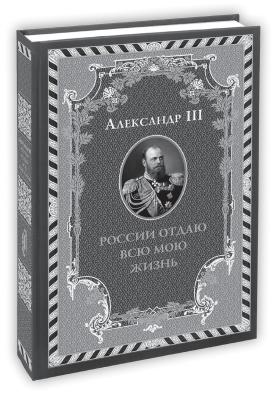
Полученных в помощь средств хватает на беспрерывный выпуск издания, и учрежденный для этого «Фонд поддержки» преобразуется в благотворительный фонд «Экономист», который начинает заниматься оформлением бесплатной подписки для отдельных читателей, обеспечением газетой и экономической литературой студентов, поддержкой экономистов-ветеранов и одаренных детей.

Продолжение читайте в следующем номере журнала.

Материал подготовил Дерипаско Д.Г.







Александр III. России отдаю всю мою жизнь

Спаситель России, былинный богатырь или неудавшийся политик... Личность Александра III как императора и по сей день вызывает у людей множество споров, противоречивых взглядов и мнений. Одни считают, что «по его деяниям должны учиться государи Европы, как управлять своими народами», другие, что именно из-за его неспешности, простоты и неопытности нашу страну впоследствии постигла революция, разброд и упадок.

Дать справедливую оценку этому неординарному государственному деятелю позволит книга «Александр III. России отдаю всю мою жизнь» серии «Русская классическая библиотека. Экономика и духовность» Издательского дома «Экономическая газета». В ней собраны воспоминания современников императора, многие из которых взяты из архивных источников и публикуются впервые.

Берег деньги, добытые русским народом

Будучи два года министром финансов при Императоре Александре III, я должен сказать, что именно благодаря Императору Вышнеградскому, а затем, в конце концов, и мне удалось привести финансы в порядок, ибо, конечно, ни я, ни Вышнеградский не могли бы удержать всех порывов к бросанию зря направо и налево денег, добытых кровью и потом русского народа, если бы не могучее слово Императора Александра III, который сдерживал все натиски на государственную казну.

Можно сказать, что Император Александр III был идеальным государственным казначеем и в этом отношении облегчал задачу министра финансов.

C. Bumme

Добился профицита бюджета

При вступлении на престол Императора Александра III финансы были в самом расстроенном виде. Дефициты сделались постоянным, ежегодным явлением, и кредит русского государства падал все более и более.

Руководя действиями своих министров, Монарх желал развития деятельности Государственного контроля, получившего в его царствование важное значение. При докладах Государственного контролера от 25 мая и 16 июня 1881 года Государь Император изволил выразить, что Государственный контроль, преобразованный по предначертаниям его родителя, принес несомненную пользу, водворив более правильности и порядка в оборотах казенного хозяйства; но тем не менее от преследования контрольных учреждений ускользает еще немало злоупотреблений, приносящих чувствительный ущерб государству. Император выразил желание, чтобы

Государственный контроль имел возможность блюсти, в обширном смысле слова, интересы казны и целость государственного достояния и с сей целью преследовать, а по возможности и предупреждать всякие клонящиеся к казенному ущербу действия, в особенности же обнаруживать и преследовать корыстные поползновения на казенную собственность, хотя бы они прикрывались внешней формой законности. Действию контроля подвергались не только государственные доходы и расходы, но и операции городских банков, акционерных обществ, банкирских контор, страховых обществ. Хищения не прекратились совершенно, но сделались весьма редкими.

Неусыпная энергия Императора Александра III, всегда вникавшего во все хозяйственные расходы, увенчалась наилучшими результатами по всем отраслям финансово-экономической деятельности. Сначала было восстановлено равновесие бюджета, а затем с 1888 года началось ежегодное превышение доходов над расходами. Полученные сбережения употреблялись на экономические предприятия, способствующие подъему хозяйственной деятельности, на развитие железнодорожной сети, устройство портов. Все это повело к развитию промышленности, упорядочило внутренний и внешний обмен товаров и дало новые источники государственных доходов.

К. Корольков

Обеспечил народу возможность развить свою производительность

Внимание Императора Александра III было обращено в первую очередь на устройство государственных



денежных назначений.

финансов. Первой мерой в этом отношении, имевшей огромное значение, было прекращение сверхсметных

Подобные назначения практиковались в прежнее время в широких размерах и происходили непрерывно в течение всего года (производились эти ассигнования в большинстве случаев без указания источников их покрытия). Прекращение этих сверхсметных назначений сразу внесло в наши финансы систематичность и тем повысило к ним доверие как внутреннее, так, в особенности, внешнее. Последующими мероприятиями дефицит по государственной росписи был сначала сведен на нет, а к концу царствования превращен в значительный избыток государственных доходов над расходами.

Этот блестящий результат был достигнут не усилением податного бремени, а, наоборот, сопровождался упразднением либо понижением наиболее тяжелых для народа налогов. Так, прежде всего, была упразднена подушная подать, дававшая до 60 миллионов рублей в год. Произведено понижение выкупных платежей за поступившие крестьянам после освобождения надельные земли, составившее в общем около 12 миллионов рублей.

И все эти податные льготы были сделаны еще при наличии дефицита в государственной росписи. Государь, очевидно, полагал, что лучшим средством для исправления государственных финансов является не усиление налогов, а облегчение народу возможности развить свою производительность. Он полагал, что окрепшее

народное благосостояние разовьет народные потребности, повысит потребление продуктов, обложенных в пользу государственного казначейства, и тем увеличит средства государственной казны. Последующее в полной мере оправдало решительные Царские начинания в этой области.

В. Гурко

Доставлял средства к жизни низшим классам

Однажды в присутствии Александра Александровича зашел разговор о том, какое прилагательное к его имени в будущем создаст ему история. Предлагали различные прилагательные и, между прочим, «Справедливый».

— Нет, я буду Императором крестьян. Некоторые из близких мне людей так называли меня в шутку и этим возбудили во мне особенно сочувствие к мужику. Я пробовал также доставлять средства к жизни низшим классам и нахожу, что это лучший способ двигать жизненную машину. Как только народ приходит к сознанию, что он обеспечен от голодной смерти, он благословляет Бога и любит своего Монарха, представляющего Бога на земле. Я искренне желаю заслужить имя Царя крестьян.

П. Ковалевский

Материал подготовил Лобанов Д.К.







XXI Российский конкурс «Менеджер года – 2017»



Объявлен старт XXI Российского конкурса «Менеджер года», который проводится Международной Академией менеджмента (МАМ), Международным Союзом экономистов (МСЭ) и Вольным экономическим обществом России (ВЭО России) при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации.

Для участия в конкурсе приглашаются руководители высшего звена предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности: промышленности, строительства, транспорта, агропромышленного комплекса, финансовой сферы, науки и образования, здравоохранения, культуры, СМИ и издательской деятельности, общественной и социальной сферы, торговли, сферы обслуживания и других отраслей народного хозяйства.

Цели и задачи конкурса:

- повышение эффективности управления предприятиями и организациями и распространение лучших практик ведения бизнеса, направленных на повышение конкурентоспособности российской экономики;
- выявление элиты российского управленческого корпуса, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление экономики страны;
- распространение передового опыта эффективного руководства;
- стимулирование повышения профессионализма менеджеров;
- содействие развитию системы подготовки управленческих кадров;
- формирование банка данных лучших менеджеров.

Оргкомитет конкурса возглавляют:

- председатель Сената (Совета старейшин) ВЭО России, почетный президент ВЭО России, почетный академик Международной Академии менеджмента, академик РАЕН, д.э.н., профессор Г.Х. Попов;
- президент, академик Международной Академии менеджмента, вице-президент ВЭО России, председатель Совета директоров группы компаний «Автотор», академик РАЕН, д.э.н., профессор В.И. Щербаков.

Председатель Жюри – советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, вице-президент, академик Международной Академии менеджмента, академик РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор **С.Ю. Глазьев**.

В состав жюри входят видные ученые, представители федеральных и региональных органов государственной власти, общественных объединений, бизнес-сообщества

Проект «Менеджер года» реализуется с 1997 года и стал важным событием в деловой и общественной жизни страны. Его проведение способствует повышению

роли менеджеров в развитии экономики страны, общественному признанию достижений предпринимателей и представителей управленческого корпуса, повышению их деловой репутации и степени доверия со стороны партнеров.

Ежегодно в Российском конкурсе «Менеджер года» принимают участие управленцы и менеджеры из большинства регионов Российской Федерации.

В рамках Проекта «Менеджер года» проводятся конкурсы: «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении», «Менеджер года в банковской сфере», «Лучший менеджер структурного подразделения».

Победители Российского конкурса «Менеджер года» определяются в следующих номинациях:

- энергетика и промышленность;
- агропромышленный комплекс;
- строительство и производство строительных материалов;
- транспорт и перевозки;
- связь и телекоммуникации;
- средства массовой информации;
- информационные технологии;
- издательская деятельность;
- финансово-кредитная сфера;
- консалтинг, оценка и аудит;
- наука и образование;
- социальная сфера;
- культура;
- здравоохранение;
- физическая культура и спорт;
- туризм, гостиничный и ресторанный бизнес;
- выставки, галереи, музеи;
- сфера обслуживания и услуг;
- торговля и потребительская кооперация;
- управление объектами недвижимости;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- общественные институты.

Специальные номинации конкурса:

- стабильные результаты работы и эффективное управление предприятием;
- команда года;
- международное сотрудничество.

Конкурсы проводятся в два этапа – на региональном и общероссийском уровне.

Высшей наградой конкурса «Менеджер года» является бронзовая статуэтка основательницы Вольного экономического общества России Екатерины Великой.

Подробная информация на сайтах: www.iam.org.ru; www.veorus.ru.



Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации

1–2 марта в Финансовом университете состоялась V Международная научно-практическая конференция «Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации», посвященная 100-летнему юбилею Финансового университета. Инициатором и организатором этого мероприятия выступил Департамент экономической теории университета.

Главной проблемой, вынесенной на обсуждение, выступило предположение, что без научно-практического решения вопроса о новых источниках развития — источниках индустриальных, стабильных, фундаментальных и долгосрочных — немыслимо практическое решение ни одной из социально-экономических задач нашей страны.

Конференция прошла при практическом участии и научном содействии Международной политэкономической ассоциации, МГУ имени М.В. Ломоносова (Лаборатории философии хозяйства Экономического факультета), Санкт-Петербургского государственного университета, Абхазского государственного университета, Белорусского государственного университета и Белорусского государственного экономического университета, Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, Института экономических стратегий Отделения общественных наук РАН, Всероссийского центра уровня жизни, Волгоградского государственного технического университета, Дагестанского государственного университета, Ивановского государственного университета, Казанского (Приволжского) федерального университета, Кубанского государственного университета, Ставропольского государственного аграрного университета, Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина, Тверского государственного университета, Южного федерального университета, Института научных коммуникаций, НИИ Экономики ЮФО, Университета «Дубна» и Краснодарского регионального общественного благотворительного фонда «Научно-образовательные инициативы Кубани».

Работа конференции началась с пленарного заседания 1 марта. С приветственным словом к участникам обратилась Президент Финансового университета, д. э. н., профессор Алла Георгиевна Грязнова. Она рассказала о возрождении традиции проведения международных конференций, перешедшей от кафедры «Политической экономии» бывшего Московского финансового института к Департаменту экономической теории Финансового университета. Алла Георгиевна отметила важность, актуальность и своевременность данной, уже пятой по счету, конференции.

На пленарном заседании были представлены доклады ведущих отечественных и зарубежных экономистов, философов, социологов, представителей естественных наук, политических деятелей, раскрывающие с разных сторон противоречия российской



социально-экономической системы и возможные перспективы перехода ее развития на траекторию устойчивого роста в соответствии с приоритетными национальными экономическими интересами. С сообщениями выступили:

Сорокин Дмитрий Евгеньевич — д. э. н., профессор, член-корреспондент РАН, научный руководитель Финансового университета, руководитель Департамента экономической теории;

Болдырев Юрий Юрьевич — к. э. н., организатор публичных переговоров по единой социально-экономической платформе;

Бунич Андрей Павлович — к. э. н., президент Союза предпринимателей и арендаторов России;

Пономарева Елена Георгиевна — д. п. н., профессор, президент Международного института развития научного сотрудничества, профессор МГИМО;

Бузгалин Александр Владимирович — д. э. н., профессор, профессор кафедры политической экономии Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, главный редактор журнала «Альтернативы»;

Бобков Вячеслав Николаевич — д. э. н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, заведующий лабораторией проблем уровня и качества жизни Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, ведущий научный сотрудник РЭУ им. Г.В. Плеханова, генеральный директор ОАО «Всероссийский центр уровня жизни»;

Нигматулин Роберт Искандерович — д. ф-м. н., профессор, академик РАН, член президиума РАН, научный руководитель Института океанологии им П.П. Ширшова РАН;







Хубиев Кайсын Азретович — д. э. н., профессор, профессор кафедры политической экономии Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова;

Соколов Павел Леонидович — д. м. н., ведущий научный сотрудник ГБУ ЗДМ «Научно-практический центр специализированной медицинской помощи детям имени В.Ф. Войно-Ясенецкого» Департамента здравоохранения города Москвы, консультант по вопросам поддержки медицинского бизнеса на развивающихся рынках Европейского банка реконструкции и развития;

Кузнецов Алексей Владимирович — д. э. н., с. н. с., профессор Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Нигматулин Булат Искандерович — д. т. н., профессор, генеральный директор ООО «ТД "Медкнигасервис"»;

Жак Ладислав — к. э. н., директор Института развития Карловых Вар, член международной организации INSOL Europe;

Силласте Галина Георгиевна — д. филос. н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, руководитель научной школы «Гендерная и экономическая социология» Финансового университета, член Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации РФ;

Четверикова Ольга Николаевна — к. и. н., доцент, доцент МГИМО МИД России;

Субетто Александр Иванович — д. э. н., д. ф. н., к. т. н., проф., Заслуженный деятель науки РФ, советник ректора Смольного института РАО, профессор Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, профессор Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого;









М.В. Ломоносова;

Твердислов Всеволод Александрович — д. ф.- д. э. н., профессора, заведующего Лабораторией фим. н., профессор, зав. кафедрой биофизики МГУ им.

Кашицын Виктор Валентинович — к. э. н., профессор, начальник кафедры ЭТМЭ ГМУ им. Ф.Ф. Ушакова;

Сорокожердьев Василий Васильевич — к. э. н., доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга краснодарского филиала Финансового университета, президент КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани».

Обсуждение проблем, обозначенных на пленарном заседании, продолжилось на второй день конференции в рамках 5 круглых столов и 10 секций. Незаурядность и определенную экспрессию заключительному (итоговому) пленарному заседанию придал доклад

лософии хозяйства Экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова Юрия Михайловича Осипова о смыслах всемирной гибридной революции.

Информационную поддержку мероприятию оказывали: Издательский дом «Экономическая газета», издательство «КНОРУС», журналы «Альтернативы», «Вопросы политической экономии», «Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление», «Известия ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики: теория, практика, перспектива», «Теоретическая экономика», «Экономика. Бизнес. Банки», а также 1-й Российский портал электронных конференций и издательство LSP (Лондон).









ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА (ОАО «ИТКОР»)

www.itkor.ru

Журнал «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция» —

теоретическое и научно-практическое аналитическое издание, публикующее результаты научных исследований по широкому кругу проблем отечественной экономики, связанных с логистикой, рыночной конъюнктурой, финансами и информационным обеспечением управления в рыночных условиях.



Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

www.risk-online.ru

Подписка:

- В редакции: (499) 152-86-94, sales@itkor.ru
- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.ru
- В любом отделении почтовой связи:
 - по каталогу «Пресса России»,
 - по каталогу Агентства «Роспечать» «Газеты. Журналы»



