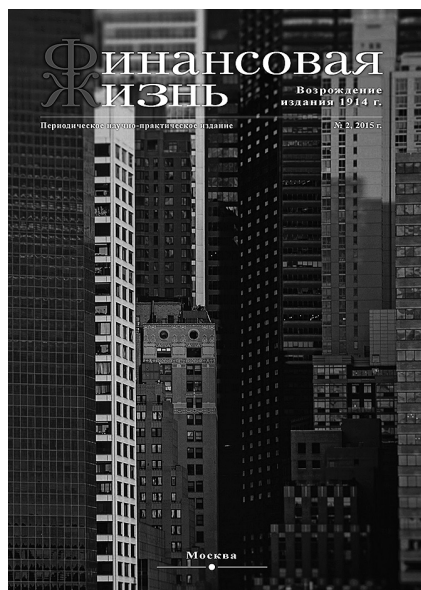


Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 2, 2015 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» — это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей. Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Содержание 2-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2015 г.

Письмо редактора

Требования к статьям

ЭКОНОМИКА

стр. 6–21

Оценка влияния государственной задолженности стран Европейского союза на развитие их экономики с использованием математического аппарата

*А. Дмитриева,
Ю. Калинина*

В статье рассматривается проблема нарастания государственного долга стран Европейского союза, производится оценка степени влияния государственной задолженности на величину отдельных макроэкономических показателей развития стран. Предложена авторская модель прогнозирования объема инвестиций в научные исследования и разработки.

Масштаб мировой теневой экономики

*Е. Кондратьева,
Е. Фомичева*

Теневая экономика – одно из наиболее трудных для исследования понятий, так как представляет собой феномен, который невозможно точно измерить в связи с тем, что практически вся информация, которую удастся получить, является конфиденциальной и вызывает повышенный интерес научной общественности.

Данная статья посвящена анализу масштабов теневой экономики стран Европы, Балтии и России в динамике, изучению причин ее развития, общей характеристике сфер экономической деятельности на предмет теневой составляющей, а также представлено исследование воздействия теневых финансов на социально-экономическое развитие стран.

Позиция России в санкционном споре: исторический аспект

Е. Мельцас

В статье рассмотрен исторический аспект санкционного спора между Россией и другими странами.

БАНКИ

стр. 22–47

Исламский банкинг: особенности кредитования инвестиционных проектов

Т. Кузнецова

В статье исследуется проблема развития долгосрочного кредитования проектов в арабских странах, раскрываются особенности и принципы исламского банкинга, рассматриваются исламские технологии в сфере проектного финансирования на примере договоров мударобы

и мушараки, называются преимущества, которые может получить Россия от развития исламских банковских продуктов.

Влияние банковской системы на экономику на основе инвестиционной деятельности

У. Мадрахимов

Для развития экономики государство использует в соответствующем порядке фискальную и монетарную политику. Эффективность этих политик, в свою очередь, определяется стабильным уровнем экономического роста. Именно их влияние соответствующим образом должно увеличивать количество и повышать качество факторов роста, в чем главным считается инвестиционный фактор экономического роста. Высокую роль в росте объема инвестиций занимает банковская система. Банковская система как непосредственно, так и косвенно влияет на инвестиционную деятельность. Одним из источников инвестиций являются кредиты банков, это и есть система средств монетарной политики, а также и объект инфраструктуры.

В данной статье исследовано влияние инвестиционных факторов на экономический рост, при этом особое внимание уделено источникам и повышению их эффективности, проанализирована доля коммерческих банков и ее влияние на эффективность капитальных вложений по сравнению с другими источниками, а также влияние процентных ставок на инвестиции и их уровень в ВВП.

Учитывая высокую эффективность капитальных вложений на основе кредитов коммерческих банков, даны рекомендации и предложения по увеличению их доли.

Стратегия развития национальной системы платежных карт

Ю. Николаева

В статье рассматривается Стратегия развития НСПК с учетом сложившейся ситуации в международных и российских платежных системах. Определены ключевые цели и задачи Стратегии развития, выявлены наиболее рациональные возможности и принципы их осуществления. Проиллюстрированы особенности развития национальных платежных систем России и других государств международного сообщества. Выделены ключевые этапы и наиболее ожидаемые результаты от реализации Стратегии.

Мировое банковское обозрение

Денежно-кредитная политика государства и банки: международный и российский опыт

К. Тетерятников

Статья посвящена актуальным вопросам влияния денежно-кредитной политики государства на деятельность системно значимых банков. Автор рассматривает суть понятий «экономическая политика» и «денежно-кредитная политика», а также различные модели участия центральных банков ведущих индустриально развитых стран мира и России в разработке и реализации денежно-кредитной политики, включая модель агента экономического развития. Проанализированы некоторые проблемы, связанные с таргетированием инфляции, стимулированием

экономики посредством политики денежного смягчения и развития рынка альтернативного кредитования, созданием условий для повышения эффективности банковского кредитования реального сектора экономики. Даны соответствующие практические рекомендации.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

стр. 48–70

Роль распределения в обеспечении финансовой устойчивости компаний

С. Большаков

В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи стадий воспроизводственного процесса, роли и места процессов распределения и перераспределения вновь создаваемой стоимости в обеспечении финансовой устойчивости компаний. Сделана попытка сформулировать и обосновать предложения по корректировке отдельных механизмов и инструментов распределительных процессов применительно к задаче повышения финансовой устойчивости компаний.

Факторы финансовой устойчивости компании: особенности телекоммуникационной сферы

*М. Шальнева,
Е. Чехлань*

Финансовая устойчивость — одно из важнейших условий успешного развития любой коммерческой организации и показатель эффективного управления ее финансами. Однако для каждого вида экономической деятельности существуют свои особенности обеспечения финансовой устойчивости, связанные со спецификой факторов, влияющих на нее. В статье акцентируется внимание на факторах финансовой устойчивости телекоммуникационных компаний, а именно проанализирована динамика показателей финансового состояния ОАО «МТС», одного из крупнейших представителей отрасли, выявлена специфика состава и структуры активов и источников финансирования, названы возможные причины текущего уровня финансовой устойчивости и определены перспективы дальнейшего обеспечения роста финансовой устойчивости компании.

Налогообложение нефтегазодобычи в России: биржевое ценообразование

*В. Горлов,
В. Панчева*

Использование внутрироссийских биржевых цен на нефть и газ при определении налоговой ставки на добычу полезных ископаемых будет способствовать развитию биржевой торговли углеводородными ресурсами в Российской Федерации, что может дать мультипликативный эффект, решив глобальную задачу отрасли — увеличение конкуренции на нефтяном и газовом рынках, а также позволит уйти от зависимости к мировым ценам на нефть и курсу доллара США.

Анализ инструментария оценки финансовой устойчивости компаний

*К. Мингалиев,
В. Сеницына*

В статье рассмотрены наиболее распространенные методики оценки финансовой устойчивости российских компаний —

методика, предложенная Министерством регионального развития Российской Федерации, и методика, предложенная А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым. Научная значимость статьи заключается в обосновании выбора конкретной цели осуществления анализа финансового состояния организации и в соответствии с этой целью — выбора соответствующей методики оценки финансовой устойчивости компании.

ОБРАЗОВАНИЕ

стр. 71–72

Формирование самоопределения школьника в выборе будущей профессии

И. Фирсова

КАФЕДРА

стр. 73–74

Научно-педагогическая школа кафедры
управленческого и финансового учета
и отчетности Санкт-Петербургского
государственного экономического университета

ЦИТАТЫ

стр. 75–76

Великая Отечественная: вопросы геополитики,
экономики и духовности

ИСТОРИЯ

стр. 77–83

Теория свободной торговли

СОБЫТИЯ

стр. 84–88

Международный научный студенческий
конгресс «Гражданское общество России:
становление и пути развития»

Итоги Российского конкурса
«Менеджер года — 2014»

Уважаемые читатели!



Современная экономическая ситуация требует разработки мер по повышению стабильности российской экономики в целом и финансовой устойчивости организаций в частности. Финансовая глобализация, которая развивается активными темпами, привела к тому, что экономики стран стали взаимозависимыми, между ними

возросла конкуренция за иностранных инвесторов. Если экономика страны находится в кризисе, то становится трудно держать под контролем финансовую ситуацию. Аналогичная ситуация наблюдается и на уровне организаций. Если у компании происходит нарушение привычных финансово-хозяйственных связей, то требуется пристальное внимание к ее финансовому состоянию, анализ финансовых рисков и разработка работающей системы риск-менеджмента.

Все это требует от менеджмента новых управленческих стратегий, отвечающих реалиями сложившейся ситуации. Поэтому очень важно освоить и применять на практике высокоэффективные финансовые инструменты и способы работы. Кроме того, необходимо верно оценивать актуальное финансовое положение дел в организации и прогнозировать его развитие. Диверсификация и хеджирование — важные составляющие существования бизнеса. В новом номере журнала нашими авторами рассмотрены различные пути повышения финансовой стабильности бизнеса, разработаны методы и способы, учитывающие отраслевую специфику, которые, несомненно, будут полезны для применения на практике.

Таким образом, наш журнал стремится передать интеллектуальный потенциал наших авторов для решения актуальных задач, стоящих как перед национальной экономикой, так и перед руководителями организаций. А внедрение рекомендаций в практику будет способствовать повышению финансовой стабильности и устойчивости государства и бизнеса.

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

Требования к статьям

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

1.1. Квитанция о подписке на журнал «Финансовая жизнь» на текущее или следующее полугодие (без подтверждения оформленной подписки материалы к рассмотрению не принимаются).

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7–10 страниц (примерно 12 000–

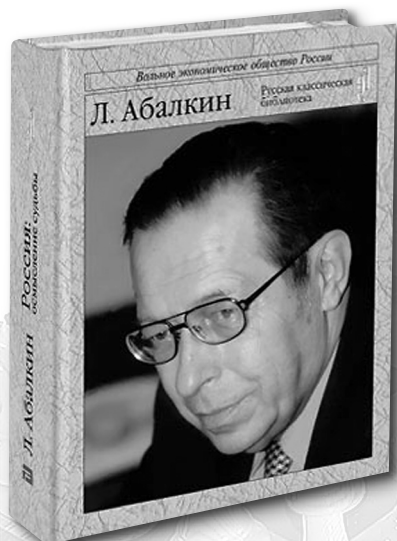
15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

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

1.3. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание,

должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

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



Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

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

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

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

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

РЕКЛАМА

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

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

- названием (полностью набрано заглавными буквами);

- УДК;

- инициалами и фамилией автора (авторов);

- местом работы автора (авторов);

- рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/ страны, почтовый индекс);

- краткой аннотацией содержания рукописи (3–4 строчки, не должны повторять название);

- списком ключевых слов (5–10).

Все — на русском языке.

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

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

- название статьи;

- инициалы и фамилия автора;

- место работы автора;

- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);

- перевод русской аннотации;

- перевод ключевых слов.

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

3. Прочие положения.

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

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

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

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Оценка влияния государственной задолженности стран Европейского союза на развитие их экономики с использованием математического аппарата

А. Дмитриева,

к. э. н., старший преподаватель,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Ю. Калинина,

студентка 4-го курса факультета международных экономических отношений,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматривается проблема нарастания государственного долга стран Европейского союза, производится оценка степени влияния государственной задолженности на величину отдельных макроэкономических показателей развития стран. Предложена авторская модель прогнозирования объема инвестиций в научные исследования и разработки.

Ключевые слова: долг государственного сектора стран Европейского союза, социально-экономическое развитие, математическое моделирование.

Evaluation of the influence of European Union public debt on their economies with the application of mathematical apparatus

A. Dmitrieva,

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,

Financial University under the Government of the Russian Federation,

J. Kalinina,

Fourth-year student of the faculty "International Economic Relations"

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article deals with the public debt accumulation problem in European Union, the degree of influence of public debt on certain macroeconomic indicators of countries is assessed. The author's model of forecasting of the volume of investment into scientific researches and development is offered.

Keywords: European Union public debt, socio-economic development, mathematical modeling.

Со времен мирового финансового кризиса 2008 года волнение по поводу высокой задолженности европейских стран в основном сконцентрировано на государственном секторе стран еврозоны, где государственный долговой кризис продолжается до сих пор. Европейскому союзу как единому функционирующему организму до сих пор не удается проводить эффективную политику по управлению государственной задолженностью, поскольку по состоянию на конец 2013 года 16 стран Евросоюза не удовлетворяли одному из главных маастрихтских критериев — предельно допустимому уровню государственной задолженности по отношению к ВВП¹.

Согласно указанному критерию конвергенции государственный долг не должен превышать 60% ВВП².

Тенденция к повышению государственной задолженности стран ЕС представлена на рисунке 1. Очевидно, что к 2013 году ни одной стране не удалось понизить уровень долга по сравнению с уровнем 2007 года. Вместе с тем темпы роста государственной задолженности внутри Евросоюза изменялись неравномерно и части стран Евросоюза удалось сохранить стабильную экономическую ситуацию, не превысив пороговый уровень нормативного значения задолженности.

с 2011 по 2012 год у 21 страны Евросоюза сохранялась тенденция к повышению государственной задолженности, в то время как всего шести странам удалось снизить уровень государственного долга, среди которых были Греция, Венгрия, Латвия, Дания, Польша и Швеция³.

В последующий период с 2012 по 2013 год количество стран, справившихся с понижением государственного долга, не изменилось, хотя изменился их состав: уровень государственной задолженности понизился у Германии, Литвы, Австрии, Дании, Латвии и Венгрии. Это говорит о том, что не всем странам удается вести эффективную долгосрочную политику по оптимизации государственной задолженности. Принимая во внимание тот факт, что большинству стран — членов Евросоюза не удается справиться с высоким уровнем государственной задолженности, для экономик этих стран возникает угроза макроэкономической стабильности. Следует отметить, что отсутствие целостной государственной политики стран по привлечению и использованию финансовых ресурсов может привести к дальнейшему росту общей государственной задолженности стран ЕС.

Высокий уровень государственной задолженности стран представляет собой возможную угрозу не только для эконо-

Тенденция изменения уровня долга государственного сектора

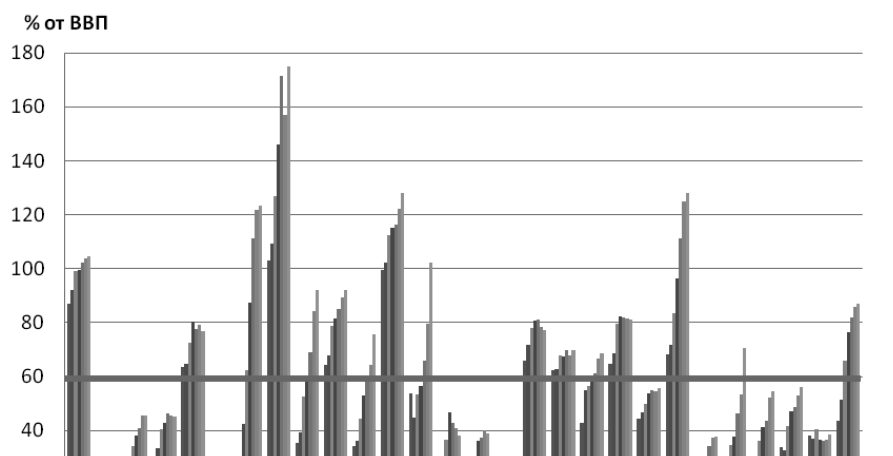


Рис. 1. Тенденция изменения уровня долга государственного сектора

Источник: статистические данные сайта Eurostat URL: <http://ec.europa.eu>

Среди 16 стран, не удовлетворяющих маастрихтскому критерию, особо выделяются Греция, чей уровень задолженности в 2013 году достиг 175% ВВП, Италия с долгом в 128% ВВП, а также Португалия (128% ВВП) и Ирландия (124%). Минимальный уровень государственной задолженности в 2013 году был отмечен у Эстонии и составил 10% от ВВП. Наибольший прирост уровня задолженности в 2013 году наблюдался у Словении (прирост составил 32% по сравнению с 2012 годом), Кипра (29%) и Хорватии (18%). В то время как у шести стран было отмечено снижение темпов задолженности от 1 до 7%.

Рассматривая динамику изменения задолженности за последние несколько лет, стоит отметить, что в период

мики Евросоюза, но и для дальнейшего мирового финансового восстановления и развития экономики. Способность обслуживания государственного долга — один из ключевых факторов макроэкономической стабильности в странах. От того, насколько удачно удастся решить долговую проблему, зависит бюджетная дееспособность государства-заемщика, состояние его валютных резервов, а следовательно, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка.

Проблема, связанная с постоянным возрастанием государственной задолженности для многих стран является главной причиной бюджетного дефицита и обращения

¹ Статистические данные сайта Eurostat URL: <http://ec.europa.eu>

² Official Journal of the European Union, Volume 55, ISSN 1977-091X, 2012. — P. 279.

³ S. Eminescu Upward trend in the EU government debt level continued in 2012 Statistics in focus 20/2013 P. 1.

к различным источникам финансирования для его покрытия. Недостаточность продуманной экономической политики этих стран приводит к чрезмерно высокому уровню финансовых обязательств перед хозяйствующими субъектами своей страны, в первую очередь крупными финансовыми корпорациями. Высокий уровень задолженности стран влияет на различные аспекты экономического и социального развития стран, такие как поведение иностранных инвесторов, объем частных инвестиций в стране, способность государства реагировать на кризисные явления, объем расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), объем инвестирования в основной капитал, объем социального государственного обеспечения и, наконец, на темпы экономического роста⁴.

Чтобы оценить степень влияния государственной задолженности стран ЕС на развитие их экономики, необходимо прибегнуть к инструментальным методам анализа в экономике.

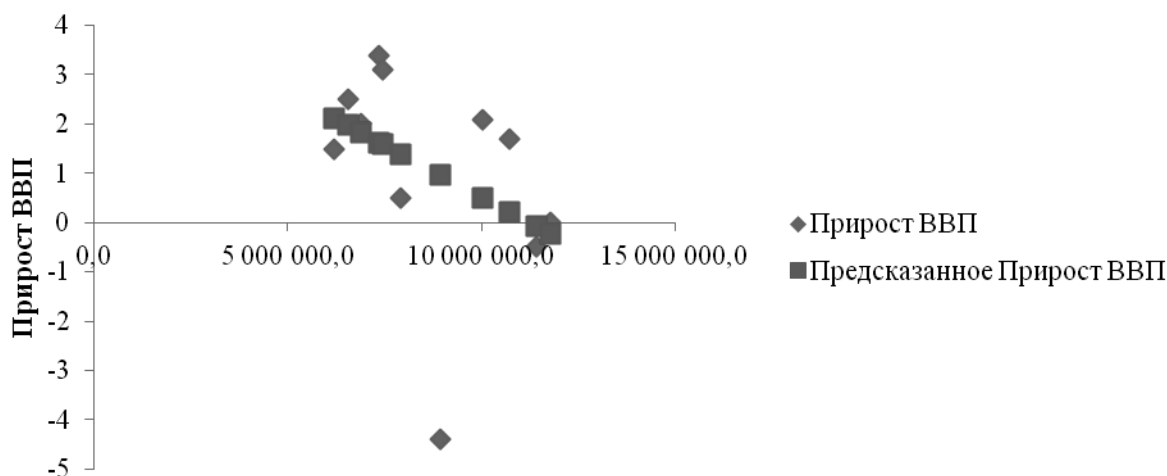


Рис. 2. График фактических и предсказанных значений прироста ВВП
Источник: статистические данные сайта EurostatURL: <http://ec.europa.eu>

Степень влияния государственного долга на отдельные макроэкономические показатели будем оценивать с помощью линейной регрессии. Построим три модели, в каждой из которых в качестве влияющей (экзогенной) переменной будет выступать значение государственного долга за определенный год. В качестве зависимой (эндогенной) переменной будут выступать основные показатели развития экономики: значения уровня безработицы, объема инвестиций в НИОКР и темпов прироста ВВП. В случае исследования влияния государственного долга на безработицу и объемы инвестиций будем использовать статистические данные с 1995 года, а в случае влияния на темпы роста ВВП — с 2008 года. Спецификация моделей в общем виде выглядит следующим образом:

$$Y_{unemployment} = \beta_0 + \beta_1 \times X_{debt}$$

$$Y_{research} = \beta_0 + \beta_1 \times X_{debt}$$

$$Y_{growthrate} = \beta_0 + \beta_1 \times X_{debt}$$

Оценку параметров будем производить с помощью пакета анализа Microsoft Excel. Оцененная модель влияния

государственного долга на темпы роста ВВП выглядит следующим образом:

$$Y_{growthrate} = 4,73 - 0,00000042 \times X_{debt}$$

Коэффициент детерминации модели (R^2), который рассматривают как универсальную меру зависимости эндогенной переменной от влияющих факторов, равен 15%. Это означает, что влияние госдолга на данный показатель слабо выражено либо зависимость носит нелинейный характер, что более вероятно, поскольку коэффициент корреляции между значениями госдолга и темпов прироста ВВП достаточно высок — -38%. Отрицательное значение коэффициента корреляции, равно как и знак коэффициента β_1 в модели указывает на обратно пропорциональную зависимость между исследуемыми величинами. Другими словами, чем выше уровень задолженности, тем ниже темпы роста ВВП. Одна-

ко на рисунке 2 видно сильное расхождение предсказанных и фактических значений, что означает, что с помощью данной модели по темпам роста задолженности однозначно и достоверно прогнозировать темпы роста ВВП нельзя.

Предсказать уровень роста ВВП с помощью данной модели представляется затруднительным, поскольку направление роста ВВП (положительное или отрицательное) зависит не от самого объема задолженности, а от того, куда направляются заемные средства. Если привлеченные средства направляются на модернизацию и развитие экономики, на НИОКР, на увеличение инвестиций в основной капитал, то при увеличении уровня задолженности темпы роста ВВП увеличиваются соответственно. Если же заемные средства не направляются на развитие экономики, а, к примеру, используются для погашения старого просроченного долга, страна проваливается в еще более глубокую долговую яму на фоне устаревания основных производственных фондов, отсутствия модернизационной политики и научной инновационной деятельности.

Оцененная модель влияния государственного долга на безработицу выглядит следующим образом:

$$Y_{unemployment} = 6,95 + 0,00000027 \times X_{debt}$$

⁴ Шальнева М.С., Калинина Ю.В. Внешний государственный долг России: тенденции, угрозы, оптимизация // Финансовая жизнь. 2015. № 1. — С. 6.

Коэффициент детерминации модели равен 24% — это означает, что влияние госдолга на безработицу выражено лучше, по сравнению с предыдущим показателем, однако такое значение R^2 не позволяет использовать модель для прогнозирования. На рисунке 3 видно, что расхождение предсказанных и фактических величин меньше, чем в первом случае.

На рисунке 4 видно практически точное совпадение предсказанных и фактических величин. Столь высокое качество последней модели можно объяснить тем, что в основном серьезные вложения в исследовательскую деятельность на протяжении всего рассматриваемого периода осуществляли страны, которые вступили в ЕС одними из первых, чьи эконо-

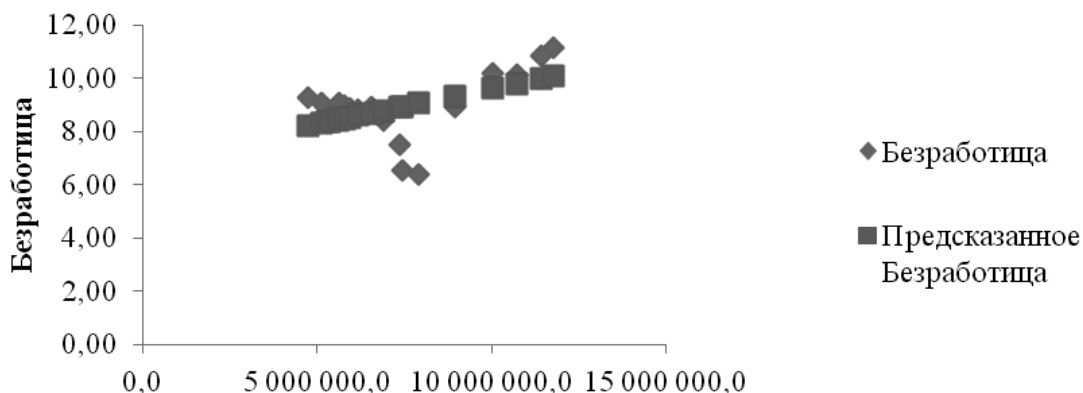


Рис. 3. График фактических и предсказанных значений безработицы
Источник: статистические данные сайта EurostatURL: <http://ec.europa.eu>

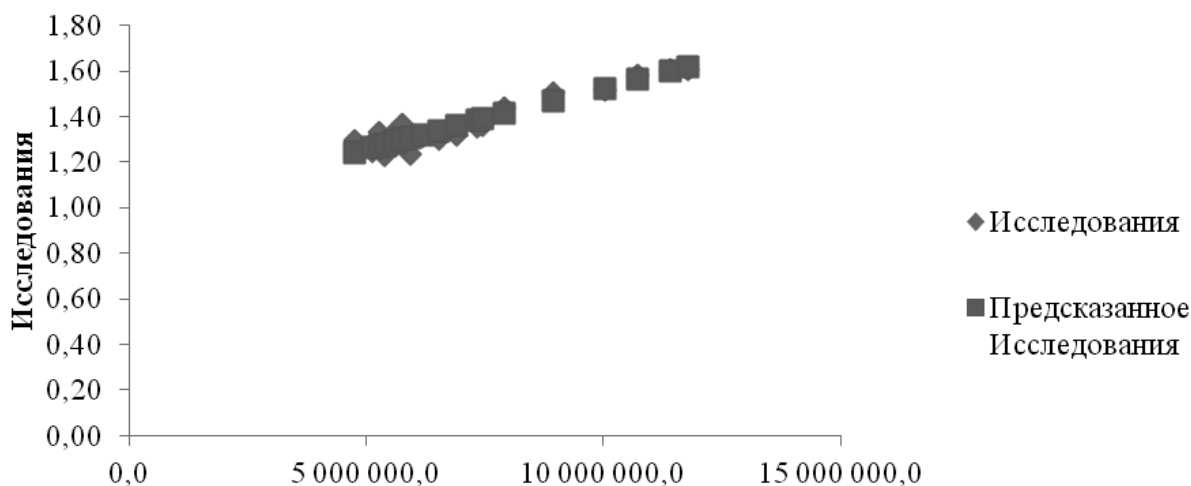


Рис. 4. График фактических и предсказанных значений объемов инвестиций в НИОКР
Источник: статистические данные сайта EurostatURL: <http://ec.europa.eu>

Положительное значение коэффициента β_1 означает, что чем выше уровень государственной задолженности, тем выше уровень безработицы в стране. Расхождение статистических и предсказанных данных можно объяснить тем, что с начала кризиса 2008 года, несмотря на увеличивающиеся темпы роста государственной задолженности, темпы роста безработицы снижались из-за того, что население в ситуации экономической неопределенности стремилось к стабильности. Также известно, что стандартной ситуацией во время кризиса является уменьшение текучести кадров.

Наилучший результат показала модель зависимости объема инвестиций в НИОКР от величины госдолга:

$$Y_{research} = 0,99 + 0,000000053 \times X_{debt}$$

Коэффициент детерминации равен 90%, что говорит о сильной линейной взаимосвязи исследуемых показателей и о высоком качестве модели.

мики являются наиболее весомыми во всей экономике Евросоюза — Швеция и Финляндия с объемом вложений в НИОКР в 3,3% ВВП, Дания (3%), Германия и Австрия (2,8%), Словения (2,6%), Бельгия (2,3%), Франция (2,2%). Становится очевидно, что принятие новых членов в Евросоюз не сильно повлияло на статистические данные, поскольку новые страны не вносили весомый вклад в инвестирование НИОКР.

Положительное значение коэффициента β_1 означает, что чем выше уровень государственной задолженности, тем выше объемы инвестирования в НИОКР. Такую ситуацию можно объяснить тем, что, скорее всего, заемные средства направляются на развитие экономики, на разработку и внедрение инновационных идей.

Для того чтобы удостовериться в возможности прогнозировать объемы инвестиций в НИОКР с помощью модели, разобьем имеющуюся статистику на два множества — обучающее и тестовое. Тестовое множество представляет собой значения объемов инвестиций в НИОКР за период с 2010 по

2013 год. Оценку параметров модели будем производить по данным обучающего множества, а затем на тестовом множестве проверим достоверность прогноза. После оценки коэффициентов получим следующий вид оцененной модели влияния государственного долга на объемы инвестиций в НИОКР:

$$Y_{research} = 1,005 + 0,000000050 \times X_{debt}$$

В данном случае коэффициент детерминации уменьшился и стал равен 65%, что естественно, поскольку объем выборки был уменьшен на 4 года. На рисунке 5 видно разделение графика вертикальной чертой на обучающее и тестовое множество.

После вертикальной черты модель осуществляет прогноз неизвестных для нее данных, как видно, расхождение прак-

тическая значимость применения вышеуказанной модели состоит в возможности достоверного прогнозирования влияния величины государственного долга на объемы затрат в области НИОКР в Европейском союзе.

Очевидно, что тенденции изменения государственной задолженности стран неразрывно связаны с тенденциями изменения их основных социально-экономических показателей развития. Учитывая, что высокий уровень государственной задолженности стран Европейского союза сохраняет тенденцию к повышению, решение проблемы выплаты государственного долга является приоритетной задачей для правительств европейских стран и играет многогранную роль в дальнейшем развитии государств. Очевидно, что чем больше страны берут на себя финансовых обязательств, тем обременительнее их воздействие на

График подбора

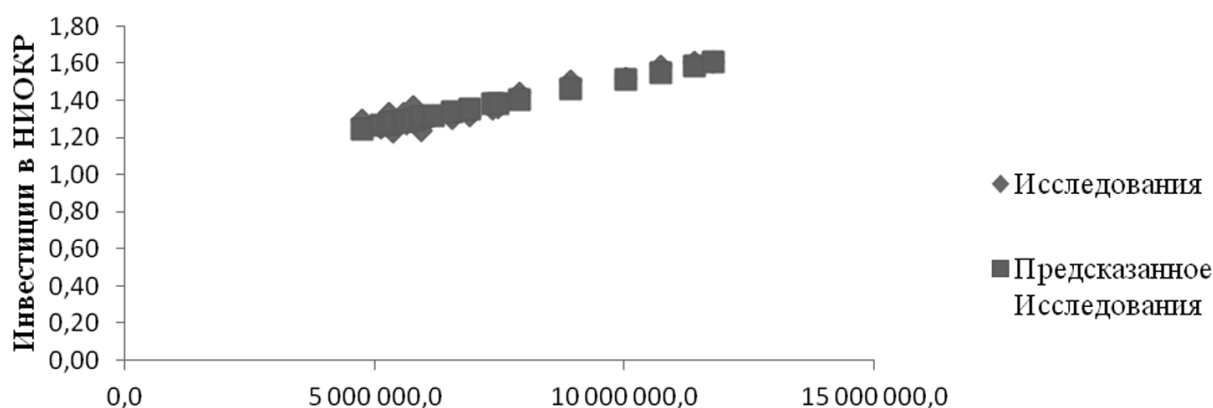


Рис. 5. График фактических и предсказанных значений объемов инвестиций в НИОКР

Источник: статистические данные сайта Eurostat URL: <http://ec.europa.eu>

тических и предсказанных значений почти отсутствует. Убедимся в незначительном расхождении значений (табл. 1).

Таблица 1

Фактические и спрогнозированные моделью данные

Год	Госдолг (млн евро)	Прогноз инвестиций (% ВВП)	Фактические инвестиции (% ВВП)
2010	10 025 484,2	1,515	1,519
2011	10 715 449,6	1,550	1,583
2012	11 414 998,7	1,586	1,608
2013	11 786 806,7	1,605	1,606

Источник: статистические данные сайта Eurostat URL: <http://ec.europa.eu>

Разработанная модель предлагается впервые и имеет определенную научную значимость, поскольку путем ее применения можно спрогнозировать объем инвестиций в НИОКР и определить, каким образом государственный долг влияет на объем затрат в области НИОКР в странах Европейского союза.

национальную экономику: чрезмерный рост государственного долга представляет опасность для всех сфер общественной жизни страны, в том числе экономической, социальной и научной сфер.

Как отмечалось ранее, отсутствие целостной государственной политики стран по привлечению и использованию финансовых ресурсов может привести к дальнейшему росту общей государственной задолженности стран ЕС. Чтобы уменьшить свою долговую уязвимость, странам следует проводить рациональную политику заимствований и улучшать систему управления государственным долгом.

Литература

1. Официальный интернет-портал правовой информации Право Европейского Союза URL: <http://eulaw.ru/>
2. Официальный интернет-портал статистической службы Европейского союза Eurostat URL: <http://ec.europa.eu>
3. Шальнева М.С., Калинина Ю.В. Внешний государственный долг России: тенденции, угрозы, оптимизация // Финансовая жизнь. 2015. № 1.С. 6–11.
4. Official Journal of the European Union, Volume 55, ISSN 1977–091X, 2012.
5. S. Eminescu Upward trend in the EU government debt level continued in 2012 Statistics in focus 20/2013 P. 1.

Масштаб мировой теневой экономики

Е. Кондратьева,

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

Е. Фомичева,

*магистрант финансово-экономического факультета,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Теневая экономика – одно из наиболее трудных для исследования понятий, так как представляет собой феномен, который невозможно точно измерить в связи с тем, что практически вся информация, которую удается получить, является конфиденциальной и вызывает повышенный интерес научной общественности.

Данная статья посвящена анализу масштабов теневой экономики стран Европы, Балтии и России в динамике, изучению причин ее развития, общей характеристике сфер экономической деятельности на предмет теневой составляющей, а также представлено исследование воздействия теневых финансов на социально-экономическое развитие стран.

Ключевые слова: теневая экономика, официальная экономика, ВВП.

The scope of global shadow economy

E. Kondratyeva,

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

E. Fomicheva,

*Master's Degree Student of Finance and Economics Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation*

The shadow economy is known to be a very complicated area to research due to its vagueness. The reason for it is that all the accessible information is usually treated as confidential and interest provoking for the scientific public.

The following article dwells on the shadow economy scope analysis over time in Europe, Baltic countries and Russia; study of causes of the SE evolving; general characterization of the economy sectors to explore the shadow component; research of the shadow finance impact on the social and economic development of the countries.

Keywords: the shadow economy, formal economy, GDP.

Таблица 1

Оценка размеров теневой экономики в начале 1990-х годов в некоторых развитых странах, в % от ВВП¹

Развитые страны	Масштабы теневой экономики		
	Оценка по спросу на деньги (Ф. Шнайдер)		Оценка по расходу электричества
	Оценка по спросу на деньги (Ф. Шнайдер)	Оценка по спросу на деньги (С. Джонсон)	Оценка по расходу электричества
Швейцария	6,9	6,7	10,2
Япония	-	-	13,7
США	8,2	6,7	10,5
Италия	24,0	22,8	19,6
Испания	17,3	16,1	23,9
Швеция	17,0	15,8	10,8
Франция	13,8	9,0	12,5
Нидерланды	12,7	11,9	13,5
Германия	12,5	11,8	15,2
Великобритания	11,2	9,6	13,6
Австрия	6,1	5,1	15,0
Португалия	-	-	16,8

Теневая экономика — это одна из самых сложных и в то же время практически неизученных сфер экономики, тормозящих развитие любого государства и общества в целом посредством уменьшения национального богатства, снижения экономического роста и других негативных факторов, влияющих на экономику. Диапазон теневой сферы трудноизмерим в силу самого характера данного явления, предполагающего сокрытие от учета, регистрации и контроля, однако понимание значения и природы теневой экономики просто невозможно без сравнения ее масштабов и особенностей в различных странах мира и в разные периоды времени.

Теневая компонента в экономической деятельности существовала всегда. От чего же зависит рост данного явления в экономике?

По оценкам исследователей, наиболее значимое влияние на рост теневой сферы оказывают такие факторы, как пробелы в законодательной области, несовершенство налоговой системы, а также теневой сектор труда, прогрессирующий на фоне растущей безработицы, что приводит к увеличению коррупции и неблагоприятно отражается на размере продукта, создаваемого национальной экономикой.

Данная статья посвящена анализу масштабов мировой теневой экономики за период 1990–2013 годов, который показал, что ее размеры во многом зависят и от типа экономической системы страны.

Обратим внимание на формирование теневой экономики в постсоветский период. В таблице 1 приведены данные по оценке размеров теневой экономики в начале 1990-х годов, которые наглядно демонстрируют, что среди развитых стран теневым процессам присущи минимальные размеры в таких странах, как Швейцария и Япония, относительно средние — в США, однако для целого ряда стран Западной Европы свойственны достаточно значимые объемы. Прежде всего, данные различия можно объяснить атмосферой

«общественного согласия» в Японии, где даже гангстеры «честно» платят налоги на прибыль от наркобизнеса, рэкета и другой нелегальной деятельности, издержками американского индивидуализма, а также высокой «государственностью» смешанной экономики в большинстве стран Европы.

Структуру таблицы 1 следует объяснить следующим образом: поскольку расчеты в официальной экономике производятся в безналичной форме, в то время как в экономике, связанной с теневыми операциями, они осуществляются в основном при помощи наличных средств, то индикатором, прекрасно отражающим динамику теневых сделок, здесь служит определение объема наличных денег в обращении. Одним из наиболее часто применяемых методов является анализ расходов электроэнергии, так как именно она служит таким производственным ресурсом, который необходим при многих формах скрываемого производства, однако при этом скрыть ее использование практически невозможно. При этом следует заметить, что представленные методы в принципе не могут охватить многие виды теневой деятельности, что приводит, к сожалению, к ее заниженной оценке.

Если в развитых странах, как мы можем видеть из анализа предыдущей таблицы, масштабы теневого сектора относительно невелики и равняются примерно от 5 до 20% ВВП, то в развивающихся странах мы наблюдаем совершенно противоположную картину: например, в таких странах, как Боливия, Таиланд, или Нигерия, теневая экономика превосходит официальную и насчитывает от 35 до 45% ВВП, что представлено в таблице 2.

Исходя из анализа данных второй половины 1990-х годов, можно сделать вывод, что в странах с развитой рыночной экономикой наблюдается постоянное расширение диапазона теневой сферы: в 1998 году пирамиду стран по наиболее высокому уровню теневого сектора возглавляет

¹ Schnaider F., Enste D. Increasing Shadow Economies All Over the World— Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995.

Таблица 2
Средние масштабы теневой экономики
в развивающихся странах трех континентов,
1989–1990 гг., в % от ВВП²

Континенты	Масштабы теневой экономики
Для всех континентов	39,2
Африка	43,9
Центральная и Южная Америка	38,8
Азия	35,0

Греция, где объем теневых операций составляет 29,0% ВВП. Как и в начале 1990-х годов, Италия и Испания также находятся в числе лидеров по объемам теневого вида экономической деятельности: 27,8 и 23,4% соответственно, однако сюда теперь можно отнести и Бельгию с 23,4% ВВП. Относительно таких стран, как Германия, Франция, Канада и Ирландия, можно сказать, что эти страны занимают среднее положение по уровню доли теневого сектора: от 14,9 до 16,3%. Наиболее низкие показатели объема теневых операций имеют следующие страны: Австрия (9,1%), США (8,9%) и Швейцария (8,0%).

Ситуация относительно размеров теневой экономики в развивающихся странах неизменна: как и в начале 1990-х годов, во много раз они превышают ее размеры над странами с развитой рыночной системой, но при этом она продолжает расти. Так, например, если в таких странах, как Боливия, Таиланд, и Нигерия, в начале анализируемого периода теневые процессы насчитывали от 35 до 45% ВВП, о чем было сказано ранее, то на период 1998 года их уровень достиг 66, 71 и 76% соответственно от официального ВВП. К данной группе стран третьего мира по колоссальному масштабу теневого сектора можно также отнести такие страны, как Египет (68%) и Панама (62%). Фактически в большинстве развивающихся стран Африки, Азии и Латинской Америки можно говорить скорее о существовании «второй» или, другими словами, «параллельной» экономики, ненамного уступающей по масштабу официальной экономике.

Таким образом, можно сделать вывод, что во второй половине 1990-х годов в развивающихся странах теневая экономика находилась на самом высоком уровне — 39% ВВП, в странах с переходной экономикой она составляла 23%, в развитых странах она была эквивалентна в среднем лишь 12%, что подтверждает вывод о том, что размеры теневых процессов непосредственно зависят от типа экономической системы страны.

На наш взгляд, не менее интересны результаты исследования масштабов мировой теневой экономики и в настоящее время, так как теневой сектор, связанный с наличными расчетами, по-прежнему остается распространенным явлением в Европе. Большинство экономистов, занимающихся исследованиями в данной области, считают, что главным двигателем «прогресса» в теневой сфере экономики являются именно наличные деньги. Как показывает

международный опыт, существует четкая корреляция между количеством электронных платежей и объемом теневой экономики. В странах, где широко распространены электронные платежи, например в Великобритании и Нидерландах, размер теневой экономики значительно ниже, чем в странах, где электронные платежи не имеют достаточного распространения, как, например, в Болгарии. Положительным примером в борьбе с данной проблемой служит Румыния, где создана национальная система POS (Point of Sale), благодаря которой объем налоговых платежей по банковским картам в 2012 году повысился на 34% в годовом сопоставлении³.

Как отмечают эксперты, всего на период 2013 года размер теневой экономики в Европе составляет 2,1 трлн евро, что эквивалентно 18,5% ВВП региона⁴.

По-прежнему лидируют в данной области такие страны, как Италия и Греция. По оценкам аналитиков, «серая» сфера экономики Италии, как и в начале 1990-х годов, находится на уровне от 21 до 30%. Основная часть теневых операций распространяется на такие сферы деятельности, как сельское хозяйство, строительный сектор, сфера услуг и рыболовство. Следует заметить, что в индустрии развлечений и шоу-бизнеса также находится огромное количество неучтенной наличности, ведь кроме крупных «звезд», которые стараются регулярно платить налоги, все развлечения постоянно находятся в «тени».

Если взять выборку из пяти стран — Германии, Испании, Польши и Румынии, то распространенность «теневой» практики находится в них в среднем по разным секторам экономики на уровне почти 35% — в строительстве, 25% — в оптовой и розничной торговле, чуть ниже 25% — в переработке и чуть ниже 20% — в гостиничном и ресторанном деле.

Наиболее слабые позиции теневая экономика заняла в сфере сельского хозяйства, операциях с недвижимым имуществом, транспорте, и здравоохранении. Средний показатель для сферы сельского хозяйства находится на уровне 15%, операции с недвижимым имуществом насчитывают около 10%, транспорт и связь немного превышают отметку в 15%, а теневые процессы в здравоохранении составляют около 10%⁵.

Согласно исследованиям Ф. Шнайдера, размер теневой экономики в Европе достиг 10-летнего минимума в 2013 году и оценивается в 2,15 трлн евро. В среднем по Европе теневая экономика составляет выше 18,5% от всей экономической деятельности, что представлено на рисунке 1. Почти две трети теневой экономики сосредоточено в пяти крупнейших в Европе государствах — Германии, Франции, Италии, Испании и Великобритании. Однако в Восточной Европе уровень теневой экономики гораздо выше по отношению к размерам официальной экономики в Западной Европе. В Австрии и Швейцарии теневая экономика составляет примерно 7–8% от размера официального ВВП этих стран, по сравнению с Польшей, которая имеет объем теневого сектора 90 млрд евро, или 24%, объем ВВП при

² Schnaider F., Enste D. Increasing Shadow Economies All Over the World— Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995.

³ «Expert Online» от 13 мая 2013 «Европа поборется с тенью» <http://expert.ru/2013/05/13/evropa-poboretsya-s-tenyu/>

⁵ Электронная версия журнала «Международная жизнь» от 17.06.2013 ««Теневая дыра» Европы»

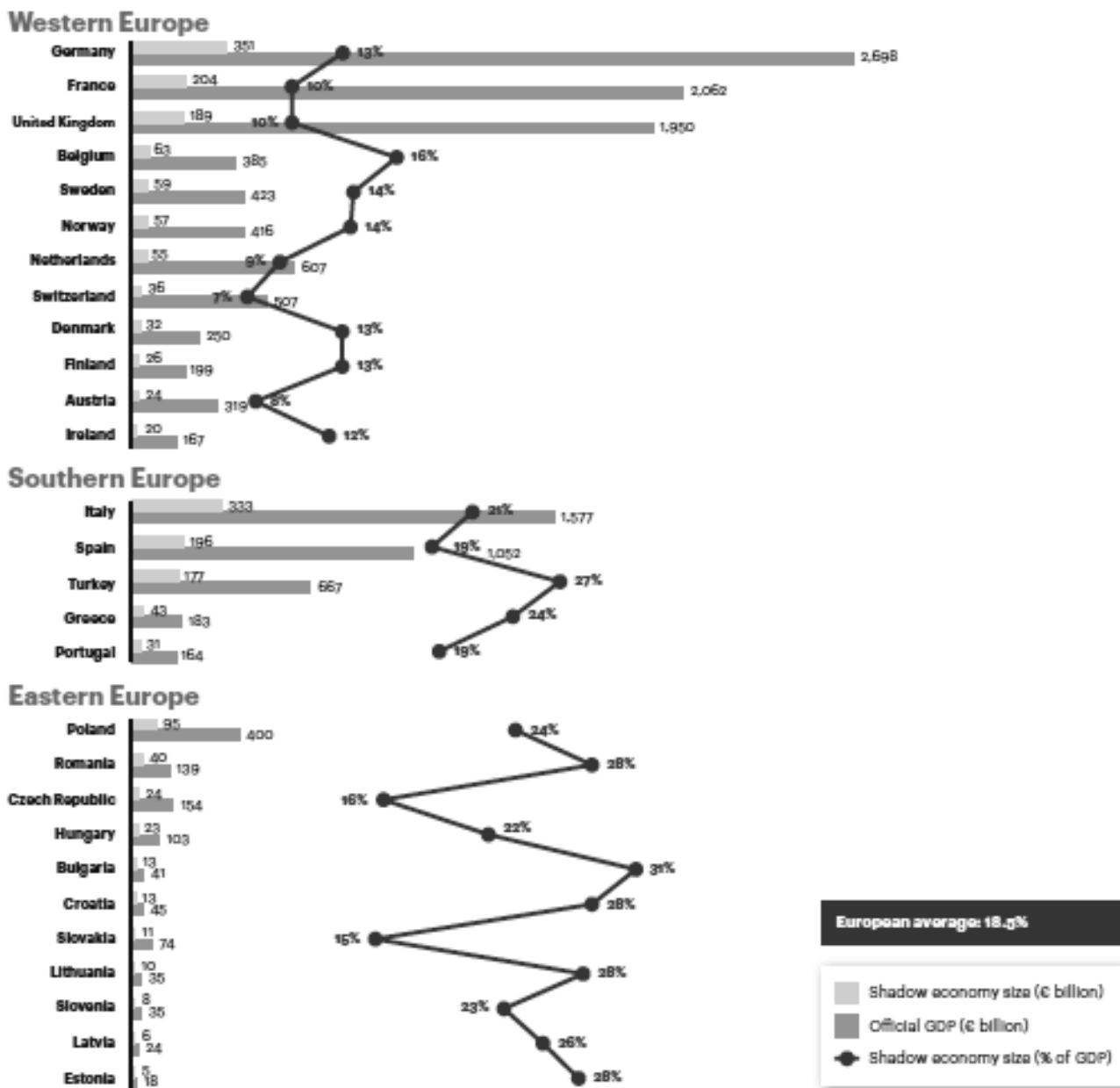


Рис. 1. Уровень теневой экономики по отношению к ВВП в странах Западной Европы, Южной Европы и Восточной Европы

этом составляет 400 млрд евро. В восточно-европейских странах, таких как Болгария, Хорватия, Литва, Эстония, теневая экономика — это почти 30% от размера официальной экономики. На рисунке 1 представлен уровень теневой экономики по отношению к ВВП стран Европы⁶.

Как указывалось в исследованиях теневой экономики, ее размеры сильно коррелируют с экономическими циклами. Во времена экономического спада, повышения уровня безработицы, снижения объемов чистой прибыли все больше людей склоняются к теневой деятельности.

Экономический кризис, который начался в 2008 году, подтвердил это. Только по истечении 2009 года влияние теневой экономики выросло на 0,5% по отношению к ВВП. На

рисунке 2 приведено сопоставление развития теневой экономики в абсолютном выражении с его размерами относительно ВВП. Мы видим, что именно в 2009 году устойчивый долгосрочный тренд роста теневой экономики сломался и наблюдалось самое низкое ее значение.

Улучшение экономических условий начиная с 2010 года повлияло на теневые процессы. К 2011 году уровень теневой экономики был ниже докризисного уровня, а в 2013 году теневая экономика сократилась до рекордно низкого уровня по отношению к ВВП. Размер этого улучшения зависел от скорости и степени восстановления экономики.

Балтийские страны также характеризуются высоким уровнем теневого сектора в национальной экономике, причем

⁶ Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European Countries from 2003 to 2013, March 2013. The calculation encompasses the 27 countries of the European Union plus Croatia, Norway, Switzerland, and Turkey. The 2013 GDP estimates are from Eurostat, March 2013.

The development of the shadow economy in Europe

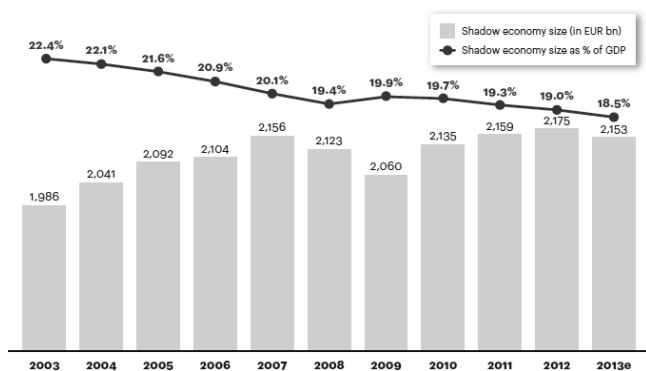


Рис. 2. Развитие теневой экономики в Европе за период 2003–2013 гг.⁷

следует отметить тот факт, что Латвия и Литва входят даже в пятерку наиболее теневых государств постсоветского пространства. Во всех трех странах Балтии прослеживается весьма интересная тенденция: показатели государственной статистики демонстрируют неуклонное сокращение теневого оборота, в то время как альтернативные исследования сообщают об обратном. При этом следует заметить, что оценочные показатели в различных источниках сильно различаются, что, впрочем, является характерным для подобных разработок, проводимых в других странах.

Исследование, проведенное такими учеными, как А. Бюн, Ф. Шнайдер и К. Монтенегро, в 2007 году, показало, что уровень теневой экономики в странах Балтии с каждым годом неуклонно растет. Относительно статистики можно сказать, что среди трех стран балтийского побережья явным лидером по объему теневых процессов в экономике является Латвия — 44,3%, за ней следует Эстония, в которой «серые» схемы достигают 42,3%, а закрывает данный рейтинг — Литва, с масштабами теневых процессов равными 34,0%⁸.

Если же проследить уровень теневой экономики в динамике, то мы увидим, что в 2000 году в Эстонии данный показатель находился на уровне 38,4%, в Латвии — 39,9%, а в Литве — 30,3%, о чем свидетельствуют данные таблицы 3.

Таблица 3

Уровень теневой экономики в странах Балтии в 2007 году, в % к ВВП⁹

Страна/год	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	В среднем по стране
Латвия	39,6	39,9	40,4	40,9	41,4	42	42,7	43,7	44,3	41,7
Литва	30,2	30,3	30,7	31,2	31,9	32,2	32,8	33,4	34	31,9
Эстония	-	38,4	38,8	39,3	40	40,3	41,1	41,9	42,3	40,3

Из таблицы 3 мы видим, что в среднем за 9 лет, с 1999 по 2007 год, в Эстонии уровень теневой экономики составил 40,5%, в Латвии — 41,7%, в Литве — 31,9%.

⁷ Friedrich Schneider F., Kepler J. University of Linz, Austria; Eurostat; A.T. Kearney analysis.

^{8,9} Schneider F., Buehn A, Montenegro C.E. Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007.

¹⁰ Исследования 2007 года (Friedrich Schneider, Andreas Buehn, Claudio E. Montenegro. Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007)

¹¹ Schneider F., Buehn A. «Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007».

¹² Исследования 2011 года. (Prof. Dr. Friedrich Schneider, Dr. Andreas Buehn. «Ēnu ekonomika Latvijā un citas Eiropas valstīs: Ko mēs (ne) zinām?» 2010, septembris.)

Данная тенденция также отражена на рисунке 3. Для сравнения, в России в 2007 году этот показатель был 52%, в Беларуси — 53%, в Украине — 58,1%.

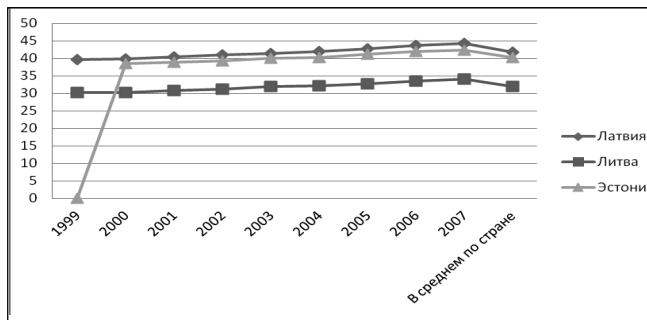


Рис. 3. Уровень теневой экономики в странах Балтии в 2007 году, в % к ВВП¹⁰

Однако в 2011 году приведенные данные по исследованию уровня теневой экономики в Балтии и мире опровергаются теми же учеными с объяснением новых цифр тем, что его прогнозы строились с учетом того, что падение мировых экономик в кризисные годы делалось из расчета незначительного снижения ВВП в разных странах и никто не мог предвидеть столь стремительного падения, какое произошло в Латвии в 2009 году и составило около 20%. Ниже приведены таблица 7 и рисунок 4, где отражены эти корректировки.

Таблица 4

Уровень теневой экономики в странах Балтии с учетом корректировок, % к ВВП¹¹

	2003		2004		2005		2006		2007		2008	2009	2010
	*	**	*	**	*	**	*	**	*	**	**	**	**
Латвия	41,4	31,4	42,0	32,0	42,7	32,7	43,7	33,7	44,3	32,6	31,6	31,9	32,0
Литва	31,9	31,9	32,2	32,2	32,8	32,8	33,4	33,4	34,0	32,8	32,0	32,2	32,4
Эстония	40,0	30,0	40,3	30,3	41,1	31,1	41,9	31,9	42,3	30,7	29,6	29,8	29,9

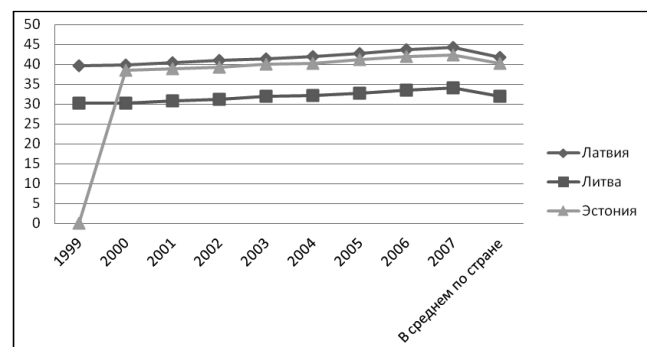


Рис. 4. Уровень теневой экономики в странах Балтии с учетом корректировок, % к ВВП¹²

Для России проблема теневых процессов не менее актуальна, так как масштабы теневых операций, по оценкам различных экспертов, составляют от 20 до 40% ВВП, что представляет угрозу для экономической безопасности страны.

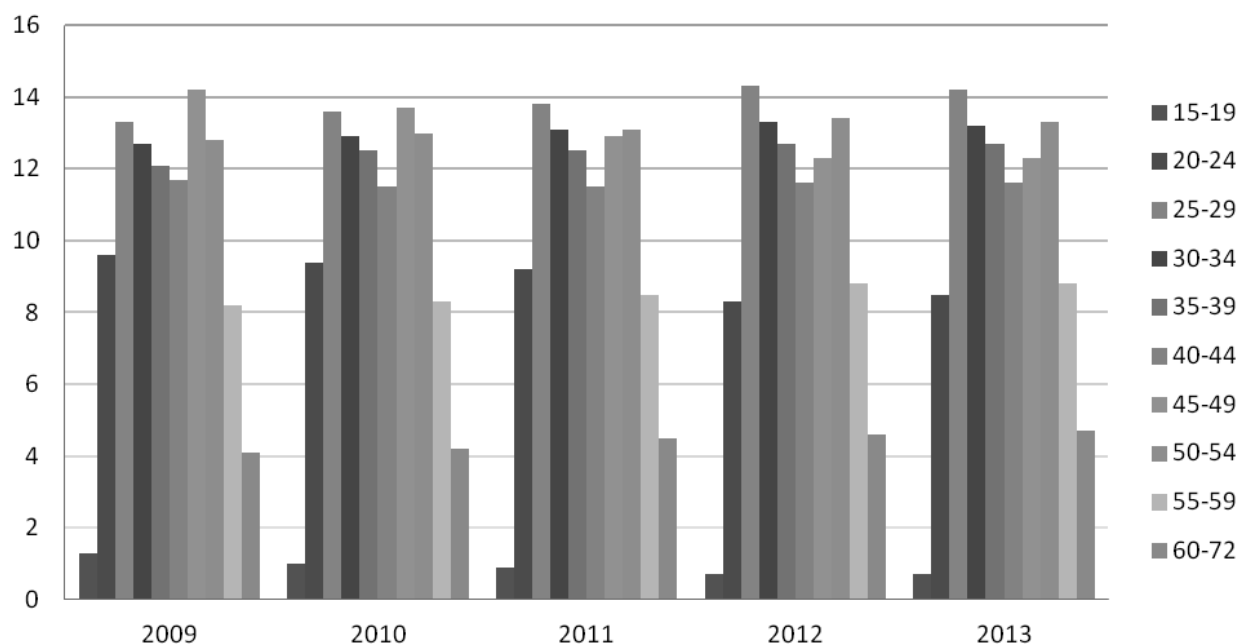


Рис. 5. Структура занятых в экономике по возрастным группам (в процентах)¹³

Для анализа существующей ситуации на рынке взяты официальные данные Федеральной службы государственной статистики на период с 2009 по 2013 год, которые показывают, что количество занятых в неформальном секторе превышает количество занятых в официальной экономике, причем по всем исследуемым параметрам: по возрастным группам и по видам экономической деятельности.

На рисунках 4 и 5 представлена структура занятых в официальной экономике и в неформальном секторе по возрастным группам.

Следует заметить, что ситуация в начале анализируемого периода несколько отличается от периода

на конец времени: в 2009 году лидирующие позиции по количеству людей, занятых в неформальном секторе экономики, относятся к возрастной группе от 25 до 30 лет, далее свое предпочтение выражают лица 45–49 лет, а на третьем месте находится возрастная группа от 30 до 34 лет. Немного другая картина наблюдается в 2013 году: 25–29, 30–34, 35–39 соответственно.

Ниже приведена структура занятых в официальной экономике и занятых в неформальном секторе по видам экономической деятельности, которая представлена на рисунках 7 и 8.

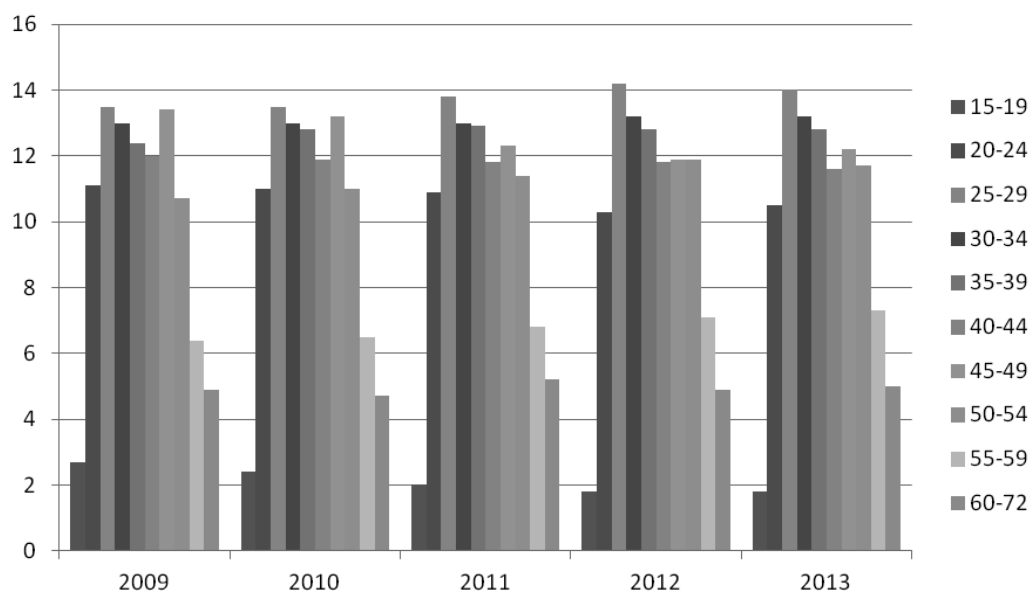


Рис. 6. Структура занятых в неформальном секторе по возрастным группам (в процентах)¹⁴

^{13,14} Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>

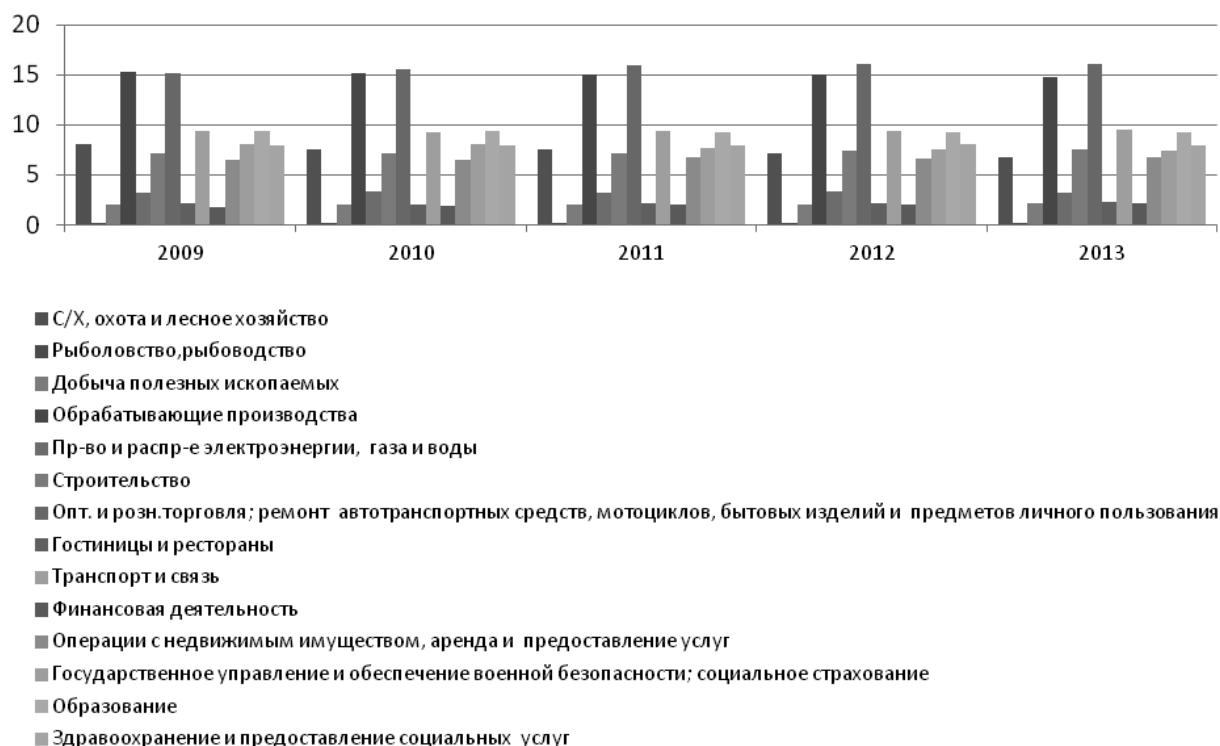


Рис. 7. Структура занятых в экономике по видам экономической деятельности (в процентах)¹⁵

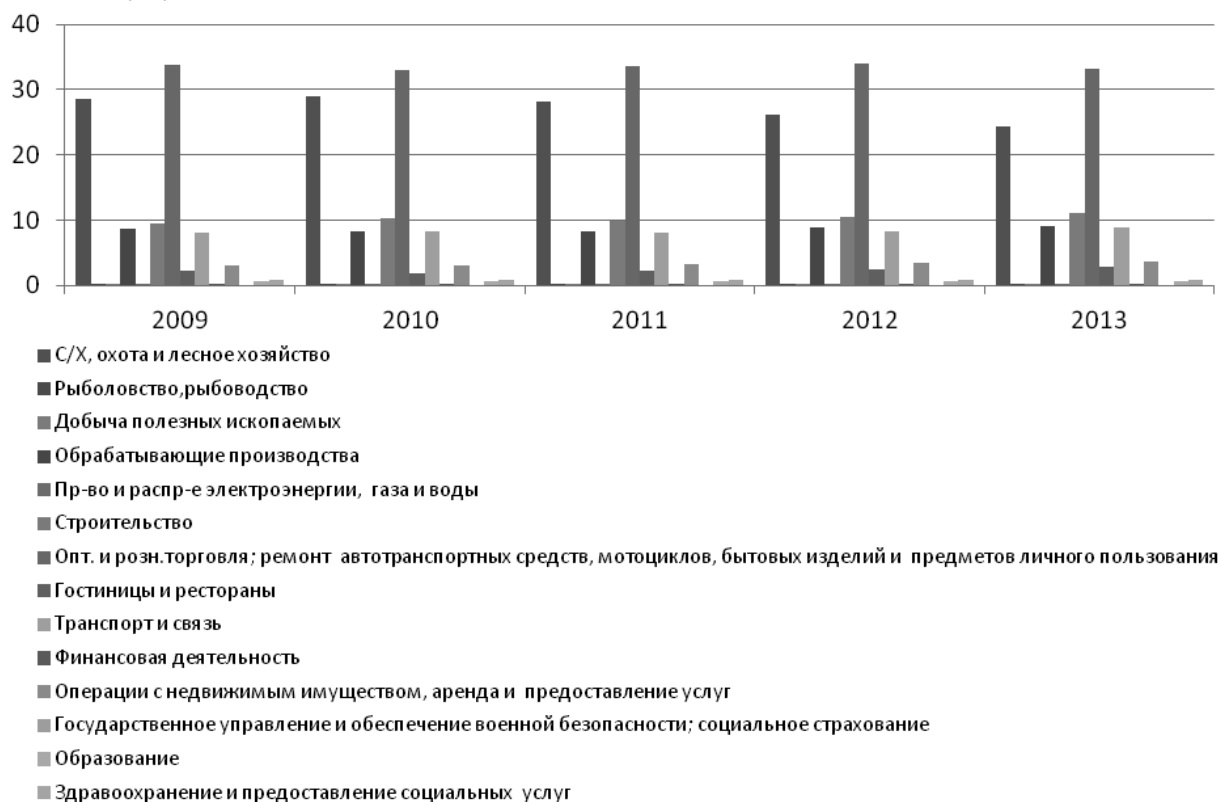


Рис. 8. Структура занятых в неформальном секторе по видам экономической деятельности (в процентах)¹⁶

По структуре занятых в неформальном секторе по видам экономической деятельности следует отметить, что за анализируемый период бессменными лидерами являются такие сферы, как оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Не

^{15,16} Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>

меняется ситуация на протяжении 5 лет относительно сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства — эти сферы прочно занимают следующую позицию в данном рейтинге. С большим отрывом от предыдущих сфер деятельности на третьем месте находится «неформальное» строительство, объем занятых в котором варьируется от 9,4 до 11,1%.

В данной статье был проведен анализ масштабов мировой теневой экономики, который доказал, что данное явление действительно существовало всегда и в экономиках всех стран мира. Однако является ли верным представление о теневой экономике как о негативном факторе? На наш взгляд, последствия теневой экономики нельзя оценивать однозначно. Многие виды теневой экономики (особенно «серой») в конечном счете скорее помогают развитию официальной, чем препятствуют ему.

Во-первых, как писал еще в 1980-е годы швейцарский экономист Д. Кассел¹⁷, она может служить «экономической смазкой» — сглаживанием перепадов в экономической конъюнктуре при помощи переливов ресурсов между легальной и теневой (нелегальной) экономиками.

Во-вторых, она является «социальным амортизатором» — гашением нежелательных социальных издержек (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих, уменьшая тем самым социальную напряженность).

В третьих, она выступает в качестве «встроенного стабилизатора», то есть теневая экономика подпитывает легальную (неофициальные доходы используются для покупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» капиталы облагаются налогами и т. п.).

При этом следует заметить, что динамика оценочных показателей показывает рост теневой экономики во всех странах, негативные эффекты заметно преобладают над положительными результатами.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>.
2. Электронная версия журнала «Международная жизнь» «Теневая дыра» Европы» от 17.06.2013 <http://interaffairs.ru/read.php?item=9668>.
3. Электронная версия журнала делового аналитического журнала Эксперт «Европа поборется с тенью» 13.05.2013 <http://expert.ru/2013/05/13/evropa-poboretsya-s-tenyu/>
4. Cassel D., Cichy U. The shadow economy and economic policy in East and West: a comparative system approach // The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems. Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987.
5. Schneider F., Buehn A., Montenegro C.E. Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007.
6. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European Countries from 2003 to 2013, March 2013. The calculation encompasses the 27 countries of the European Union plus Croatia, Norway, Switzerland, and Turkey. The 2013 GDP estimates are from Eurostat, March 2013.
7. Schneider F., Buehn A. Ēnu ekonomika Latvijā un citas Eiropas valstīs: Ko mēs (ne) zinām? 2010, septembris.
8. Schneider F., Enste D. Increasing Shadow Economies All Over the World— Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995.



a-mba.ru

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

¹⁷ Cassel D., Cichy U. The shadow economy and economic policy in East and West: a comparative system approach // The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems. Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987, pp. 127–144.

Позиция России в санкционном споре: исторический аспект

Е. Мельцас,

руководитель отдела, Институт ИТКОР

В статье рассмотрен исторический аспект санкционного спора между Россией и другими странами.

Ключевые слова: санкции, международные соглашения, санкционный кризис.

Russia's position on the sanctions dispute: the historical aspect

E. Meltsas,

head of department, Institute ITKOR

The article deals with the historical aspect of the sanctions dispute between Russia and other countries.

Keywords: sanctions, international conventions, the sanctions crisis.

Сегодня, когда Российское государство не боится сказать Западу правду и открыто выразить свое мнение, зарубежные страны пытаются всеми возможными силами противостоять этому, выражая свой протест путем введения санкций против Российской Федерации, вводя последние некорректно и непоследовательно. Чтобы разобраться, кто же все-таки прав в санкционном споре, и оценить позицию России, необходимо обратиться к истории и провести ретроспективный анализ ее развития за предшествующие периоды.

Для начала необходимо понять, что вкладывается в понятие «санкции», к расширению списка которых так стремится сегодня Запад, как трактуется данный термин по отношению к целым государствам и какие цели при этом преследуются теми, кто ратует за их продление.

Санкции могут вводиться в качестве ограничений как для отдельных физических или юридических лиц, так и для конкретной страны с целью проучить и покарать правительство конкретного государства за несоблюдение международных соглашений или договоров и заставить пересмотреть или изменить имеющийся на момент их введения политический курс в дальнейшем.

Санкции могут наложить как одно государство, так и ряд стран, объединенных по экономическому и политическому фактору, например НАТО или ЕС.

Поскольку несоблюдение международных соглашений со стороны Российской Федерации не является причиной продления санкций по отношению к России, то нужно разобраться, какие внутренние побуждения стали руководством США для введения санкций против России и что служит основанием для их продления со стороны зарубежных коллег, для чего необходимо обратиться к истории РФ.

До недавнего времени мировые отношения характеризовались однополярностью в виде доминирования США и подчинения других стран, и это никто не мог оспорить. Ситуация, характеризующая сегодня мировые отношения, разрушила сложившийся стереотип, что, естественно, вызвало недовольство руководящих органов американского государства. Вследствие чего Россия подверглась санкциям, что, как это обычно бывает, вызвало различные мнения и, аналогично любой возникшей трудности, разделило общество на две стороны. С одной стороны, стали слышны высказывания в поддержку проводимого государством курса, с другой — высказывались недовольства и порицания принятыми ответными санкциями, якобы они лишают граждан России различных благ, которые были доступны ранее, когда о санкциях, ведении переговоров и разрешении споров никто не задумывался. По нашему мнению, санкции

более правильно назвать ответными мерами по защите интересов родной страны. «...Государство в русской истории всегда выступало источником смысла и целеполагания»¹.

Чтобы разобраться в этих вопросах, нужно обратиться к различным примерам отечественной истории и проанализировать, как поступали лучшие люди истории. В качестве примера таких людей не обязательно могут быть государственные служащие, которым принадлежали высокие должности в государстве, но и те, которые чувствовали и понимали, что на их плечах лежит ответственность за благосостояние, качество и уровень жизни всей страны и каждого отдельного человека. Такие люди в истории всегда играли основную решающую положительную роль в историческом развитии государства, вне зависимости от взаимоотношений, сложившихся с главами государства. Причем также наблюдалось улучшение условий жизни такого человека. Примеров в истории, подтверждающих это, — множество: министр финансов Е.Ф. Канкрин, генерал М.Д. Скобелев, полководец, генерал-фельдмаршал П.А. Румянцев-Задунайский, дипломат С.Ю. Витте, адвокат А.И. Урусов и многие другие. Каждого из таких людей можно назвать совестью нации.

Приведем несколько случаев из жизни трех известных всей России людей и преданных своей Родине и своему делу: А.Ф. Кони, С.Ю. Витте, Е.Ф. Канкрин.

Чтобы понять, были ли ранее ситуации, напоминающие «санкционный кризис», и были ли найдены из них выходы, нужно провести аналогию отечественной и современной истории.

Е.Ф. Канкрин занимал пост министра финансов дольше всех в истории России министров — 21 год. На пост министра финансов он вступил после Отечественной войны 1812 года. В это время страна находилась в неблагоприятном финансовом положении, имела большой внешний долг, вызванный расходами на ведение освободительной войны, наблюдался бюджетный дефицит. Е.Ф. Канкрин провел ряд мероприятий по укреплению финансовой системы страны и улучшению государственного хозяйства, подняв его до высокого уровня «из самого бедственного состояния»: укрепил бюджетную систему страны, «открыл новые источники доходов: осуществил финансовую реформу, сделав основой денежного обращения серебряный рубль и установив обязательный курс ассигнаций».

Если обратиться к современной истории, то интересны факты, свидетельствующие о плохом положении финансового устройства страны после дефолта 1998 года: внешний госдолг России стал почти равным 100% к ВВП, что было критическим. Президент В.В. Путин не только снизил государственный долг в 6 раз — к 2005 году он стал 15% к ВВП, что уже не представляло опасности, как было в ранее, но и смог сформировать золотовалютные резервы, в виде страхования государственного долга.

Здесь явно просматривается аналогия и повторение истории, что свидетельствует также о том, что даже очень сложные и, казалось бы, безвыходные задачи решаются, а то сложное время, которое предшествовало победе, было необходимо в качестве подготовки.

Отношения между подчиненными, которые не боятся огласить свое мнение, выражая в своих словах и действиях только правду в споре с людьми, занимающими более высокие места по карьерной лестнице, всегда складывались сложно.

Истории известен резкий ответ начальника Юго-Западной железной дороги Сергея Юльевича Витте на замечание императора Александра III по поводу медленной езды царского поезда. Александр III был недоволен ответом С.Ю. Витте, заключавшимся в том, что причина недостаточно быстрой езды вызвана опасениями начальника железной дороги за жизнь императора и его семьи. Однако, как оказалось позднее, именно этот ответ повысил доверие государя к С.Ю. Витте, и он назначил его на должность министра финансов, поскольку предостережения С.Ю. Витте оказались не напрасными: поезд, в котором ехал Александр III, потерпел крушение. Если укрупнить описанный пример российской истории — случай из жизни отдельной личности до государственных масштабов, то можно утверждать, что высказывание Россией своей, правдивой, точки зрения мировому сообществу, верно, а санкции — это выражение недовольства справедливой критикой и попытки действовать в соответствии с принципом «если нельзя ничего подметить, то можно предположить и действовать так, будто владеешь истиной».

Последствия рассмотренного исторического случая были следующие: расследование крушения поезда было поручено обер-прокурору Анатолию Федоровичу Кони. «Зная беспристрастность Анатолия Федоровича, император поставил перед ним сложнейшую задачу, от которой в большой степени зависела политическая атмосфера в России на ближайшие годы»².

Согласно основной версии, выдвинутой А.Ф. Кони, крушение поезда произошло в результате ряда технических факторов: плохого качества железных дорог и превышения скорости поездного состава. Прослушав при личной встрече доклад обер-прокурора относительно причины крушения поезда, Александра III сначала был недоволен выводами, полученными по итогам проведенного расследования. Однако после известного ответа А.Ф. Кони: «Перед Трафальгарской битвой адмирал Нельсон вывесил на своем адмиральском корабле сигнал: «Англия ждет, что каждый исполнит свой долг». У нас же во всех чрезвычайных случаях следовало бы вывесить сигнал: «Россия может быть уверена, что никто своего долга не выполнит», — настроение императора изменилось в более благожелательную сторону»³.

Благодаря расследованию крушения поезда, проведенному А.Ф. Кони, в котором царская семья чудом осталась

¹ Лев Анисов. Русские имена и судьбы: раскрытые тайны истории. — Москва, 2011 и т.п.

² Русева Л. Во славу и благо Отечества. — М.: ООО «ТИД «Русское слово — РС», 2007. — 552 с.: ил. — (История в лицах). С. 515

³ Русева Л. Во славу и благо Отечества. — М.: ООО «ТИД «Русское слово — РС», 2007. — 552 с.: ил. — (История в лицах). С. 517

цела, «случайность спасла коронованных особ от верной гибели — одна сторона рухнувшей крыши уперлась в пирамиду тележек, и она не дошла до земли на два с половиной аршина»⁴, справедливость восторжествовала, и А.Ф. Кони получил еще более широкую мировую известность, а благодаря таким качествам, как неподкупность и прямота обер-прокурора С.Ю. Витте, — новую должность.

Из приведенных исторических примеров видно, что прямота и справедливость не всегда всех устраивают по разным причинам и не только на уровне отдельных личностей, но и стран в целом. Санкции — это выражение недовольства с пониманием того, что Россия как прямо исполняющий свои задачи министр получит лишь широкую поддержку своих граждан, повысив свой авторитет в пределах всего мирового сообщества.

Сравнение исторических периодов позволяет сделать вывод, что Россия может и должна выйти победителем, несмотря ни на какие трудности и санкции, преодоление которых делает ее еще более сильной, и примером подтверждения чему является ее многовековая история.

Говоря сегодня о прошлом и настоящем России, закончим нашу статью описанием ее будущего. На

пресс-конференции В.В. Путина 16 апреля 2015 года на вопрос о том, какой видит Президент Россию своей мечты, он ответил: «Я вижу Россию процветающую, а ее граждане счастливыми, уверенными в том, что будет завтра»⁵.

Литература

1. Пресс-конференция В.В. Путина. 16 апреля 2015 года.
2. Лев Анисов. Русские имена и судьбы: раскрытые тайны истории. — Москва, 2011 и т. п.
3. Русева Л. Во славу и благо Отечества. — М.: ООО «ТИД «Русское слово — РС», 2007. — 552 с.: ил. — (История в лицах).
4. Романов Д.В. Влияние доллара США на российскую экономику, роль рубля в мировой экономике. 2013. № 4.
5. Тумурхонова Н.В. Подворные карточки сельскохозяйственных переписей как исторический источник // Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 2.
6. Режим доступа: <http://vz.ru/opinions/2014/10/22/711736.html>.
7. Режим доступа: <http://funeral-spb.narod.ru/necropols/molenskoel/tombs/cancrin/cancrin.html>.



Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

 <p>«Российский экономический журнал» www.re-j.ru</p> <p>Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.</p> <p>Журнал включен в перечень ВАК.</p>	 <p>«Финансовая жизнь» www.flife-online.ru</p> <p>Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.</p> <p>Журнал включен в РИНЦ.</p>	 <p>«Менеджмент и бизнес-администрирование» www.mba-journal.ru</p> <p>Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.</p> <p>Журнал включен в перечень ВАК.</p>
---	---	--

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
dirpp_m3@ideg.ru

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

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

⁴ Русева Л. Во славу и благо Отечества. — М.: ООО «ТИД «Русское слово — РС», 2007. — 552 с.: ил. — (История в лицах). С. 515

⁵ Пресс-конференция В.В. Путина. 16 апреля 2015 года.

Исламский банкинг: особенности кредитования инвестиционных проектов

Т. Кузнецова,

*к. э. н., доцент кафедры экономической теории,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана*

В статье исследуется проблема развития долгосрочного кредитования проектов в арабских странах, раскрываются особенности и принципы исламского банкинга, рассматриваются исламские технологии в сфере проектного финансирования на примере договоров мударабы и мушараки, называются преимущества, которые может получить Россия от развития исламских банковских продуктов.

Ключевые слова: исламский банкинг, проектное финансирование, договор мударабы, договор мушараки, сукук.

Islamic Banking: Specifics lending of investment projects

T. Kuznetsova,

*PhD in Economics, Department of Economic Theory and Finance,
Moscow state technical university named after N. Bauman*

The article deals with the problem of long-term lending projects in the Arab countries, revealed features and principles of Islamic banking, Islamic technologies considered in project finance for example contracts mudaraba and musharaka called benefits that can get Russia on the development of Islamic banking products.

Keywords: Islamic banking, project finance, contract Mudaraba, contract Musharakah, sukuk.

В мировой практике важным направлением кредитования является широкое внедрение проектного финансирования, которое представляет собой привлечение долгосрочных инвестиционных ресурсов для крупных проектов с использованием технологии финансового инжиниринга. Проектное финансирование, основными преимуществами которого являются возможность привлечения значительных объемов инвестиционных ресурсов, реализация масштабных и рискованных проектов, возможность отсрочки погашения основной суммы кредита, снижение финансовой нагрузки по реализации проекта на компанию-инициатора, получает все большее распространение в условиях рыночной экономики.

В последние годы прослеживается мировая тенденция роста объемов кредитования в сделках проектного

финансирования. В период 1987–2008 гг. объемы международного рынка проектного финансирования выросли с 10 млрд долл. в год до 200 млрд долл. В 2012 г. этот показатель достиг 275,63 млрд долл., темп роста объемов проектного финансирования в среднем составил 121,2% [1].

Лидерами среди стран по абсолютным объемам проектного финансирования являются страны Азиатско-Тихоокеанского региона, на втором месте — Северная, Центральная, Южная Америка, на третьем — Европа, Ближний Восток, Африка (рис. 1).

Вместе с тем с точки зрения удельных показателей, например доли проектного финансирования в валовом внутреннем продукте региона, лидерами выступают страны Ближнего Востока, Средней Азии

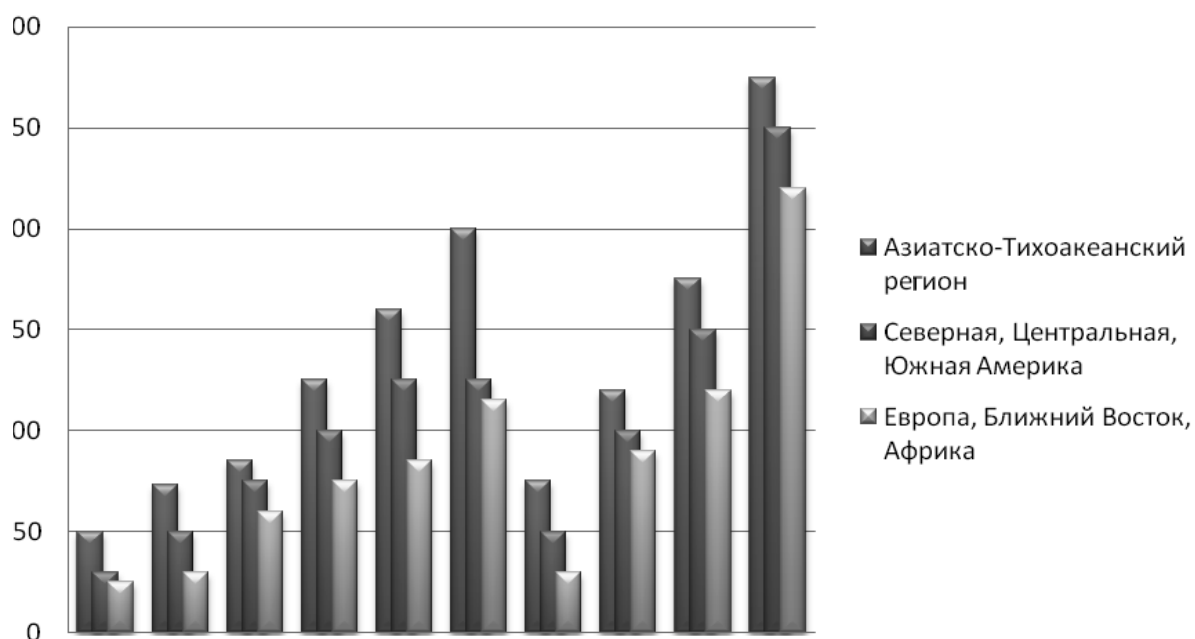


Рис.1. Объемы кредитования в сделках проектного финансирования (млрд. долл США)

и Азиатско-Тихоокеанского региона, в то время как США, Япония и многие страны Западной Европы, будучи в числе лидеров по суммам привлеченных средств, являются аутсайдерами по показателю отношения объемов проектного финансирования к валовому внутреннему продукту. Развитие проектного финансирования в странах Ближнего Востока и Средней Азии — актуальная тенденция современного этапа развития мировой экономики.

Проектное финансирование возникло в 30-х гг. XX в. при разработке нефтяных месторождений в США, когда кредит погашался за счет добытой нефти. Средства, необходимые для разработки месторождения, предоставлялись банком в кредит под нефтяные запасы. С момента начала добычи сырья кредит погашался за счет доходов от продажи нефти. Банк при этом брал на себя риск нехватки нефтяных запасов для погашения кредита. В Европе проектное финансирование возникло в 1970-е гг. в связи с разработкой нефтяных и газовых месторождений в Северном море [2].

До 80-х гг. XX в. значительное место на рынке проектных кредитов занимала разработка нефтяных месторождений. В современных условиях значительный интерес кредиторы проявляют к отраслям инфраструктуры, телекоммуникаций, высоких технологий, индустрии развлечений [3].

На современном этапе механизм проектного финансирования широко используют Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и другие банки для оказания помощи развивающимся странам, которые имеют богатые природные ресурсы, но испытывают недостаток капитала [4].

В последние десятилетия на международном финансовом рынке повышается роль исламских банков, что обусловлено рядом причин: устойчивым притоком финансовых ресурсов в арабские государства Персидского

залива, необходимостью создания механизма капитализации накопленных ими валютных средств, усилением роли религиозного фактора в хозяйственном развитии исламских стран [5].

Исламские банковские учреждения следует рассматривать как исламские не по происхождению их капитала, а прежде всего по принципам операционной и инвестиционной деятельности. Они осуществляют операции в соответствии с положениями и традициями ислама и исламского права, которые можно свести к следующим основным тезисам: взаимопомощь, равное долевое участие в прибылях и убытках, справедливое вознаграждение каждого участника [6].

В соответствии с этими принципами предусмотрены различные формы исламского финансирования, которые в настоящее время являются основой деятельности исламских банков. Среди таких форм финансирования инвестиционных проектов прежде всего следует назвать мударабу и мушараку.

Мудараба (доверительное финансирование) — финансирование на основе долевого участия в совокупной прибыли, полученной от реализованного инвестиционного проекта. Мудараба представляет собой специальное финансовое соглашение, по которому один или несколько частных владельцев капитала — раб-альмар — наделяют правами на его использование управляющего — мудариба — для ведения конкретного проекта. По завершении инвестиционного проекта мудариб выплачивает владельцу капитала основную сумму заемного капитала и оговоренную заранее долю прибыли, полученной от реализованного инвестиционного проекта. Оставшаяся часть прибыли идет полностью мударибу. Принцип мударабы обычно используется для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов развития и при операциях с ценными бумагами. Использование чистой мударабы лишает владельца капитала

права вмешиваться в управление проектом. Поэтому в практике исламских банков получила распространение так называемая двухслойная мудараба, в которой банк выступает одновременно как мудариб, привлекая деньги клиентов, и как раб-аль-маль, инвестируя привлеченные средства в различные операции, разрешенные шариатом. При этом клиентам также, как и в случае с чистой мударабой, гарантируется не фиксированный доход, а доля прибыли, полученной от реализации проекта.

Наибольшее распространение договор мударабы получил в строительной сфере. При этом мудараба делится на ограниченную и неограниченную. В первом случае предусматривается самостоятельный выбор клиентом объекта инвестирования, а во втором — банк сам определяет направление инвестирования средств вкладчика. Кроме того, мудараба может быть специальной и общей. Если клиент желает, чтобы его средства инвестировались и управлялись отдельно от средств других клиентов, он выбирает специальную мударабу. В противном случае заключается договор общей мударабы.

Распределение долей между поставщиком капитала и инвестором составляет 60:40. В случае убытка владелец капитала несет на себе финансовые потери в полном объеме, а мудариб не получает вознаграждения за свои усилия.

Исламский банкинг предполагает использование также договора мушараки, предусматривающего заключение договора товарищества между банком и клиентом, на основании которого вся прибыль делится между сторонами в заранее оговоренных долях. Убытки также подлежат распределению пропорционально вкладу в капитал. В отличие от мударабы, мушарака представляет механизм, в котором управление проектом может осуществляться как всеми сторонами, так и одной стороной.

В практике исламских банков применяются два вида мушараки в зависимости от объема прав сторон по договору: партнерство на равенстве (муфавада) и партнерство на коммерции — айнан. При использовании муфавады партнеры вносят равные доли в капитал и имеют равные права распоряжения имуществом. При айнани стороны не равны ни в капитале, ни в правах по управлению имуществом. По правилам исламских банков один из участников имеет большую долю в капитале и управляет делами компании, а другой хотя формально и может участвовать в управлении, но фактически не оказывает влияния на принятие решений.

Договор мушараки получил распространение в ипотечном кредитовании, финансировании экспортно-импортных операций, при проектном финансировании и других операциях.

В условиях мирового финансового кризиса проблема нехватки долгосрочных инвестиционных ресурсов, необходимых для реализации крупных проектов, обострилась. Широкое распространение как в Российской Федерации, так и за рубежом получают методы не прямого, а косвенного участия в финансировании крупных объектов через выпуск проектных облигаций. Особенностью данной схемы является то, что банк принимает активное

участие в финансировании инвестиционного проекта не непосредственно, а через специально учреждаемую проектную компанию, которую за рубежом принято называть компанией специального назначения — special purpose vehicle (SPV).

Одним из источников привлечения средств для проектной компании является выпуск проектных облигаций. Как и в случае с банковскими кредитами, основная сумма долга и проценты по проектным облигациям выплачиваются только из денежных потоков по проекту. Основное отличие между проектным кредитом и проектной облигацией заключается в том, что выпуск облигаций ориентирован на более широкий круг потенциальных инвесторов, которыми могут быть не только банки, но и пенсионные фонды, страховые компании, взаимные фонды и т. д.

Общие черты проектных облигаций и проектного кредита заключаются в следующем: во-первых, проектные облигации часто приобретаются банковским пулом; во-вторых, облигации могут продаваться на финансовом рынке, но обычно они продаются институциональным инвесторам путем частного размещения и остаются в их портфеле до наступления срока погашения.

Проектные облигации как источник финансирования инфраструктурных объектов наиболее активно используются в арабских странах в секторе нефти и газа. В последние годы становится все более популярным выпуск исламских ценных бумаг или сукук, которые можно считать облигациями, отвечающими нормам шариата. Сукук дают право не просто на долю в потоке наличных денежных средств, но и право собственности. Это отличает сукук от традиционных облигаций.

Сукук для финансирования проектов позволяет привлечь средства под реализацию конкретного объекта. Например, в 2003 г. правительство Катара выпустило облигации Qatar Global Sukuk для мобилизации ресурсов под строительство медицинского центра Hamad Medical City в Дохе. Для этого было создано специальное совместное предприятие с ограниченной ответственностью исключительно для данного проекта (компания специального назначения, SPV). Это предприятие приобрело право собственности на земельный участок, который был передан в доверительную собственность, были выпущены трастовые сертификаты на сумму 700 млн долл., подлежащие выплате в октябре 2010 г. Ежегодная плавающая ставка доходности была установлена на основании лондонских межбанковских ставок ЛИБОР плюс 0,45% [7].

Сукук могут быть разных видов в зависимости от типа исламской модели финансирования. Значительное распространение в странах Персидского залива получили инвестиционные сукук, которые подтверждают пропорциональное доленое участие в капитале мудараба, они зарегистрированы на имя держателей на основании неделимого права собственности на долю в капитале и права на доходы от них пропорционально участию. Владельцы таких сукук называются «рабуль-маль». Сукук-мудараба применяются для поощрения публичного участия в больших инвестиционных проектах.

Соглашение между сторонами относительно сукук-мудароба достигается на условиях, оговоренных в проспекте эмиссии, в котором должна быть приведена вся информация, предусмотренная шариатом для договора совместного финансирования, в том числе относительно происхождения капитала, порядка распределения прибыли и других условий обращения сукук.

Владелец сукук-мудароба получает право передавать свою долю, продавая ценные бумаги на рынке по своему усмотрению. Продажа сукук-мудароба должна происходить с соблюдением следующих правил:

- если до начала реализации проекта привлеченный капитал пребывает в денежной форме, то обращение сукук-мудароба эквивалентно обмену денег на деньги, в этом случае применяются соответствующие нормы, предусмотренные шариатом для меновых сделок (сарф);
- если привлеченный капитал принял форму дебиторской задолженности, то обращение сукук-мудароба эквивалентно обращению долговых обязательств в соответствии с нормами, предусмотренными шариатом;
- если привлеченный капитал выступает в форме смешанных активов в виде денежных средств, долговых обязательств, материальных ценностей, льгот, то обращение сукук-мудароба происходит с учетом рыночной стоимости по взаимному согласию сторон.

Управляющий проектом SPV, получающий средства, собранные у подписчиков на сукук-мударобу, может также инвестировать собственные средства и участвовать в распределении прибыли в соответствии со своей долей в проекте, пропорциональной числу приобретенных сукук, а также в объеме той доли, которая причитается как исполнителю проекта.

Перспектив эмиссии и сами сукук-мудароба не должны содержать обязательств со стороны эмитента или управляющего средствами о безусловной выплате их владельцам дивидендов или прибыли от какой-либо доли в капитале, в них не может быть указана точная сумма выплат владельцам. В соответствии с нормами шариата разделу подлежит только прибыль, то есть величина, на которую возросла стоимость основного капитала, а не доход.

Владельцы сукук-мудароба должны иметь доступ к информации о прибыли и расходах по проекту. Допускается создание резервного фонда на случай непредвиденных обстоятельств, например убыли капитала. По окончании периода подписки владельцы сукук получают право передавать свою долю путем продажи или введения в обращение на рынке ценных бумаг по своему усмотрению.

Так, Банк Shamil в Бахрейне получил 360 млн саудовских риалов инвестиционного капитала благодаря выпуску исламских ценных бумаг Al Ehsa Special Realty Mudaraba, дающих инвесторам право на участие в сделке с компанией-застройщиком из королевства Саудовская Аравия. Инвестиционной целью этих ценных бумаг было обеспечение инвесторам ежегодного дохода от участия в финансировании земельной

сделки. Прибыль инвесторам начисляется исходя из сумм прибылей, полученных от инвестирования.

В арабских странах используется также сукук-мушарака, суть которой заключается в приобретении права собственности в капитале мушарака. Он отличается от сукук-мудароба только организацией отношений между стороной-эмитентом и владельцами сукук. При этом сторона, выпустившая сукук, создает комитет владельцев сукук, который может принимать решения относительно инвестирования. Сукук-мушарака используются для аккумуляции средств для начала нового проекта, развития существующего проекта или финансирования предпринимательской деятельности по договорам сотрудничества. Держатели ценных бумаг становятся владельцами проекта или активов, пропорционально их долевого участию. Сертификаты мушарака могут считаться оборотными инструментами и подлежат обращению на вторичном рынке.

Например, Кувейтский финансовый дом (KFH), Центр управления ликвидностью (LMC) и инвестиционная компания Al Muthanna (MIC) совместно осуществили эмиссию сукук по типу контракта мушарака на сумму 125 млн долл. под строительство жилищно-коммерческого объекта Lagoon City в рамках проекта Kheiran Pearl City в Кувейте.

В бывшем СССР первым банком, выпустившим исламские облигации в 2012 г. на сумму 75 млн долл. США, стал Государственный банк развития Казахстана. В настоящее время рассматриваются проекты выпуска сукук в Татарстане [8].

Развитие в России полноценных исламских технологичных долгосрочного кредитования инвестиционных проектов — дело будущего, которое придет вслед за осознанием тех преимуществ, которые может получить Россия от развития исламских финансовых продуктов. Одной из таких выгод может стать привлечение инвестиций из стран Ближнего Востока, что актуально в условиях усиливающейся рецессии российской экономики и призрачных перспектив отмены западных санкций.

Литература

1. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография / под ред. О.И. Лаврушина. — М.: КНОРУС, 2012.
2. Р. Беккин Исламская экономическая модель и современность. — М.: ИД Марджани, 2009 — 344 с.
3. Nevit P.K. Project Financing. Fifth edition. London, 2010. — 560 с.
4. Кузнецова Т.И. Роль проектного финансирования в развитии инновационного бизнеса // Экономика и управление: проблемы, решения. 2013. № 12. С. 96–100.
5. Антропов В.В., Сабуров А.М. Исламские банки в мире и в России // Финансы. 2013. № 1. С. 41–48.
6. Масленников В.В. Зарубежные банковские системы: Научное издание: М.: ТД «Элит-2000», 2001.
7. <http://www.muslimeco.ru/opubl/290/>
8. <http://ecoislamicbank.kg/static/icouncil.html>

Влияние банковской системы на экономику на основе инвестиционной деятельности

У. Мадрахимов,

к. э. н., старший научный сотрудник-соискатель,

Институт прогнозирования и макроэкономических исследований, Республика Узбекистан

Для развития экономики государство использует в соответствующем порядке фискальную и монетарную политику. Эффективность этих политик, в свою очередь, определяется стабильным уровнем экономического роста. Именно их влияние соответствующим образом должно увеличивать количество и повышать качество факторов роста, в чем главным считается инвестиционный фактор экономического роста.

Высокую роль в росте объема инвестиций занимает банковская система. Банковская система как непосредственно, так и косвенно влияет на инвестиционную деятельность. Одним из источников инвестиций являются кредиты банков, это и есть система средств монетарной политики, а также и объект инфраструктуры.

В данной статье исследовано влияние инвестиционных факторов на экономический рост, при этом особое внимание уделено источникам и повышению их эффективности, проанализирована доля коммерческих банков и ее влияние на эффективность капитальных вложений по сравнению с другими источниками, а также влияние процентных ставок на инвестиции и их уровень в ВВП.

Учитывая высокую эффективность капитальных вложений на основе кредитов коммерческих банков, даны рекомендации и предложения по увеличению их доли.

Ключевые слова: экономический рост, монетарная политика, коммерческие банки, инвестиции, процентная ставка, кредиты банка, инфраструктура.

The impact of the banking system on the economy through investment

U. Madrahimov,

PhD, Senior researcher — applicant Institute of Forecasting and Macroeconomic Research, Republic of Uzbekistan

For the development of economy, the state uses as appropriate fiscal and monetary policy. The effectiveness of these policies, in turn, is determined by the stable levels of economic growth. Their influence should appropriately increase the number and improve the quality of growth factors, in what is considered to be a major investment factor of economic growth. High role in the growth rate of investment takes the banking system. The banking system is directly or indirectly affect the investment activities. One of the sources of investments are bank loans, it is a system of tools of monetary policy, as well as the infrastructure facility.

In this paper researching the impact factors of investment on economic growth, with particular attention paid to the sources and improve their efficiency, analyzed the share of commercial banks and its impact on the effectiveness of capital investments in comparison with other sources, as well as the impact of interest rates on investments and their level in GDP.

Considering the high efficiency of capital investments on the basis of commercial bank loans, given the recommendations and proposals to increase their share.

Keywords: economic growth, monetary policy, commercial banks, investment, interest rate, bank loans, infrastructure.

Таблица 1

Показатели, отражающие инвестиционную активность в Узбекистане (в процентах)

Годы	Доля инвестиций в ВВП	Доля коммерческих банков в инвестициях, внесенных в основной капитал
2002	20,5	3,2
2003	20,1	2,8
2004	21,4	4,1
2005	19,1	3,8
2006	19,1	4,1
2007	19,4	5,1
2008	24,1	5,4
2009	26,1	5,2
2010	24,9	9,7
2011	23,5	11,6
2012	22,8	11,1
2013	23,2	11,0

Источник: составлено автором на основе данных Госкомстата Республики Узбекистан.

Банковская система играет важную роль в обеспечении развития экономики, считается обеспечивающим звеном стабильного развития ее уровня. Влияние банковской системы на экономику бывает непосредственным и косвенным. Непосредственное влияние — банковские кредиты как один из источников инвестиций, вложенных в основной капитал, а также как фактор роста экономики увеличивает объем ВВП.

Косвенное влияние на банки происходит в двух направлениях: монетарной политики и объекта инфраструктуры. Оба эти направления влияют на инвестиционную деятельность и находятся в прямой зависимости от ее уровня. Следовательно, совершенствование банковской системы важно для расширения материально-финансовой основы развития экономики [16]. Так, для совершенствования банковской системы и повышения эффективности ее деятельности в первую очередь необходимо проанализировать ее реальное состояние на сегодняшний день.

Инвестиции, привлеченные в экономику как обычно, считаются основным фактором роста экономики [2]. Согласно экономической политике, проводимой в стране, главными вопросами считаются стимулирование инвестиций и увеличение их объема, так как в результате капитальных вложений создаются новые рабочие места в отраслях экономики, обновляются действующие технологии. И это обеспечивает органическое развитие, интенсификацию модернизации экономики, а также продолжительность стабильного развития.

Анализ влияния банковской системы на экономику

Одно из главных условий экономического роста — повышение инвестиционной активности [15]. Здесь основное внимание уделяется таким показателям, как доля инвестиций в ВВП и составные части их источников (т. е. требуется обратить особое внимание на повышение средств населения, банковских кредитов и иностранных инвестиций).

Доля коммерческих банков в основном капитале составляет в среднем 6%. Данные показатели включают 2010–2013 годы, в более раннем периоде они были ниже. Как показывает опыт развитых стран, эти величины должны быть на уровне 15–20%. Так, в Китае этот показатель составляет около 15,3% [1], а это требует повышения данного показателя. В развивающихся же странах с долей ВВП, составляющей в среднем 22%, он ниже среднего. Как показывает опыт развивающихся стран, доля инвестиций в ВВП в среднем составляет 32,5% [11]. В Узбекистане этот показатель составляет 22,5% (табл. 1), что, в свою очередь, требует повышения этой доли и проведения соответствующей государственной макроэкономической политики.

Особое внимание уделяется вложению сбережений в экономику в качестве инвестиций. То есть при положительном влиянии сбережений на экономику они переходят в инвестиции. В 2002–2013 годах доля инвестиций в ВВП составляла 22,5%, а средняя стоимость сбережений за этот период — 30%, в последний период экономического роста — 7–9%, доля сбережений — в среднем 32–34%, доля инвестиций в ВВП — 22%, при этом 10–12% сбережений остались не использованными эффективно как инвестиционный резерв.

Значит, в ряде развивающихся стран доля сбережений в экономике находится на более высоком уровне, но ее влияние на экономический рост остается на низком уровне. На основе эффективного использования сбережений для обеспечения стабильного, долгосрочного экономического роста рекомендуется нижеследующее:

— увеличение вливания в экономику в виде инвестиций сбережений населения на основе развития рынка ценных бумаг;

— расширение привлечения свободных денежных средств населения со стороны банков;

— повышение перевода сбережений предприятий в инвестиции на основе расширения базы нормативных актов, направленных на обеспечение межотраслевого потока капитала.

Уровень инвестиций, вложенных в экономику страны, растет из года в год. За 2002–2013 годы инвестиции, вложенные в основной капитал, увеличились на 150,9% и в ВВП — на 90%. За этот период темп роста инвестиций в среднем увеличился на 12,6%, а темп роста экономики — на 7,5%, что означает отставание в 1,68 раза, или для 1,0% экономического роста израсходовано 1,68% инвестиционного фактора.

Данная ситуация показывает, как малоэффективно используются факторы капитала. То есть для обеспечения повышения экономического роста на 1,0%,

Таблица 2

Показатели, отражающие влияние процентных ставок на инвестиционную активность в Узбекистане (средняя стоимость выражена в процентах)

Годы	Доля инвестиций	Доля коммерческих банков в инвестициях, внесенных в основной капитал	Процентная ставка (ставка обратного финансирования)
2002–2003	20,3	3,0	20,0
2004–2005	20,3	3,9	16,0
2006–2010	22,7	5,9	14,0
2011–2013	23,2	11,2	12,0

Источник: составлено автором на основе данных Госкомстата Республики Узбекистан.

требуется эффективно использовать факторы капитала и повышать инвестиции на 1,5% [9].

В последние годы более заметной стала относительная разница между повышением экономики и инвестиций. Это, в свою очередь, требует более эффективного использования факторов капитала.

Для этого необходимо формировать требования к товарам и услугам, производимым предприятиями. На начальном этапе государство должно уделять особое внимание стимулированию звена, производящего товары потребления.

В результате наряду с высокой потребностью, возникающей в отраслях, производящих товары народного потребления, постепенно возникает потребность и в средствах производства или инвестиционных товарах. Это обстоятельство приводит к росту потребности в банковских кредитах со стороны предприятий. Именно стимулирование потребности в продукции отраслей, производящих товары народного потребления, требует расширения этой отрасли. Расширение производства проводится на основе инвестиций.

Анализ инвестиционной деятельности

Как констатировано выше, производство инвестиционных товаров или средства производства приводит к расширению потребности в товарах отрасли. Обычно потребность в товарах потребления формируется самим населением, а в средствах производства — фирмами. Отсюда для обеспечения долгосрочного проведения эффективной макроэкономической политики, проводимой страной, на первом этапе необходимо применять меры по повышению потребности в домашнем хозяйстве, а именно:

— обеспечение повышения доходов населения на основе мер, направленных на дальнейшее расширение сословий предпринимателей;

— стимулирование потребности населения в других видах продукции, на основе обеспечения нормативного уровня цен на естественные монополистические товары и услуги;

— повышение реальных доходов населения на основе стабилизации уровня инфляции;

— повышение доходов населения путем развития малого бизнеса в этих регионах, с созданием новых рабочих мест с учетом того, что основная часть трудовых ресурсов расположена в сельской местности;

— развитие инфраструктуры села путем увеличения ипотечного и потребительского кредита.

Несбалансированность между потребностью и предложением на инвестиции, эффективность этих факторов прямо пропорционально влияют на рост. Предложения инвестиций в экономике Узбекистана высоки, а потребность в них отстает, т. е. уровень принятия инвестиций отстает от вложения.

Для увеличения его положительного уровня требуется увеличить инвестиции в человеческий капитал. То есть часть средств, вложенных в экономику, будет направлена на повышение квалификации и качества кадров. А это отражает процесс подготовки соответствующих кадров для новых рабочих мест, созданных на основе вложенных инвестиций. В свою очередь, развитие человеческого капитала стимулирует привлечение иностранных инвестиций. Основной целью иностранных инвесторов, вносящих инвестиции в экономику, является получение дохода высокого уровня, для этого требуется квалифицированная рабочая сила, способная эффективно использовать установленные технологии на основе вложенных инвестиций. Подготовка факторов труда требует длительного периода. Как подчеркнуто выше, инвесторы хотят получать прибыль быстро и на высоком уровне, поэтому качественная и квалифицированная рабочая сила считается основным стимулятором для привлечения иностранных инвестиций.

Макроэкономическая политика инвестиционной деятельности

Вышеизложенные мероприятия будут осуществляться в соответствии с государственной макроэкономической политикой. Государственная политика, обеспечивающая стабильное и регулярное развитие национальной экономики, проводится в двух направлениях: бюджетная и денежно-кредитная политика [7].

Денежно-кредитная политика влияет на инвестиционную деятельность и на основе деятельности банков влияет на развитие экономики [5]. Процентная ставка является одним из средств проведения данной политики [12].

Процентная ставка считается основным фактором, влияющим на инвестиции в макроэкономике. То есть повышение процентных ставок приводит к расширению объема инвестиций и, наоборот, снижение — к повышению инвестиций [8]. Монетарная политика, проводимая

государством, оказывает непосредственное влияние на инвестиционную деятельность [4].

При исследовании уровня инвестиций, внесенных в экономику Узбекистана, и их динамики было выявлено, что снижение процентных ставок стало причиной роста инвестиций.

Состояние внесенных инвестиций в основной капитал с процентной ставкой целесообразно изучать с учетом изменений стоимостных ставок обратного финансирования в стране.

Первоначально берется состояние 2002–2003 годов. В тот период процентная ставка составила 20%, средний рост темпа инвестиций — 3,3%. Следующий период, включающий в себя 2004–2005 годы, имеет своеобразное качество — процентная ставка с 20% резко упала до 16%. За этот период средний рост темпа инвестиций, внесенных в основной капитал, был равен 6,1%. Третий период включает 2006–2010 годы, процентная ставка составила 14%, инвестиции резко увеличились, и рост был в среднем 20,2%, в 2011–2013 годах процентная ставка снизилась до 12%, и темп роста инвестиций за этот период был равен в среднем 12% (табл. 2).

Несоответствие инвестиционной деятельности за данный период, т. е. снижение темпов роста инвестиций, связанное со снижением процентных ставок, характеризуется снижением доли в общем объеме иностранных инвестиций в результате всемирного финансово-экономического кризиса. То есть в 2010 году доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций была равна 28,8%, в 2011–2013 годах начала снижаться соответственно по годам и составила 25,1, 21,7 и 20,3% [6]. Это требует особого внимания в вопросе национальных инвестиций. Повышение процентных ставок ограничивает возможности частного сектора в получении кредитов банка из-за повышения затрат, что приводит к сокращению инвестиций [10]. Здесь необходимо направить все свободные денежные средства (населения, предприятий и др.) в реальный сектор экономики. Основным звеном финансового учреждения, осуществляющим данную политику, являются коммерческие банки.

Как показывают вышеуказанные показатели, меры монетарной политики, проводимые в стране, положительно влияют на инвестиционную деятельность. Снижение этого показателя, влияя на вложение инвестиций, увеличивает объем в реальном положении.

Тут особо надо подчеркнуть, что объем банковских кредитов, вложенных в малый бизнес и частное предпринимательство, также рассмотрен на основе статистических данных, связанных с измененными ставками обратного финансирования.

Путем проводимой в стране денежно-кредитной политики можно регулировать массу денежных средств в обращении, в результате ее изменения меняются основные макроэкономические показатели экономики [14]. Выше мы рассмотрели эту ситуацию в увязке с инвестициями.

Благодаря проведению этой политики государство повлияет не только на материальные показатели, но

и займет особое место в формировании инфраструктуры.

Еще одно важное звено социально-экономической среды роста экономики — это состояние объектов инфраструктуры. Количество и качество инфраструктуры считаются важным фактором, определяющим инвестиционную среду [3]. Также система инфраструктуры и ее развитие положительно влияют на перспективное развитие экономики [17]. Коммерческие банки, являясь финансовыми учреждениями, одновременно считаются объектами инфраструктуры, а это положительно повлияет на экономику не только в монетарном направлении, но и в качестве среды для деятельности реального сектора.

Необходимо отдельно подчеркнуть, что существует органическая связь между фондами инфраструктуры и их качеством и производительностью труда [18]. Инвестиции, вложенные в инфраструктуру, являются важным фактором для регионально экономического роста и повышения производительности труда [20]. В результатах исследований отражено, как масса вложенных в инфраструктуру инвестиций влияет на национальную экономику [19]. В США в конце XIX века развитие железных дорог и телеграфа привело к расширению «рынка товаров» и повышению массового производства [21].

Значит, банки, в свою очередь, будут стимулировать экономический рост на основе стимулирования производства, обеспечения капитала и повышения инвестиционной активности.

При проведении нами исследований в области инвестиций, внесенных в основной капитал, было выявлено, что доля коммерческих банков занимает особое место, и это обстоятельство отражено в результатах анализов и наших рекомендациях. Потому что проведенные инвестиции со стороны коммерческих банков или выданные ими кредиты являются важным фактором, стимулирующим потребительскую активность [13].

В исследуемом периоде (2000–2013) доля коммерческих банков в составе капитальных вложений Узбекистана имела большую амплитуду колебания, только в последние годы наблюдаются тенденции темпа роста. В 2000–2013 годах она равна в среднем 4,2%, в 2011–2013 годах при процентной ставке 12,0% дошла до 11,0%. В целом в исследуемом периоде доля кредитов коммерческих банков в капитальных вложениях имела большие колебания, в последние годы стала расти (табл. 1, 2).

Кредиты коммерческих банков в качестве инвестиций влияют на развитие производства и обеспечение сбалансированного кругооборота доходов и расходов, в итоге меняется показатель, отражающий социально-экономическое развитие общества в макромасштабе — ВВП. Значит, для полной оценки влияния кредитов коммерческих банков необходимо исследовать этот показатель в качестве фактора капитала как вклад в развитие экономики.

Оценивая темп роста экономического развития Узбекистана по шкале 100%, из них 37,3% за счет инвестиций,

6,4% факторов общего капитала составляет доля коммерческих банков. Выше нами было изложено, что за этот период доля коммерческих банков в инвестициях составила 6,1%. Здесь надо отметить, что высокая доля кредитов коммерческих банков в его развитии говорит о том, что повышается эффективность банковских кредитов. В том числе 1% инвестиций, вложенных со стороны коммерческих банков, повлиял на 1,09% роста экономики, и это показывает количественную эффективность этих инвестиций. Причина этой ситуации, во-первых, инвестиции, внесенные в малый бизнес и частное предпринимательство, в основном состоят из кредитов коммерческих банков, с другой стороны, мягкая монетарная политика стимулирует валовую потребность в экономике.

В ходе изучения нами было выявлено, что вклад коммерческих банков в экономический рост как в количестве, так и в качестве действует одинаково. По сравнению с другими источниками эффективность этого показателя выражает положительное состояние.

Подводя итоги на основе результатов проведенных исследований, необходимо увеличивать долю кредитов коммерческих банков в источниках инвестиций. Для этого предлагаем нижеследующее:

— расширять льготы по налогам на получаемые процентные доходы коммерческих банков от выданного кредита на развитие производства;

— совершенствовать систему гарантирования для вклада физических лиц в коммерческие банки, одним из эффективных путей является сокращение срока выдачи процентных доходов вкладчикам;

— совершенствовать деятельность маркетинга в коммерческих банках, в их деятельности широко использовать современную информационную технологию;

— расширять государственную гарантию (при привлечении банками иностранного капитала);

— снижать нормы обязательного запаса. На основе этого, с одной стороны, увеличится объем кредитных ресурсов, с другой — повысится доверие вкладчиков;

— победителям конкурса выдавать льготные кредиты коммерческих банков на основе проведенных конкурсов бизнес-планов;

— предоставить банкам льготы по налогам для повышения уровня капитализации коммерческих банков по итогам годовой деятельности.

В целом в результате развития коммерческих банков повысится уровень инвестиций в экономику, а это, в свою очередь, обеспечит стабильный темп роста.

Литература

1. Аганбегян А.Г. Инвестиционный кредит — главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России / Деньги и кредит. 2014. № 5. С. 11–18.
2. Афанасьева О.Н. Состояние рынка проектного финансирования и факторы, сдерживающие его развитие / Деньги и кредит. 2014. № 2. С. 34–39.
3. Буклемишев О. Фискальное стимулирование и российские бюджетные фонды / Вопросы экономики. 2013. № 12. С. 74–85.
4. Глазьев С. Перспективы социально-экономического развития России / Экономист. 2009. № 1. С. 3–18.
5. Горюнов Е., Трунин П. Банк России на перепутье: нужно ли смягчать денежно-кредитную политику? / Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 29–44.
6. Данные Государственного комитета статистики Республики Узбекистан / www.stat.uz.
7. Дробышевский С., Синельников-Мурылев С. Макроэкономические предпосылки реализации новой модели роста. М., 9/2012. С. 4–24.
8. Замараев Б., Назарова А., Суханев Е. Финансовые ограничения влест за инвестиционный паузой / Вопросы экономики. 2014. № 10. С. 4–43.
9. Ложникова А.В. Инвестиционные механизмы в реальной экономике. — М.: МЗ-Пресс, 2001. — 176 с.
10. Илларионов А., Пивоварова И. Размеры государства и экономический рост / Вопросы экономики. 2002. № 9. С. 28–40.
11. Инновации и экономический рост / Колл. авт. Отв. ред. Микульский К. — М.: Наука, 2002. С. 249.
12. Литвинов Е.О. Тенденции развития процентных ставок по розничным кредитам в России / Деньги и кредит. 2014. № 2. С. 40–43.
13. Любимцев Ю. Финансовая система и эффективность ее регулирования / Экономист. 2011. № 3. С. 31–40.
14. Новой А. О влиянии монетарной политики ЕЦБ на экономику стран ЦВЕ / Экономист. 2014. № 3. С. 71–78.
15. Новоселова Л. Новый этап экономической реформы в КНР: финансовые аспекты / Российский экономический журнал. 2014. № 2. С. 58–69.
16. Чибриков Г. Финансовые циклы: теория и практика / Экономист. 2014. № 1. С. 81–87.
17. Briceño-Garmendia, Cecilia, Antonio Estache and Nemat Shafik. 2004. Infrastructure Services in Developing Countries: Access, Quality, Costs and Policy Reform. World Bank Policy Research Working Paper 3468, December.
18. Calderon, Cesar and Luis Servén. 2004. The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution. Central Bank of Chile Working Paper. No. 270, September.
19. Davies, Sara and Martin Hallet. 2002. Interactions between National and Regional Development. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv Discussion Paper.
20. De la Fuente, Angel. 2002. Convergence across countries and regions: theory and empirics. UFAE and IAE Working Papers, November.
21. Eggertson T. Knowledge and the Theory of Institutional Change // Journal of Institutional Economics. 2009. Vol.5. No.2. P. 137–150.

Стратегия развития национальной системы платежных карт

Ю. Николаева,

соискатель ученой степени кафедры финансов и экономического анализа,
Финансово-технологическая академия

В статье рассматривается Стратегия развития НСПК с учетом сложившейся ситуации в международных и российских платежных системах. Определены ключевые цели и задачи Стратегии развития, выявлены наиболее рациональные возможности и принципы их осуществления. Проиллюстрированы особенности развития национальных платежных систем России и других государств международного сообщества. Выделены ключевые этапы и наиболее ожидаемые результаты от реализации Стратегии.

Ключевые слова: стратегия развития, национальная платежная система, платежные инструменты.

Strategy of development of the national payment card system

Y. Nikolaeva,

competitor of an academic degree
chairs of Finance and economic analysis,
Financial and technological academy

In article Strategy of development of the National Payment Card System taking into account current situation in the international and Russian payment systems is considered. The key purposes and problems of Strategy of development are defined, the most rational opportunities and the principles of their implementation are revealed. Features of development of national payment systems of Russia and other states international communities are illustrated. Key stages and the most expected results from Strategy realization are allocated.

Keywords: development strategy, national payment system, payment tools.

Российская национальная система платежных карт (далее — НСПК) основана в июле 2014 года. Полный пакет акций АО «НСПК» принадлежит Центральному банку Российской Федерации.

Деятельность НСПК регулируется Федеральным законом 27 июня 2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», а также Стратегией развития Национальной платежной системы и Концепцией создания национальной системы платежных карт.

Наличие и успешное бесперебойное функционирование Национальной системы платежных карт в стране является признаком достаточно высокого уровня развития экономики

и финансовой системы, с одновременным обеспечением безопасности и суверенитета платежного пространства государства.

Перед НСПК поставлены ключевые задачи, реализация которых позволит в короткие сроки решить имеющиеся проблемы. Рассмотрим основные из них:

1. Организация операционно-клирингового центра по обработке внутрироссийских транзакций по картам международных платежных систем. Благодаря операционно-независимой платформе, которой является НСПК, обработка внутрироссийских операций по картам национальных и международных платежных систем будет осуществляться

исключительно на территории России, а не за границей, как это происходило до момента создания НСПК.

2. Разработка бренда, эмиссия и продвижение национальной платежной карты. Национальная карта способствует развитию российских платежных сервисов и позволяет гражданам получать необходимые услуги по картам на территории России вне зависимости от внешних факторов.

В преддверии создания НСПК рассматривались возможности запуска национальной платежной системы (далее — НПС) в максимально сжатые сроки на основе уже реализованных технологий российских платежных систем «Универсальная Электронная Карта» (далее — УЭК) и «Золотая Корона». Предполагалось, что такое решение значительно снизит расходы на создание национальной платежной системы. На специально созданной Комиссии по выбору технологической платформы НСПК представители российского банковского сообщества и эксперты рассмотрели возможности и недостатки действующих платежных систем, выявив приоритетные черты НПС, к которым были отнесены эффективность, производительность, бесперебойность, а также возможность отвечать поставленным перед ней задачам. В связи с изложенным было принято решение создавать национальную платежную систему на самостоятельной инновационной платформе.

На сегодняшний день национальные платежные системы сформированы и успешно функционируют во многих странах по всему миру, наряду с транснациональными, такими как MasterCard Worldwide, Visa International и AmericanExpress.

Одним из крупнейших представителей является японская национальная платежная система JCB International, которая была основана в 1961 году. Система JCB в свое время отказалась сотрудничать с MasterCard Worldwide и Visa International и достаточно в короткие сроки заняла лидирующие позиции на мировом рынке кредитных карт. Сегодня держателями карт JCB International являются порядка 59 миллионов пользователей, карты национальной платежной системы Японии принимаются к оплате в 11 миллионах точек в 190 странах мира.

Китайская национальная платежная система UnionPay также по праву является одним из примеров успешного запуска национальной системы транзакций с последующим выходом на международный рынок. UnionPay — единственная национальная платежная система, функционирующая на территории Китая, основана в 2002 году при поддержке Центрального банка КНР, в числе ее акционеров сегодня — более 200 различных финансовых учреждений. На мировом рынке китайская платежная система выступает абсолютным лидером по количеству эмитированных карт, что составляет порядка 4 млрд единиц в количественном эквиваленте. Карты UnionPay принимаются к оплате в более чем 140 странах мира, включая Россию.

В 2008 году национальная платежная система RuPay была основана в Индии, содействие ее созданию оказали 10 крупнейших индийских национальных банков. Ключевой стратегической задачей ее основания стала назревшая необходимость создания конкуренции международным платежным системам MasterCard Worldwide и Visa International на индийском финансовом рынке. К 2013 году система

RuPay получила статус международной и сегодня приобретает все большую популярность на мировом рынке.

Ассоциация Interac была организована в Канаде в середине 1980-х для обеспечения безопасного обмена электронными транзакциями внутри страны. И уже к концу года от момента внедрения число платежных операций достигло 6,2 миллиона, что позволило заключить соглашение о сотрудничестве с американской компанией NYCE и сделало возможным выход системы Interac на международный финансовый рынок.

Национальные платежные системы в каждой стране имеют свои отличия и особенности. Если в канадской платежной системе Interac преобладают безналичные операции, то в сети дебетовых карт Германии Girocard проведение транзакций возможно только через POS-терминалы и банкоматы, т. е. исключительно операции наличного формата. В рамках системы Girocard выпускаются кобрендовые карты с логотипами MasterCard и Visa. Во Франции широкой популярностью пользуется платежная карта CarteBleue. Ее внедрение и последующая эмиссия осуществлялись при участии шести крупнейших французских банков, что позволило французам осуществлять транзакции на территории своей страны без требования авторизации от банка — эмитента карты. С 1973 года CarteBleue заключила партнерское соглашение с Visa International, что позволило использовать ее и за пределами Франции. В целях контроля и координации предпринимательской деятельности в Италии в 1983 году был создан консорциум Bancomat, основными функциями которого стали осуществление контроля над системой платежных карт, а также отслеживание движения средств в электронном поле и других каналах совершения транзакций. Систему Bancomat поддерживают все итальянские банки, а количество транзакций в среднем достигает 1,65 млрд в год.

Основной задачей, стоящей перед разработчиками НСПК в России, является отсутствие неудобств для держателей карт в процессе перевода транзакций на обработку в процессинг НСПК. У российского населения по-прежнему будет доступ ко всем существующим международным сервисам платежных систем. В том числе планируется восстановление функциональности карт тем клиентам российских банков, которые попали под санкции.

Для целей успешного функционирования НСПК решением Наблюдательного совета национальной платежной системы России разработана и утверждена Стратегия развития национальной системы платежных карт (протокол № 7 от 9 февраля 2015 года), которая не противоречит основным законным актам — федеральным законам от 27.06.2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» и от 5 мая 2014 года № 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе».

Ключевой целью функционирования созданной Национальной системы платежных карт является обеспечение бесперебойности, безопасности, удобства при проведении электронных транзакций по картам, а также при использовании иных платежных инструментов.

Осуществлению поставленной цели способствуют совместные действия Банка России, органов власти РФ,

операторов НСПК, а также остальных участников рынка розничных финансовых услуг. Несомненное влияние на реализацию стратегии оказывает текущее состояние российского рынка платежных услуг, которое характеризуется следующими особенностями:

— сохранение значительного объема наличных расчетов, с одновременным высоким темпом роста количества и объемов транзакций, по платежным картам и использованием других электронных платежных инструментов;

— высокий объем операций по получению наличных денежных средств в терминалах и банкоматах по отношению к общему объему операций по картам;

— сохранение необходимости в увеличении прозрачности механизма установления ценовых коридоров на рынке розничных платежей с одновременным повышением финансовой грамотности и доверия граждан при использовании современных платежных инструментов;

— сохранение доминирующего положения на российском рынке платежных услуг у международных платежных систем;

— отсутствие в России единого специализированного операционного платежно-клирингового центра национального уровня, оказывающего услуги по переводу денежных средств с использованием платежных карт и иных платежных инструментов.

Реализации ключевой цели развития НСПК будет способствовать исполнение основных функций, предусмотренных при ее разработке:

— исполнение безналичных переводов денежных средств с использованием национальных платежных инструментов;

— предоставление платежных услуг по осуществляемым на территории РФ транзакциям по международным платежным картам.

Стратегия развития НСПК предусматривает разработку основных задач, способствующих достижению обозначенных целей, а также принципов для решения обозначенных задач. В таблице 1 представлены задачи и принципы их решения.

Для успешной реализации принятой Стратегии и решения поставленных задач необходимо придерживаться важных направлений. С целью построения независимой операционно-технической платформы для обработки транзакций, осуществляемых с использованием международных платежных карт и национальных платежных инструментов, на территории России необходимо организовать работу операционного и платежного клирингового центра (далее — ОПКЦ) с учетом его технического взаимодействия с инфраструктурой участников НСПК.

Также немаловажное значение имеют мероприятия по предоставлению ОПКЦ участникам НСПК услуг по обработке транзакций, осуществляемых с использованием международных платежных карт и национальных платежных инструментов на территории Российской Федерации, включая маршрутизацию сообщений, проведение авторизации операций, платежный клиринг, взаимодействие с расчетным центром, содействие урегулированию спорных ситуаций между участниками НСПК, подготовку отчетности для участников НСПК и надзорных органов в лице Банка России.

Ключевое значение имеют мероприятия, обеспечивающие противодействие мошенничеству при проведе-

Таблица 1

Задачи и принципы их реализации, способствующие развитию НСПК

Задачи, поставленные для развития НСПК	Принципы решения задач
Разработка и внедрение независимой операционно-технической платформы для обработки транзакций, осуществляемых с использованием международных платежных карт и национальных платежных инструментов на территории России	— разработка информационно-технологической платформы, обеспечивающей независимость операторов НСПК от международных платежных систем и поставщиков информационно-технологических услуг по ее внедрению и дальнейшей эксплуатации
Внедрение операционного, процессингового и клирингового взаимодействия между участниками рынка для осуществления транзакций с использованием международных платежных карт, а также национальных платежных инструментов	— предоставление услуг НСПК на основании правил НСПК и международных платежных стандартов; — применение конкурентоспособных отечественных технологий, обеспечивающих развитие инновационных национальных платежных инструментов, в том числе в области информационной защиты; — бесперебойное предоставление платежных услуг и возможности использовать различные платежные инструменты
Обеспечение эмиссии национальных платежных инструментов с их последующим выходом на международный рынок	— взаимодействие с международными платежными системами для целей продвижения продуктов и сервисов НСПК за пределами России
Разработка и продвижение инструментов и сервисов НСПК на международном рынке	— обеспечение возможности осуществления транзакций участниками международных платежных систем с использованием инфраструктуры НСПК на территории России как с использованием платежных карт, так и иными способами в соответствии с правилами НСПК; — разработка и продвижение инновационных технологий и способов осуществления транзакций для широкого применения на территории России

нии транзакций как с использованием национальных, так и международных платежных инструментов.

Важно соблюдать и устанавливать партнерское взаимодействие участников НСПК и ОПКЦ, построенное на основании установленных Банком России по согласованию с Правительством РФ требований в отношении информационных технологий, используемых в рамках национально значимых платежных систем, в том числе по использованию в установленной доле программных средств, разработчиками которых являются российские организации, требований к лицензионным соглашениям, требований к материальным носителям платежных карт, включая их интегральные микросхемы, а также к обеспечению защиты информации.

С целью обеспечения эмиссии национальных платежных инструментов с их последующим выходом на международный рынок платежных инструментов необходимо разработать и использовать бизнес-модель НСПК как оператора платежной системы и разработать продуктовый ряд национальных платежных инструментов, платежных приложений НСПК, определить стандарты дизайна, нумерации и эмиссии платежных карт НСПК, сформировать пакет сопутствующих сервисных приложений. Разработать перечень мероприятий по обеспечению эмиссии национальных платежных инструментов, установить порядок совершения операций с их помощью и контролировать соблюдение указанных мероприятий.

Клиенты, участники НСПК должны иметь возможность совершать операции по платежным картам в соответствии с правилами НСПК, при осуществлении транзакций, как в наличной так и безналичной форме на всей территории Российской Федерации, а также использовать национальные платежные инструменты при получении за счет средств бюджетов различных уровней бюджетной системы Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов заработной платы, пенсий, социальных пособий, стипендий и денежного довольствия военнослужащих.

Разработке и продвижению инструментов и сервисов НСПК на международном рынке будут способствовать:

— выпуск кобейджинговых платежных карт совместно с международными платежными системами для возможности осуществления безналичных расчетов и получения наличных денежных средств как на территории России, так и за ее пределами;

— установление договорных партнерских соглашений с платежными системами иностранных государств по взаимному обслуживанию национальных платежных инструментов стран-партнеров с целью содействия формированию единого розничного платежного пространства совместно со странами — членами ЕЭС и иных межгосударственных объединений с участием Российской Федерации;

— привлечение иностранных участников для расширения сферы обслуживания российских национальных платежных инструментов на международном рынке, а также для возможной эмиссии национальных платежных инструментов за пределами Российской Федерации.

Банк России является расчетным центром НСПК при осуществлении транзакций по международным картам и использовании российских платежных инструментов. Для того чтобы занять устойчивую позицию на рынке, необходимо

выводить на него как востребованные, актуальные, так и инновационные платежные инструменты.

Также одной из ключевых целей реализации Стратегии является разработка и внедрение с оказанием максимального содействия юридических, технико-технологических, инфраструктурных и институциональных параметров, помогающих в осуществлении мероприятий по эмиссии на рынке актуальных и перспективных платежных продуктов и сервисов. Такую эмиссию осуществляют участники НСПК, поставщики оборудования и программного обеспечения, торгово-сервисные предприятия (далее — ТСП) и иные стороны на основании Правил НСПК с учетом поставленных целей и обозначенных задач.

Разработка и внедрение инновационных платежных инструментов позволит участникам НСПК, а также клиентам-пользователям получать современные актуальные на рынке платежные услуги, такие как бесконтактные мобильные платежи, при этом будет соблюдена их независимость от зарубежных партнеров и гарантия технической безопасности, а также своевременности проведения операции. А также возникнут предпосылки для конкурентного перспективного развития продуктовой линейки НСПК.

На рисунках 1 и 2 представлено долевое распределение при использовании наиболее распространенных платежных инструментов в странах, входящих в международный Коми-

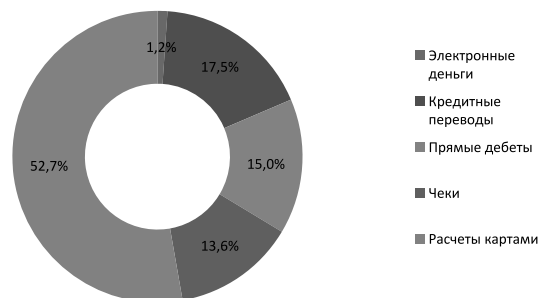


Рисунок 1. Долевое распределение частоты использования платежных инструментов среди стран — членов КПРС в 2013–2014 гг., %

тет по платежным и расчетным системам (далее — КПРС), а также в России.

Как видно по рисунку 1, наибольшая доля (52,7%) приходится на использование таких традиционных платежных инструментов, как карты, к которым относятся как дебетовые,

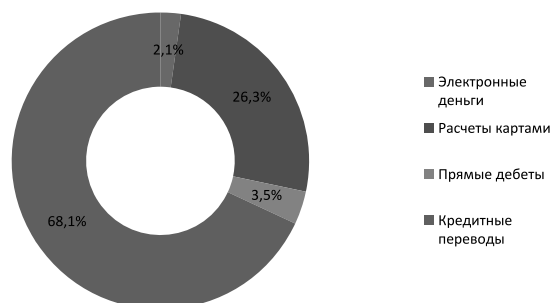


Рисунок 2. Долевое распределение частоты использования платежных инструментов России, в 2013–2014 гг., %

Таблица 2

Этапы и сроки реализации Стратегии

Срок этапа	Содержание этапа	Результаты этапа
Первый этап: до конца I квартала 2015 года	- осуществление необходимого комплекса мероприятий по регистрации и организации деятельности НСПК; - разработка и внедрение технологической платформы НСПК, а также начало деятельности ОПКЦ; - разработка и утверждение правил и тарифов НСПК; - осуществление Банком России функций расчетного центра НСПК; - привлечение участников рынка к деятельности НСПК	Появление у субъектов рынка платежных услуг возможности оказания и получения услуг от ОПКЦ, по обработке транзакций, с использованием платежных инструментов как российских так и международных ПС
Второй этап: I квартал 2015 – IV квартал 2015 года	- внедрение комплексной системы мероприятий с целью развития национальных платежных инструментов	Начало эмиссии платежной карты НСПК
Третий этап: 2016–2018 годы	- разработка, внедрение и продвижение на российском рынке инновационных и конкурентных инструментов платежной системы с обязательных выходом на международный рынок	Появление на российском и международном рынке многосервисных продуктов НСПК

так и кредитные. Наименьшую долю составляют электронные деньги (1,2%). Примерно равнозначно распределилось по долям соотношение использования кредитных переводов, прямых дебетов (безакцептных переводов), чеков.

На основании рисунка 2 можно сделать вывод, что использование такого платежного инструмента, как чек, в России отсутствует, наибольшую долю составляют использование кредитных переводов (68,1%), а наименьшую — электронных денег (2,1%), согласно общемировой тенденции.

Реализации Стратегии развития НСПК будет способствовать перечень действий, представленный ниже:

- увеличение доли безналичных расчетов на рынке;
- законодательное закрепление национальных стандартов безопасности при осуществлении денежных транзакций;
- мероприятия по обеспечению сохранности и защиты от мошенничества денежных средств клиентов НСПК, размещенных на банковских счетах;
- проведение мероприятий по повышению финансовой грамотности населения;
- реорганизация российского рынка розничных платежей и платежных услуг с целью снижения зависимости от международных платежных систем (далее
- ПС) с сохранением бесперебойности проведения операций;
- развитие локальных платежных систем внутри страны.

Для успешного и рационального внедрения Стратегии развития Национальной платежной системы процесс поделен на этапы, которые выделены в таблице 2.

Выводы: после успешной реализации всех этапов развития Стратегии развития Национальной платежной системы, запланированных к 2018 году, планируется получить следующие результаты:

— в общем объеме внутреннего российского платежного рынка основная доля будет приходиться на национальные электронные платежные инструменты;

— доля клиентов, имеющих доступ к таким платежным инструментам для получения денежных средств из бюджетов бюджетной системы РФ, государственных внебюджетных фондов заработной платы, пенсий, социальных пособий, стипендий и денежного довольствия военнослужащих, должна составлять не менее 85%;

— разработка перечня мероприятий по развитию продуктовой линейки и платежных инструментов НСПК с целью перспективного долгосрочного конкурентного развития платежных инструментов.

Литература

1. Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».
2. Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
3. Стратегия развития национальной системы платежных карт, утвержденная Решением Наблюдательного совета АО «НСПК» от 06.02.2015 (протокол № 7 от 09.02.2015).
4. Правила оказания операционных услуг и услуг платежного клиринга АО «НСПК», утвержденные Решением Наблюдательного совета АО «НСПК» (протокол № 6 от 24.12.2014).
5. Николаева Ю. Основные аспекты концепции развития платежной системы Банка России // Финансовая жизнь. № 1. 2013. — С. 42–51.
6. Николаева Ю. Мероприятия по обеспечению безопасности и надзора в банковской системе // Финансовая жизнь. № 3. 2014. — С. 70–88.
7. Николаева Ю. Эффективная модель Национальной платежной системы, мероприятия по совершенствованию // Финансовая жизнь. № 4. 2014. — С. 6–23.

Мировое банковское обозрение

Банки самостоятельно оценят операции и смогут заблокировать карту

Блокировать операции, похожие на хищение денежных средств со счетов клиентов, банки и платежные системы смогут без жалоб потерпевших. Как стало известно «Известиям», это позволят сделать новые поправки в законодательство.

Подозрения, что транзакция проводится с целью хищения средств со счета клиента, будет достаточно для ее блокировки банком или платежной системой. Это станет возможным в случае принятия поправок к ФЗ № 161 о «О национальной платежной системе», которые разработала рабочая группа при ЦБ, пишут «Известия». Кроме специалистов Банка России в нее вошли также представители ФСБ, МВД, Росфинмониторинга, Федеральной налоговой службы и крупных банков.

Разработчики предложили предоставить банкам или платежным системам возможность приостановить операцию, если возникают подозрения, что она является хищением, и разрешить ее после проверки, если подозрения не подтвердятся. Газета приводит данные замглавы департамента национальной платежной системы Центробанка России Тимура Батырева, который рассказывал, что ЦБ обеспокоен количеством хищений со счетов и карт. По его словам, за 2014 год регулятор зафиксировал «более 300 тыс. операций за год на сумму более 3,5 млрд руб., из которых половины убытка удалось избежать».

В настоящий момент законопроект проходит обсуждение в рамках межведомственной группы при Банке России, и решение о его дальнейшей судьбе будет приниматься по результатам этого обсуждения.

Анализом пенсионной системы России займется Всемирный банк

Центробанк России привлек Всемирный банк к анализу российской пенсионной системы и подготовке рекомендаций по ее модернизации, пишут «Известия».

Инициатива стартует уже в конце апреля 2015 года. В целом позиция Всемирного банка и так известна. Он поддерживает сохранение накопительной пенсии и признает неизбежность повышения пенсионного возраста.

В пресс-службе Банка России подтвердили, что он сотрудничает со Всемирным банком «в целях получения рекомендаций по совершенствованию накопительной части пенсионной системы с учетом лучшей международной практики».

В основном Всемирный банк уделит внимание накопительной части пенсионной системы. Исследование затронет сферы управления как пенсионными накоплениями, так и резервами (средства, сформированные за счет добровольных взносов граждан и организаций).

Кроме того, будет проведен анализ системы надзора за пенсионной отраслью, регулятором которой с осени 2013 года выступает Центробанк.

Платежная система CONTACT интегрировала со SWIFT Remit

SWIFT Remit позволяет финансовым структурам поддерживать любой канал или тип денежных переводов, необходимый их клиентам.

В 2015 году платежная система CONTACT стала первой российской системой, осуществившей интеграцию со SWIFT Remit — современным комплексным решением SWIFT, позволяющим вывести бизнес денежных переводов на принципиально новый уровень. Первым реализованным проектом с использованием SWIFT Remit стало соглашение между CONTACT и ICBC, одним из крупнейших китайских банков, по предоставлению клиентам в России и странах ближнего зарубежья усовершенствованного сервиса отправки переводов в Китай.

Криптовалюта Bitcoin завоевывает рынок

Криптовалюты вместе с так называемыми децентрализованными распределенными бухгалтерскими книгами, делающими возможным их использование, представляют собой инновационную технологию, которая в перспективе может стать весьма эффективной для потребителей, бизнеса, государства и экономики в целом.

Bitcoin, самая известная криптовалюта, уже своим появлением произвела настоящую революцию, сделав возможным осуществление транзакций в одноранговой сети без посредника, то есть без банка. Анонимные Bitcoin-транзакции осуществляются без уплаты каких-либо комиссий, что делает их весьма экономически выгодными и привлекательными для потребителей.

По оценкам экспертов, 2015 год будет очень важным для Bitcoin, последующие же несколько лет будут иметь без преувеличения определяющее значение для понимания глобальной роли этой криптовалюты в мире платежей. Bitcoin, в случае дальнейшей популяризации этого платежного средства, может бросить вызов традиционным платежным сервисам или вообще заменить их. Единственными препятствиями на пути к этому могут стать риски безопасности и волатильность курса Bitcoin.

Сервис «Деньги Билайн» позволит получать деньги в банкоматах

Сервис «Деньги Билайн» — закономерный этап развития стратегии мобильной коммерции «Мобильный телефон — это кошелек».

В конце января 2015 года оператор связи «Вымпел-Ком» (торговая марка «Билайн») запустил принципиально новый для российского рынка сервис — «Деньги

Билайн», позволяющий его абонентам снимать в банкоматах наличные, используя в качестве источника финансирования счета мобильного телефона. О том, как устроен данный сервис, и о планах по его развитию журнал «ПЛАС» побеседовал с Илларионом Яловенко, руководителем департамента финансовых услуг компании «ВымпелКом».

Бесконтактные платежи — удобство и безопасность

Плюсы бесконтактных платежей для конечных пользователей очевидны — на сегодняшний день это наиболее удобный и простой способ безналичной оплаты.

На сегодняшний день наши специалисты реализовали по всему миру более 50 проектов по внедрению технологии NFC. Как показывает практика, для того чтобы эта технология повсеместно стала по-настоящему популярной, необходимо наладить четкое взаимодействие всех участников технологического процесса — банков, платежных систем, мобильных операторов, а также поставщиков терминалов для бесконтактных платежей. Каждый участник этой цепочки играет важную роль, и в ряде случаев мы наблюдаем создание формальной венчурной организации для реализации того или иного конкретного крупномасштабного проекта. В целом, для того чтобы технология NFC получила широкое распространение и потребители действительно могли повсеместно расплачиваться в магазинах с помощью мобильных телефонов, инфраструктура приема бесконтактных платежей в сегменте ретейла должна быть технологичной и удобной в использовании. Плюсы бесконтактных платежей для конечных пользователей очевидны — на сегодняшний день это, пожалуй, наиболее удобный и простой способ безналичной оплаты. В свою очередь, ретейл, внедряя бесконтактный способ оплаты, снижает свои операционные расходы, а также увеличивает продажи в торговых точках за счет повышения пропускной способности кассовых узлов.

В России увеличилась активность среди пользователей банковских карт

По сравнению с концом 2013 года держатели банковских карт стали пользоваться ими более активно — такие данные содержатся в исследовании РосИндекс компании SynovateComcon.

По данным исследования РосИндекс компании SynovateComcon, доля держателей банковских карт в IV квартале 2014 года вернулась на прежний уровень — 60% среди россиян от 18 лет и старше.

Также в конце 2014 года восстановился показатель удобства пользования картами (до прежних 77% среди держателей карт), и снизилась доля тех, кто предпочитает расплачиваться наличными (до 56%). Колебания этих показателей в III квартале 2014 года, вероятно, были вызваны громкими случаями мошенничества с картами в регионах, а также волнениями из-за перспектив функционирования международных платежных систем в России.

26% россиян от 18 лет и старше имеют больше одной банковской карты. Владение несколькими картами характерно для наиболее экономически активных групп

россиян: для москвичей (по данным IV квартала 2014 года, среди них 37% имеют две и более банковские карты), жителей городов-миллионников (32%), для возрастной группы от 35 до 44 лет (31%), а также людей с высоким материальным положением и высшим образованием (по 31%).

По сравнению с концом 2013 года держатели карт стали пользоваться ими более активно. Несмотря на то что наиболее частой операцией с картой россияне по-прежнему называют снятие наличных, в течение прошедшего года доля снимавших деньги постепенно снижалась. Сейчас снимают наличные не более 85% держателей карт (-6 пп. по сравнению с I кварталом 2014 года). Значимо снизилась (до 7%) и доля тех, кто использует карту исключительно для снятия денег. Второй по популярности операцией с картами стала оплата услуг мобильной связи или Интернета. Сейчас уже более половины держателей карты (53%) пользуются этой возможностью (рост показателя в IV квартале 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. составил 5 пп.).

Почти так же динамично растет и доля оплачивающих картой счета за коммунальные услуги — +4 пп. с конца 2013 года. Однако наибольший рост популярности — у переводов средств с карты на карту. Интерес к этой услуге быстро растет по мере того, как держатели карт вовлекаются и ищут дополнительные возможности и выгоды от использования нескольких карт. Так, среди держателей двух и более карт переводит средства с одной карты на другую уже 41% пользователей.

Держатели карт AmericanExpress смогут использовать фитнес-трекеры Jawbone для совершения платежей

Производитель фитнес-трекеров Jawbone объявил о том, что держатели карт AmericanExpress вскоре смогут оплачивать товары и услуги с помощью своих фитнес-браслетов.

Компания Jawbone известна своими устройствами, которые позволяют пользователю отслеживать основные показатели во время и после тренировки, как то: количество сожженных калорий, пройденное расстояние и другие статистические данные, связанные с физической активностью.

Примечательно, что о сотрудничестве Jawbone и AmericanExpress стало известно после того, как Apple анонсировал датчик пульса в своих часах AppleWatch (напомним, устройство также будет поддерживать мобильные платежи ApplePay).

Когда Jawbone выпустит новый продукт совместно с AmericanExpress, пользователи смогут оплачивать свои покупки с его помощью во всех ТСП, оснащенных терминалами с поддержкой NFC-функционала.

Растет популярность мобильных платежных сервисов

В ближайший год свыше 185 млн европейцев будут оплачивать услуги с помощью мобильных приложений. Таковы данные опроса потребителей, проведенного ING в 15 странах.

При этом треть пользователей смартфонов или планшетов в Европе уже пользовались мобильными платежными сервисами. Ожидается, что в течение следующих 12 месяцев их число вырастет в два раза. Наиболее продвинутой страной в плане использования мобильных банковских сервисов названа Турция, где 65% владельцев смартфонов хорошо знакомы с мобильным банкингом. На втором месте США, третье — делят Нидерланды и Испания.

Если оценивать долю интернет-пользователей, которые пользуются мобильным банкингом, то больше всего их в Нидерландах, США и Великобритании. Мобильные платежные приложения, банковские и небанковские, больше всего популярны в Турции и Польше. Более половины европейцев и американцев, владеющих мобильными устройствами, совершали покупки со своего смартфона или планшета за последние 12 месяцев.

Наибольший процент таких покупателей в Турции, Польше, Румынии и Италии. Чаще всего европейцы покупают с мобильного одежду, электронику, игры, продукты, музыку. Но от страны к стране предпочтения варьируются.

При этом пользователи мобильных финансовых сервисов совершают покупки в два раза чаще тех, у кого нет мобильного банка.

Запущено глобальное платежное приложение MyChoice

WaveCrest, провайдер мультивалютных цифровых платежей, объявил о запуске глобального платежного решения MyChoice.

Предоплаченные карты MyChoice позволят предприятиям оптимизировать комиссии, бизнес, стимулировать, возмещать и управлять платежами, контролируя расход средств с большей гибкостью, безопасностью и комфортом.

MyChoice предоставляет уникальное предложение для предприятий с 1–1000+ клиентов, что дает им возможность создавать программы для любого сценария платежей, с предложениями под ключ доступных в течение 72 часов после подключения. Также MyChoice можно переделать под фактически полностью индивидуальное решение.

«WaveCrest построили полностью интегрированную платежную платформу для сложных бизнес-решений, и теперь эта надежная платформа доступна для предприятий всех размеров, — подчеркнул Майлз Паццини, президент WaveCrestGroup. — MyChoice является простым в использовании и обеспечит корпоративное решение платежей, какое сейчас доступно для малых и средних предприятий».

Для составления обзора использованы материалы:

1. <http://www.banki.ru/>
2. <http://www.vedomosti.ru>
3. <http://www.rbc.ru/>
4. <http://www.wbanks.ru>
5. <http://bankir.ru/>
6. <http://www.plusworld.ru>

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru



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

Выходит с 2001 года.

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

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

Денежно-кредитная политика государства и банки: международный и российский опыт

К. Тетерятников,

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

Статья посвящена актуальным вопросам влияния денежно-кредитной политики государства на деятельность системно значимых банков. Автор рассматривает суть понятий «экономическая политика» и «денежно-кредитная политика», а также различные модели участия центральных банков ведущих индустриально развитых стран мира и России в разработке и реализации денежно-кредитной политики, включая модель агента экономического развития. Проанализированы некоторые проблемы, связанные с таргетированием инфляции, стимулированием экономики посредством политики денежного смягчения и развития рынка альтернативного кредитования, созданием условий для повышения эффективности банковского кредитования реального сектора экономики. Даны соответствующие практические рекомендации.

Ключевые слова: экономическая политика, денежно-кредитная политика, инфляционное таргетирование, мультитаргетирование, агент экономического развития, количественное смягчение, теневой банкинг, эффективность банковской системы.

National Monetary Policy and Banks: World and Russian Experience

K. Teteryatnikov,

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

The article covers challenging issues of national monetary policy influence upon systematically important banks' activities. The author explores the gist of economic and monetary policies, as well as various models of G20 central banks' participation in the development and implementation of monetary policy, including the economic development agent model. Inflation targeting, boosting the economy through quantitative easing and shadow banking, creating conditions for raising efficiency of banking loans to the real economy are in the focus of the analysis. Appropriate action-oriented recommendations are offered.

Keywords: economic policy, monetary policy, inflation targeting, multitargeting, agent of economic development, quantitative easing, shadow banking, banking system efficiency.

В современной экономике и государственном управлении ключевыми понятиями являются экономическая и денежно-кредитная политика. Между тем в силу отсутствия их четкого определения в законодательстве Российской Федерации их содержание нередко по-разному трактуется представителями экспертного научного сообщества, государственными чиновниками и представителями Банка России. По идее, обе политики, предусматривающие, как правило, среднесрочные ориентиры, должны быть инструментами для реализации долгосрочной стратегии социально-экономического развития государства. Однако известный Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» (единственный источник российского права, в котором упоминается государственная экономическая политика, но при этом ее определения не дано) предусматривает как текущие и среднесрочные, так и долгосрочные цели (до 2020 года). Таким образом, в данном случае долгосрочная экономическая политика выступает аналогом стратегии.

К сожалению, в законодательстве Российской Федерации понятия «экономическая политика» и «денежно-кредитная политика» как составные части государственной системы стратегического планирования отсутствуют, что создает существенные проблемы для реальной экономики и ее финансовой системы. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» предусматривает лишь то, что одной из задач государственного стратегического планирования является определение ресурсов для достижения целей и решения задач социально-экономической политики и социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации (п. 6 ст. 8). По-видимому, денежно-кредитная политика и должна служить основой для формирования таких ресурсов, однако в данном законе она не упоминается вовсе, хотя Центральный банк и является одним из участников стратегического планирования на федеральном уровне.

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации Правительство РФ как коллегияльный орган исполнительной власти разрабатывает и обеспечивает проведение бюджетной, финансовой, кредитной и денежной, инвестиционной, таможенной и структурной политики, которые, в принципе, можно считать составными частями экономической политики. Впрочем, при этом Правительство РФ практически не несет никакой ответственности за такие ключевые результаты общегосударственной экономической политики, как, например, рост национального объема промышленного производства, рост паритета покупательной способности и повышение качества жизни населения, рост ВВП на душу населения, уровень безработицы и т. д.

С другой стороны, Банк России (совместно с Правительством РФ) разрабатывает и проводит единую денежно-кредитную политику посредством воздействия

на объем денежной массы, уровень ключевой процентной ставки, курс рубля и состояние ликвидности банковской системы, однако за обеспечение стабильного развития экономики страны не отвечает. Попытки переложить ответственность за состояние национальной экономики друг на друга (с Правительства РФ на ЦБ РФ и наоборот) продолжаются с 2013 года, однако вопрос по-прежнему остается открытым. Правительство РФ, не располагая необходимыми финансовыми ресурсами, не в состоянии обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие страны. ЦБ РФ, имея в своем распоряжении лишь монетарные инструменты, которые на самом деле во многом зависят от состояния дел в экономике, не может брать на себя ответственность, выходящую за рамки его полномочий, определенных российским законодательством.

Ведь в соответствии с Федеральным законом от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» целями деятельности Банка России являются защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы РФ; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы (ст. 3). Список является полным и исчерпывающим, экономических целей деятельности и функций ЦБ РФ данный закон не предусматривает.

В этих условиях, по-видимому, именно Президент РФ как глава государства должен формулировать основные цели государственной экономической политики и ставить соответствующие задачи перед всеми ветвями государственной власти и ЦБ РФ. Это, собственно говоря, и было сделано в уже упоминавшемся Указе Президента РФ от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» на основе четкого и ясного понимания общенациональных интересов России.

Исходя из содержания указа, можно сделать вывод о том, что под государственной экономической политикой, которая, по идее, должна стать составной частью общей системы государственного стратегического планирования, понимаются текущие и среднесрочные общегосударственные цели и задачи в области экономики и финансов, а также силы, средства и методы их достижения. Экономическая политика — общее руководство для слаженных действий всех заинтересованных лиц и принятия текущих решений Правительством РФ и ЦБ РФ. Путем установления направлений, которым нужно следовать, она объясняет, каким образом могут быть достигнуты цели, однако при этом она должна оставлять свободу действий ключевым исполнителям.

Текущие же результаты экономического развития России свидетельствуют о крайне неэффективной и нескоординированной работе структур государственной власти и ЦБ РФ, в том числе и в силу отсутствия в российском законодательстве как определений самих понятий «экономическая политика» и «денежно-кредитная политика», так и нечеткости их содержания и отсутствия порядка установления ответственности госорганов и ЦБ РФ за результаты проведения и той и другой политики.

Вашингтонский консенсус как квинтэссенция неолиберализма

Впрочем, проблемы с ролью денежно-кредитной политики в реализации экономической политики и стратегии социально-экономического развития существуют сейчас во многих странах мира. Объясняется это тем, что последние 25 лет в деятельности большинства центральных банков мира, формирующих и определяющих денежно-кредитную политику в своих странах, доминировал неолиберальный подход, основывавшийся на трех ключевых компонентах: независимости центральных банков, инфляционном таргетировании и использовании косвенных методов монетарной политики (например, установление краткосрочных процентных ставок овернайт вместо объемов кредитования). Главным идеологом такой линии поведения центробанков выступал и выступает Международный валютный фонд (International Monetary Fund), рассматривавший монетаризм как инструмент для реализации экономической политики, сформулированной в 1989 году британским экономистом Джоном Вильямсоном (John Williamson, 1937) в виде 10 рекомендаций вашингтонских финансовых институтов (МВФ, Всемирного банка и Министерства финансов США), получивших название «вашингтонский консенсус» (the Washington Consensus).

Вашингтонский консенсус подразумевал снижение роли государства в регулировании денежно-финансовых отношений в обществе, усиление роли рыночных сил исходя из ложной базовой идеи о том, что если рынки капитала будут открыты, то рынок сам по себе сможет поддерживать равновесие в экономике (и это в условиях отсутствия в то время рыночной среды в странах Латинской Америки и России как таковой!). Именно тогда основополагающей стала модная идея независимости центральных банков в первую очередь от исполнительной ветви государственной власти. Имелось в виду, что центральные банки не должны финансировать бюджетный дефицит, возникающий по вине правительства. Акцент на борьбу с инфляцией означал преимущественно использование ставки рефинансирования для контроля над денежной массой зачастую в ущерб интересам экономического развития.

Пекинский консенсус как основа для внедрения мультитаргетирования в Китае

Неолиберальные идеи вашингтонского консенсуса уже в начале 1990-х годов доказали свою несостоятельность сначала в России, где ряд американских советников правительства Е. Гайдара попытался их применить (хотя изначально рекомендации Вильямсона предназначались для стран Латинской Америки), а затем в 1999–2002 годах в Аргентине и других странах Латинской Америки. В противовес им появился пекинский консенсус (the Beijing Consensus) — доктрина экономического развития Китая, предложенная в конце 2004 года американским экономистом Джошуа Купером Рамо (Joshua Cooper Ramo, 1968). В основе пекинского консенсуса лежат три простые идеи: самобытные инновационные идеи, понятные всему населению страны стратегические цели и уверенность в собственных силах.

В свою очередь, пекинский консенсус дал толчок для формулирования в 2006 году Народным банком Китая четкой денежно-кредитной политики, также состоящей из трех пунктов: контролируемый рост денежной массы через денежные агрегаты M0, M1 и M2; рост объемов внутреннего и внешнего целевого кредитования; контроль установленного уровня инфляции. Для многих развитых стран мира таргетирование инфляции, которое впервые в 1989 году применил Центральный банк Новой Зеландии, стало основной сутью монетарной политики во многих странах мира. Но Китай был одним из первых государств, заявивших не просто о необходимости применения мультитаргетирования, т. е. установления нескольких важнейших целей своей денежно-кредитной политики, но и расставил соответствующие приоритеты. Таргетирование инфляции среди них оказалось лишь на последнем, третьем месте. И это не случайно.

Количественное смягчение как инструмент монетарной политики

На протяжении всей истории своего существования основной задачей центральных банков Великобритании, США, европейских и азиатских государств было финансирование правительств и оказание содействия развитию экономики посредством прямых методов — предоставления ликвидности и кредитов, установления курсов обмена валют и т. п. Собственно говоря, для этого их и создавали. Об этом, в частности, свидетельствуют работы британского историка Ниала Фергюссона (Niall Ferguson, 1964) и американского исследователя Уильяма Коена (William Cohan, 1960) [1]. Более того, как считает один из учредителей и руководителей Института исследований политической экономики Массачусетского университета Джеральд Эпштейн (Gerald Epstein, 1954): «Практически все центральные банки в той или иной степени были вовлечены в реализацию «промышленной политики» (industrial policy) или осуществляли «выборочное таргетирование» (selective targeting). Основное различие заключалось в выборе конкретных секторов экономики для поддержки. Можно сказать, что весь ход экономического развития, возможно, был связан с тем, какие именно секторы пользовались преимущественной поддержкой центральных банков (и прочих государственных институтов)» [2].

Неолиберальные идеи полной независимости центральных банков от органов исполнительной власти противоречили многовековому вектору сотрудничества этих институтов государства и способствовали отрыву финансовых ресурсов от потребностей реальной экономики. Для банковского сектора получение прибыли любыми способами, причем зачастую не связанными с кредитованием как одним из основных видов банковской деятельности, стало главной целью. Появились деривативы и сложно структурированные финансовые продукты, неконтролируемый рост объема обращения которых вел к неудержимому росту фиктивной прибыли. В 2007–2008 годах это послужило одной из причин глобального финансового кризиса, из которого мировая экономика полностью так и не вышла до сих пор.

До этого кризиса главным инструментом воздействия центральных банков на инфляцию считалась учетная ставка (interest rate). Если снижались объемы инвестиций в реальный сектор экономики и происходило замедление экономики, индексы деловой активности падали, тогда центробанки понижали учетную ставку, что приводило к повышению доступности фондирования и росту кредитования. Если начинала расти инфляция, то ставку повышали. Этот механизм действовал безупречно, но во время острой фазы кризиса, когда центральные банки в ответ на рост инфляции снизили ставки почти до нуля, быстрого восстановления роста экономики, как это случилось ранее, не произошло.

Возглавлявший в то время ФРС США Бен Бернанке (Ben Shalom Bernanke, 1953) в 2008 году сначала инициировал программу оказания финансовой помощи компаниям и банкам, испытывавшим финансовые трудности (Troubled Assets Relief Program, TARP), а затем придумал и программу количественного смягчения (Quantitative Easing, QE), которая предусматривала генерацию электронных денег (electronic cash) с целью последующего выкупа ценных бумаг у банков для улучшения их балансов и стимулирования кредитной деятельности коммерческих банков. Предполагалось, что за полученные от ФРС деньги банки будут покупать новые ценные бумаги на фондовом рынке, что будет способствовать биржевому обороту, снижению кредитных ставок и росту деловой активности. За время реализации программ QE пассивы ФРС выросли в 4,5 раза — до 4 трлн долл. США, однако электронные денежные средства ФРС пошли не на развитие реального сектора экономики, а на скупку низколиквидных акций компаний второго и третьего эшелона. Биржевые индикаторы, безусловно, выросли, как и банковские балансы, но ожидавшегося бурного роста экономики не произошло. Создание новых финансовых пузырей способствовало еще большему отрыву банковского капитала от реального сектора экономики.

Некоторые экономисты ошибочно считают, что программы QE (а в марте 2015 года такую программу объемом в 1,2 трлн евро запустил и Европейский центральный банк, ЕЦБ) являются печатанием денег (money printing) или монетарной политикой стимулирования экономики (stimulative monetary policy). На самом деле количественное смягчение не относится ни к первому, ни ко второму. Речь идет всего лишь о сделке обмена активами — о свопе активов (asset swap). В США улучшение балансов, конечно, способствовало фиктивному росту прибыли банков, но не могло заставить их увеличить объемы кредитования, поскольку экономический спад и отсутствие спроса на кредиты дополнились дефляционными процессами.

Если для России актуальной задачей является снижение инфляции до предсанкционных уровней 5–7%, то для стран, входящих в группу наиболее развитых государств планеты (без России превратившихся в «Большую семерку» — G7) важно поднять уровень инфляции до 2%. Оптимальность этого уровня для обеспечения устойчивого развития экономики была доказана эмпирическими исследованиями профессора Стэнфордского

университета Джона Тейлора (John Brian Taylor, 1946) еще в 1993 году. Именно 2% является целью по уровню инфляции, установленной регуляторами США, Японии, Великобритании, Швейцарии и многих других стран мира с развитой экономикой.

В настоящее же время уровень инфляции во всех этих странах находится ниже установленных параметров. Так, например, в марте 2015 года инфляция в Великобритании впервые достигла нулевой отметки, а в США держится на уровне 0–0,25%. По итогам 2014 года инфляция в Японии составила лишь 1,3%, несмотря на проводимую ЦБ Японии программу количественного смягчения. В первом квартале 2015 года дефляция в Японии вернула этот показатель на нулевую отметку. Стагнирующей уже 20 лет японской экономике не помогли ни «три стрелы» премьера Шинзо Абэ, ни программа QE, ни снижение курса йены, ни рост денежной массы в два раза за 3 года. У японских промышленных компаний один из самых низких в мире уровней долговой нагрузки, а у около половины из них вообще нет долгов перед банками. Тем не менее японские предприятия вполне осознанно отказываются от инвестиций в расширение своей деятельности, так как не видят возможностей для увеличения объема сбыта продукции. Поэтому эмитированные Банком Японии реальные, а не электронные деньги пошли на удешевление йены и скупку акций иностранных, в первую очередь американских компаний, а не на кредиты с целью стимулирования экономики.

В поисках путей оживления экономики в январе 2015 года председатель Банка Японии Харукио Курода призвал работодателей повысить зарплаты работникам, поскольку эксперты банка пришли к мнению, что именно повышение заработка японцев является ключом к росту покупательной способности и объемов внутреннего потребления населения. Повышение доходов населения способствовало и ощутимому росту ВВП в Великобритании.

Тем временем ставки рефинансирования в ведущих странах мира остаются на крайне низком уровне — 0,25% в США и Великобритании, т. е. на уровне инфляции или даже выше ее. Так, процентные ставки по 10-летним государственным облигациям США на 1 марта 2015 года составляли 1,9%, по 30-летним — 2,5%. Проценты по 10-летним облигациям многих других стран еще ниже — в Германии 0,2%, Японии 0,3%, Великобритании 1,6%, в Швейцарии 0,2%, что означает, что клиенты, держащие свои средства на счетах местного ЦБ, будут ему за это еще и платить. В развитых странах созданы самые благоприятные условия для кредитования национальных экономик и бизнеса, однако при этом темпы роста ВВП за редким исключением остаются на низких значениях.

В одном из последних отчетов экспертов базельского Банка международных расчетов, опубликованного в марте 2015 года, указывается, что главной причиной отсутствия позитивных изменений в экономике Евросоюза является не отсутствие инвестиционного капитала, а нежелание банков брать на себя какие-либо риски в условиях отсутствия уверенности в возврате капитала. Бенефициарами же европейской программы QE, запущенной

президентом ЕЦБ Марио Драги, станут крупные корпорации, имеющие возможность выпуска собственных облигаций. Однако основным драйвером европейской экономики являются не крупные игроки, а представители СМБ (их доля в совокупном ВВП Евросоюза достигает 85%). Основным источником финансирования их деятельности являются банковские займы, но жесткие требования, предъявляемые европейским регулятором к банкам, не способствуют формированию у них аппетита к рискам и желанию расширять кредитование сектора СМБ [3].

Зарубежный опыт стимулирования экономики через развитие системы альтернативного кредитования: «теневой» банкинг и платформы прямого кредитования

Анализ зарубежного опыта противодействия падению темпов развития экономики свидетельствует о необходимости эффективно задействовать такие краткосрочные инструменты экономической политики (short-term remedies), как рост государственных инвестиций в экономику (government spending increment), снижение налогового бремени на ведущие отрасли экономики и субъекты хозяйственной деятельности (taxes cuts), снижение учетных ставок (interest rates reduction) — по этому пути, в частности, пошли Норвегия и Китай для оживления деловой активности, создание таможенных преференций для экспортных товаров и повышение цен на импорт для балансировки внешнеторгового баланса, снижение курса национальной валюты, задействование резервных фондов и фондов национального благосостояния для реализации проектов национального значения, сокращение социальных расходов и бюджетного дефицита (austerity programs).

В Великобритании, например, совместными усилиями правительства и Банка Англии с начала мирового финансового кризиса были реализованы три программы: предоставления предприятиям финансовых гарантий, покрывающим 75% коммерческих займов, в 2009 году (Enterprise Finance Guarantee), соглашение 2011 года между правительством и системообразующими банками Barclays, Lloyds Banking Group, the Royal Bank of Scotland и HSBC (Проект Мерлин/Project Merlin), также государственная программа фондирования в обмен на кредитование банками экономики (Funding for Lending), стартовавшая в 2012 году. В результате последнего соглашения, предусматривавшего постоянный контроль и мониторинг за использованием предоставляемых государством средств и увязку бонусов банкиров с достигнутыми результатами, объемы кредитования реальной экономики возросли в несколько раз.

В росте объемов кредитования субъектов среднего и малого бизнеса (СМБ) в Великобритании, правда, свою роль сыграл и быстрорастущий сектор теневого банкинга (shadow banking), т. е. небанковских финансовых институтов, формирующих сектор альтернативного финансирования. Этот термин впервые использовал в 2007 году в то время главный экономист и управляющий директор международной инвестиционной компании PIMCO Пол МасКалли (Paul McCulley, 1957 г. р.) для описания

широкого слоя финансовых посредников, не подпадающих под банковское регулирование и государственные гарантии страхования вкладов, не имеющих доступ к ликвидности, предоставляемой банкам Федеральной резервной системой (Центральным банком США), но объемы операций которых росли очень быстрыми темпами.

В Великобритании сотрудничество банков и платформ прямого кредитования (peer-to-peer или P2P) поддерживается регулятором, по инициативе которого Royal Bank of Scotland и британский филиал испанского банка Santander в начале 2015 года заключили соответствующие контракты с платформами Funding Circle и Zopa соответственно. Банки будут рекомендовать своим клиентам, которым отказано в кредите, обращаться к представителям компаний прямого кредитования.

Еще одна тенденция, которая может способствовать экспонентному росту объемов прямого кредитования субъектов СМБ, — возможность использования пенсионных и сберегательных накоплений. Ожидается, что с апреля 2015 года в Великобритании будет разрешено использовать для осуществления частных инвестиций по схеме P2P так называемые персональные сберегательные счета (individual savings accounts или Isas), на которых могут аккумулироваться как личные сбережения, так и доходы по процентам на вклады и от вложений в ценные бумаги, освобожденные от налогов. Схема государственных гарантий от возможных потерь еще не принята, однако британские эксперты полагают, что вовлечение широких масс индивидуальных и институциональных инвесторов в процесс целевого финансирования конкретных заемщиков и проектов будет способствовать формированию более четкого понимания, на что и как используются их капиталы.

Становится очевидной новая тенденция — платформы прямого кредитования не столь заменяют, сколь дополняют традиционные банки Великобритании, которые имеют возможность выступать на этих платформах в качестве анонимного институционального инвестора, имеющего возможность выбора наиболее выгодных и надежных заемщиков с помощью технологических возможностей администраторов платформ P2P.

В результате совместных усилий правительства и Банка Англии темпы роста ВВП Великобритании в 2013 году выросли до 2,6%, в 2014 году до 2,8%, хотя в стране сохраняются проблемы с производительностью труда, занятостью и ростом реальных доходов населения. Однако дефляция, усилившаяся в начале 2015 года, способствовала сокращению роста инвестиций. Темпы роста экономики в первом квартале 2015 года снизились.

В начале 2015 года аналогичные процессы развились и в странах еврозоны, где темпы роста ВВП остановились (в 2014 году рост ВВП составил 0,9%, что находится в рамках статистической погрешности). Пока запас прочности национальных валют и накопленных резервов позволяет коммерческим банкам безопасно вкладываться в национальные долговые облигации, а у потенциальных заемщиков отсутствует уверенность в завтрашнем дне, экономика будет стагнировать.

Все это напоминает эксперимент под названием Вселенная-25 (Universe-25), проведенный в 1960–1970-х годах американским ученым-этологом Джоном Кэлхуном (John V. Calhoun, 1917–1995), который на примере анализа поведения грызунов, помещенных в идеальные условия жизни, доказал, что мнимое благополучие ведет к постепенной потере креативности мышления, способности преодолевать препятствия и, самое главное, развиваться под давлением внешних и внутренних обстоятельств. Мыши, отказавшиеся от борьбы за выживание и выбравшие невыносимую легкость бытия, постепенно превращались в аутичных «красавцев» (“beautiful ones”, по словам Кэлхуна), способных лишь на самые примитивные функции — поглощение еды и сон. Ключевая особенность человеческого общества, определяющего его развитие, — это его функционирование в условиях постоянного давления, напряжения и стресса. Дефляция же способствует формированию ложного ощущения стабильности, однако любые изменения внешней бизнес-среды при этом могут привести к катастрофе, как это случилось несколько тысячелетий назад с великим Римом.

Инфляционное таргетирование как основа монетарной политики: критический анализ

Многие годы денежно-кредитная политика большинства развитых государств мира ориентировалась на обеспечение ценовой стабильности (иными словами на сдерживание инфляции), что обеспечивало устойчивый рост банковского капитала. На сегодняшний день во всех странах G7 размеры банковского капитала значительно превышают объем ВВП. Так, например, в Великобритании, где объем банковских активов составляет 492% ВВП страны, однако, результаты роста промышленного производства в период с начала мирового финансового кризиса остаются весьма скромными, значительно ниже темпов роста ВВП. Еще в 1925 году, будучи в то время министром финансов Великобритании (chancellor of the exchequer), Уинстон Черчилль сказал: «Меня бы гораздо больше устроило, если бы финансисты менее гордились, а промышленники были бы более довольны достигнутыми результатами».

Аналогичная ситуация складывается и в России. По оценкам ЦБ РФ, по состоянию на начало 2015 года объем банковских активов России с учетом валютной переоценки составил 77,7 трлн рублей, в то время как ВВП страны за 2014 год достиг 72,5 трлн рублей. Если исходить из того, что финансовая система — это совокупность банковских и небанковских финансовых институтов (рынка финансовых услуг), то общий объем активов финансовой системы России уже превысил 100% ВВП страны.

Тем временем результаты новейшего (февраль 2015 года) исследования, проведенного экспертами базельского Банка международных расчетов (Bank for International Settlements) Стивеном Цечетти (Stephen G. Cecchetti) и Энисс Кхаруби (Enisse Kharroubi), свидетельствуют о том, что опережающие по сравнению с промышленным производством темпы роста банковского сектора имеют положительное влияние только до тех пор, пока

банковские активы не достигнут 100% от ВВП, а количество банковских работников не достигнет 3,9% от общего числа работающих граждан [4]. Анализируя два ключевых показателя банковского сектора — отношение объема банковских активов к ВВП (the ratio of bank assets to GDP) и отношение объемов банковского кредитования к ВВП (total private credit to GDP), авторы обнаружили, что чем выше объем банковского капитала в стране, тем ниже его участие в экономическом развитии страны.

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

Доля работников, занятых в российском секторе финансовых услуг, примерно такая же, как в США, — 1,5% от общего количества работающих (в России — свыше 1 млн чел.). Капитализация фондовых рынков России, которые во многом контролируются опять же банками, на начало 2015 года составляла около 20% ВВП, в то время как в ЕС — 65%, в Японии — 80%, в США — 120%. Хотя рынок небанковских финансовых услуг в России развит значительно слабее, чем в США, тем не менее на долю чисто банковского сервиса приходится свыше 6% ВВП, т. е. в два раза выше, чем в Соединенных Штатах. В целом же по доле финансового сектора в ВВП страны выше России в мире находятся только США, Канада и Англия. В Италии и Японии этот сектор занимает 4,5% ВВП, в Китае и Бразилии — около 4,4%, во Франции — 4,3%, в Германии — 3,9%. При этом даже с учетом текущей дефляции и застоя в сфере кредитования в перечисленных странах вклад российского банковского сектора в экономику значительно ниже. Так, например, общий объем ипотечных кредитов к ВВП в России в 20 раз ниже, чем в США, и в пять раз ниже, чем в Китае.

Все это говорит не столько о недокапитализации или недоразвитости российской банковской системы, сколько о крайне низкой эффективности денежно-кредитной политики, не обеспечивающей создание оптимальных условий для развития национальной экономики. В этих условиях банковский сектор живет своей жизнью, а реальная экономика своей. Тем временем руководство ЦБ РФ продолжает считать своим приоритетом контроль над инфляцией, которая на самом деле в российских условиях на 2/3 имеет немонетарный характер, что делает инфляционное таргетирование бессмысленным, так как влиять в полной мере на инфляцию ЦБ не может.

В основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов инфляционное таргетирование определяется как «режим денежно-кредитной политики, при котором установлено, что главной целью Центрального банка

является обеспечение ценовой стабильности. В рамках данного режима устанавливается и объявляется количественная цель по инфляции, за достижение которой ответственен Центральный банк. Обычно в рамках режима таргетирования инфляции воздействие денежно-кредитной политики на экономику осуществляется через процентные ставки. Решения принимаются в первую очередь на основе прогноза развития экономики и динамики инфляции».

Поправки к закону о Банке России, принятые в 2013 году, дополнили цели деятельности ЦБ РФ требованиями обеспечения стабильности финансового рынка. В настоящее время положения закона не содержат указаний на необходимость оказания ЦБ РФ содействия экономическому развитию страны. Указывается только, что «обеспечение устойчивости рубля» осуществляется «средством поддержания ценовой стабильности в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста», то есть экономический рост рассматривается не как цель, а просто как одно из следствий ценовой стабильности. Более того, эта поправка была внесена не в статью о целях деятельности ЦБ или раздел о денежно-кредитной политике, а в главу об организации наличного денежного обращения.

Впрочем, опять же проблема эффективности денежно-кредитной политики государства и деятельности российских банков зависит не только от наличия качественной законодательной базы, но и в первую очередь от ее исполнения. Руководство ЦБ РФ имеет право руководствоваться любыми научными идеями, в том числе и неолиберальными, если они ведут к достижению целей, поставленных руководством государства. В конце концов, как говорил выдающийся китайский политик-реформатор Дэн Сяопин (1904–1997): «Не важно, какого цвета кошка, лишь бы она ловила мышей». К сожалению, резкое снижение курса рубля, падение уровня доходов населения, тотальное невыполнение целевых установок по инфляции, наступившая рецессия в экономике, дестабилизация в банковской сфере и т. д. говорят о неэффективности избранного ЦБ РФ неолиберального курса на кредитное сжатие с целью победить галопирующую инфляцию.

Центробанки как агенты экономического развития

Между тем с учетом последних тенденций мировой экономики (в первую очередь дефляция, стагнация и пр.) обеспечение ценовой стабильности перестает быть главной целью денежно-кредитной политики во многих странах. На первый план выходят такие цели, как содействие экономическому росту, повышение благосостояния населения и домохозяйств, стабильность национальной валюты, финансовая устойчивость, стабильность платежной системы, занятость населения. Таргетирование же инфляции рассматривается как промежуточная, неосновная цель. Большинство индустриально развитых стран мира уже либо пересмотрели приоритеты своей денежно-кредитной политики, поставив новые цели, или дополнили контроль над инфляцией целями, связанными с обеспечением экономического роста. Так, например, за

экономический рост отвечают центробанки как развитых, так и развивающихся стран — Великобритании, Австралии, Канады, Китая, Израиля, Норвегии, а также Европейского союза.

Научно-теоретической основой для переориентации денежно-кредитной политики на достижение реальных экономических показателей послужили исследования группы ученых Массачусетского университета под руководством уже упоминавшегося Джеральда Эпштейна. Механизм «реального таргетирования» (real targeting) подразумевает постановку в качестве цели достижение таких реальных экономических показателей, как, например, объемы инвестиций в конкретные социально значимые секторы экономики страны. В таком случае центральный банк становится агентом экономического развития (economic development agent) наряду с органами исполнительной власти (правительством).

Естественно, что ни один центральный банк мира не возьмет на себя дополнительную ответственность, поэтому эффективная денежно-кредитная политика может появиться только как результат скоординированных и целенаправленных решений, принимаемых законодателями по согласованию с руководителями государства и правительства. Ведь еще в начале XIX века американский банкир Майер Амшель Ротшильд (Mayer Amschel Bayern Rothschild, 1744–1812), стоявший у истоков создания банковской империи Ротшильдов, сказал: «Дайте мне право выпускать и контролировать деньги страны, и мне будет совершенно все равно, кто издает законы!» Поэтому было бы неправильным обвинять нынешнее руководство Банка России в нежелании стимулировать экономический рост страны за счет увеличения денежного предложения. Э. Набиуллина и ее команда исходят строго из тех установок, которые им дали законодатели.

В соответствии с российским законодательством именно Государственная Дума рассматривает основные направления единой государственной денежно-кредитной политики и принимает по ним решение, заслушивает доклады Председателя Банка России о деятельности Банка России (при представлении годового отчета и основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики), рассматривает годовой отчет Банка России и принимает по нему решение и т. д. В этой связи претензии относительно качества денежно-кредитной политики и результатов ее исполнения следовало бы адресовать не только ее разработчикам — Правительству РФ и ЦБ РФ, но и тем, кто ее утверждает, — депутатам Госдумы.

Действующая в настоящее время денежно-кредитная политика РФ представляет собой объемный документ на 48 страницах (для сравнения: монетарная политика США изложена на 1 странице!), включающий в себя анализ российской экономики и реализации денежно-кредитной политики в 2014 году, цели и прогнозируемые 5 сценариев макроэкономического развития в 2015 году и на период 2016 и 2017 годов. Единственным целевым параметром является максимальный уровень инфляции в 4% к 2017 году, притом

что на данный момент времени он превышает 16%. Разбивки целевых показателей инфляции по годам политика не содержит, равно как и не дает ответов на те вопросы, которые интересуют в первую очередь население страны, — каким будет курс рубля, как будут расти или падать реальные доходы населения, каков будет уровень занятости населения, размер пенсий и т. п. К сожалению, в документе отсутствуют также основные финансовые ориентиры и для банковского, и для корпоративного секторов.

ФРС США официально не является агентом экономического развития, тем не менее в соответствии с законом установлены три основные цели, две из которых определены конкретными количественными показателями: уровень безработицы 5,2–5,5% (в начале 2015 года достиг 5,5 с тенденцией к дальнейшему понижению), уровень инфляции — 2% (сейчас он составляет 0,25%) и устойчивый рост ВВП. Главным экономическим параметром является уровень занятости, поскольку законодательно установленный минимум почасовой оплаты (9 долл. США/час — в настоящее время ведутся переговоры с работодателями о повышении до 11 долл. США в час) позволяет вполне успешно решать задачи социально-экономического развития. Инфляционное же таргетирование для ФРС является не самоцелью, а средством ускорения темпов экономического роста и снижения уровня безработицы. По мнению нобелевского лауреата Джозефа Стиглица (Joseph Eugene Stiglitz, 1943), «результаты последних исследований заставляют сомневаться в том, что односторонняя ориентация на ценовую стабильность вообще способствует поиску баланса между инфляцией и безработицей».

Ставка рефинансирования рассматривается ФРС США лишь как один из инструментов для достижения указанных трех целей. Так, например, в 2008 году в разгар мирового финансового кризиса ФРС снизила ставку почти до нуля — с 4,75 до 0,25%, чтобы наполнить экономику деньгами и поддержать экономический рост. Повышение доступности кредитных ресурсов, а также последовавшие программы QE позволили банкам США довольно быстро выйти из кризиса и возобновить кредитование экономики и населения. Однако наряду со ставкой рефинансирования ФРС широко использует и другие методы, такие, например, как операции на открытом рынке, операции РЕПО, установление требований по резервированию, контроль денежной массы и др.

Последствия использования каждого инструмента монетарной политики тщательно анализируются с точки зрения возможных последствий для банковского и реального сектора экономики. Не случайно, вопрос с повышением учетной ставки явно затормозился. ФРС опасается, что ее повышение приведет к серьезному укреплению национальной валюты, что в свою очередь вызовет падение экспорта (на импорте практически не скажется, так как 90% его номинировано в долларах США). Для бюджета страны повышение ставки приведет к росту выплат по внутреннему долгу, который уже превысил размер ВВП страны (17,8 трлн долл. США). ФРС исходит из необходимости в первую

очередь поддержать наметившийся в 2014 году рост экономики (2,5%).

Выводы и предложения для банковского сектора России

1. Анализ современных мировых тенденций осуществления денежно-кредитной политики показывает, что экономика каждой страны индивидуальна, хотя и имеет все похожие признаки человеческого организма. Монетарная политика может способствовать экономическому развитию, но может и ввести страну в рецессию, как это сейчас происходит в России. Однако ясно одно — денежно-кредитная политика в развитых странах мира после 25 лет господства неолиберальных подходов постепенно вновь начинает разворачиваться к обслуживанию реальных потребностей экономики. В последнее время среди западных экономистов опять стала модной идея таргетирования номинального ВВП. Идея хотя и не новая, но имеет свои преимущества по сравнению с таргетированием инфляции — она дает большую устойчивость экономики к шокам сокращения денежного предложения и падения объемов внешней торговли. Наряду с номинальным ВВП предлагается целый ряд и иных параметров для таргетирования: уровень занятости, рост реальных доходов населения/домохозяйств, укрепление национального валютного курса и т. д.

В любом случае меняется мир, происходят постоянные изменения внутренней и внешней бизнес-среды. Так, например, реализация многочисленных программ количественного смягчения не привела к росту инфляции в соответствии с монетаристскими канонами. Изменились и само понятие инфляции («хорошая» и «плохая» инфляция), и подходы к ее измерению. В этих условиях необходимо искать новые пути развития экономики страны для обеспечения роста благосостояния ее населения, не закликаясь на устаревших подходах вашингтонского консенсуса. Ведь и без объявления режима таргетирования инфляции ЦБ РФ многие годы устанавливал предельные уровни инфляции, однако не было ни одного года, когда бы официальные прогнозы не корректировались в последующем в сторону увеличения. Возможно, в условиях международных санкций и наступившей рецессии имеет смысл пересмотреть устаревшие и не в полной мере действующие подходы.

2. Искусственно заниженный уровень монетизации российской экономики приводит к тому, что сохраняется недостаточность денежного предложения. Однако речь должна идти не о накачивании экономики ничем не обеспеченными деньгами, а о расширении объемов целевого инвестиционного финансирования (кстати, разработка и реализация структурной и инвестиционной политики полностью относятся к полномочиям Правительства РФ, а не ЦБ РФ). Другое дело, что финансовых ресурсов Правительства РФ для проведения эффективной инвестиционной политики явно недостаточно, что обуславливает необходимость совместной работы ЦБ и Правительства).

Необходим не общий, абстрактный уровень монетизации экономики (хотя для прогнозирования финансовой

устойчивости и он важен), поскольку он не позволяет в точной степени оценить воздействие на конкретные, стратегически важные для страны отрасли и компании (на 199 системообразующих компаний и банков приходится 76% ВВП страны) и перспективы развития сектора СМБ, без поддержки которого структурные изменения в экономике невозможны. По-видимому, потребуются снижение и диверсификация ключевой ставки в зависимости от размеров бизнеса, предназначения кредита, отраслевой нормы рентабельности и конкретного региона. На данном этапе важную роль могли бы сыграть инновационные предприятия среднего бизнеса, ориентированные на импортозамещение и экспорт своей продукции, которым господдержка позволила бы быстро нарастить объемы производства и услуг и выйти на новый уровень развития.

3. Особое внимание должно быть уделено целевому использованию выделяемых государством финансовых средств как на уровне банков (во избежание попадания этих средств на валютный рынок), так и конечных потребителей инвестиционных кредитов. ЦБ РФ располагает соответствующим инструментарием. В банках можно было бы внедрить модель Центра контроля расходов клиента, успешно внедренную в начале 2015 года в Банке Москвы.

4. Формализовать все процедуры монетарного стимулирования экономики страны, наверное, не удастся никогда. Более того, это противоречило бы самой сути рыночных отношений в финансовой сфере. Однако можно пойти по пути Японии и Китая, которые вполне успешно используют механизм Windows Guidance — неофициальных рекомендаций руководства государства по кредитованию конкретных проектов/компаний/регионов в целях стимулирования экономики с увязкой вознаграждения топ-менеджеров банков с качественными и количественными показателями кредитования реального сектора экономики.

5. Необходимо также ввести понятие регионально-системно значимого банка, поскольку обеспечить ликвидностью все банки посредством межбанковского кредитования не удастся. В ряде регионов присутствие госбанков слабое. Региональные банки нуждаются в поддержке государства, именно на них приходится основная нагрузка в кредитовании СМБ на своей территории.

6. В законодательном плане было бы целесообразным четко сформулировать понятия «экономическая политика» и «денежно-кредитная политика» с указанием сфер компетенции всех заинтересованных участников и порядка привлечения к ответственности должностных лиц, отвечающих за результаты их выполнения.

7. Не исключено, что имеет смысл пересмотреть концепцию деятельности ЦБ РФ как мегарегулятора финансовой сферы. С учетом передового мирового опыта можно было бы взять на вооружение модель Twin Peaks, при которой функции эмиссионного центра, регулятора банковских услуг, центра развития финансовых небанковских услуг, защиты потребителей финансовых услуг могут быть разделены между собой. В условиях развитых экономик США и Великобритании

такая модель привела к росту конкуренции банковского и небанковского сектора финансовых услуг, улучшению их качества и позитивного влияния на развитие экономики в целом.

Вопрос о так называемом «двойном мандате» ЦБ РФ, предусматривающем дополнение чисто финансовых задач функцией стимулирования развития экономики, является непростым, но решаемым при наличии политической воли руководства страны. Это потребует внесения соответствующих изменений в Конституцию и закон о центральном банке. Одного упоминания в денежно-кредитной политике о приоритете экономического развития над развитием финансовой сферы будет явно недостаточно. Изменение банковского законодательства — процесс длительный и сложный, однако для обеспечения эффективности использования банковского сектора для решения стратегических задач социально-экономического развития государства такой решительный шаг необходимо сделать.

Литература

1. Фергюсон Н. Восхождение денег. М.: Астрель: CORPUS, 2010; Фергюсон Н. Империя. Чем современный мир обязан Британии. М.: Астрель: CORPUS, 2013; Фергюсон Н. Цивилизация: чем Запад отличается от остального мира. М.: АСТ: CORPUS, 2014; Коэн У. Деньги и власть. М.: Альпина паблишер, 2013.
2. Beyond Inflation Targeting. Assessing the Impacts and Policy Alternatives. Edited by Gerald A. Epstein and A. Erinc Yeldan, 2009, P.10
3. Ryan Banerjee, Jonathan Kearns and Marco Jacopo Lombardi (Why) Is investment weak? Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1503g.htm;
4. Europe's Low Interest in Investment. The Wall Street Journal. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.wsj.com/articles/europes-low-interest-in-investment-1427930951>.
5. Stephen G Cecchetti and Enisse Kharroubi. Why does financial sector growth crowd out real economic growth? Bank for International Settlements. Working Paper No 490, February 2015.
6. Banks and monetary policy. Where money comes from? The Economist, June, 11th 2014. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.economist.com/blogs/buttonwood/2014/06/banks-and-monetary-policy>
7. Блог Бена Бернанке. Пост от 30 марта 2015 года. Why are interest rates so low? Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.brookings.edu/blogs/ben-bernanke/posts/2015/03/30-why-interest-rates-so-low?>
8. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».
9. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»
10. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики РФ на 2015 год и период 2016 и 2017 годов.

Роль распределения в обеспечении финансовой устойчивости компаний

С. Большаков,
к. э. н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи стадий воспроизводственного процесса, роли и места процессов распределения и перераспределения вновь создаваемой стоимости в обеспечении финансовой устойчивости компаний. Сделана попытка сформулировать и обосновать предложения по корректировке отдельных механизмов и инструментов распределительных процессов применительно к задаче повышения финансовой устойчивости компаний.

Ключевые слова: распределение, перераспределение, финансовое состояние, финансовая устойчивость, компания.

Distribution role in ensuring financial stability of the companies

S. Bolshakov,

candidate of Economic Sciences, associate Professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation

In the article the linkages between stages of the reproductive process, the role and place of the processes of distribution and redistribution of newly created value in ensuring the financial stability of companies are described. There is attempt to formulate and justify proposals for adjustment of individual mechanisms and tools distribution processes as applied to improve the company's financial stability.

Keywords: distribution, redistribution, financial condition, financial stability, company.

В условиях товарно-денежных отношений финансово-хозяйственная деятельность российских компаний осуществляется на основе и в системе распределительных отношений. Финансовое состояние компаний и их финансовая устойчивость во многом зависят от стоимостных, денежных распределительных и перераспределительных процессов в экономике. Часть из них задаются условиями, установленными государством, региональными и муниципальными

органами власти, и фактически не зависят от компаний. Другая часть, — есть функция коммерческих структур, отношение которых к распределению и перераспределению проявляется в практике ведения бизнеса по-разному.

Процессы распределения и перераспределения органически связаны с организацией денежного оборота и финансов государства, компаний и других хозяйствующих субъектов.

Представляется, что по разным причинам в последние годы обострилась проблема синхронизации стадий воспроизводственного процесса. Практика управления экономикой и финансами периодически наталкивается на проблемы неоптимальности и в известной мере стадийной асимметрии воспроизводственного процесса. Экономическая и финансовая наука стала меньше внимания уделять стадийности воспроизводственного процесса как объекту исследования.

По нашему мнению, определенный недоучет роли отдельных стадий воспроизводственного процесса в практике управления экономикой, экономической науке, а также в сложившемся общем строе корпоративного бизнеса в конечном счете отрицательно сказывается на финансовом состоянии и финансовой устойчивости компаний.

Существует необходимость повышенного внимания к стадиям воспроизводственного процесса, к вопросам обеспечения их пропорциональности, поддержания и развития в условиях кризиса. Стадии не работают как единый механизм в экономически обоснованных масштабах, соотношениях и пропорциях. Финансовое состояние и финансовая устойчивость компаний есть производная от состояния и сопряженности стадий воспроизводственного процесса. В масштабах экономики страны финансовое состояние и финансовая устойчивость компаний производны также от состояния товарного производства и товарного обращения.

Распределение как стадия воспроизводственного процесса есть стадия финансовых отношений. По своей природе оно паллиативно, но обладает определенным потенциалом активного влияния на темпы и пропорции в экономике. Сегодня с точки зрения распределения мы по существу столкнулись с проблемой компенсации выпадающих доходов на всех уровнях управления: от государственного до корпоративного. Одновременно, все планируемые доходы и поступления на любых уровнях управления экономикой, по сути, выступают как связанные, поскольку они завязаны на плановые расходы по финансированию.

В условиях тесной связи распределения и перераспределения с состоянием производства и потреблением нет практически более приемлемых путей компенсации выпадающих доходов, кроме как расширение бизнеса, увеличение товарного производства, использование имеющихся накопленных резервов и секвестирование расходов на всех уровнях управления.

Центральное место в решении проблем экономики, в обеспечении условий улучшения финансового состояния и повышения финансовой устойчивости компаний занимает проблема базы распределительных процессов в условиях ограниченности возможностей ее расширения в условиях кризиса. Эта проблема тесно связана со структурными проблемами экономики, наполнения валового внутреннего продукта и вновь создаваемой стоимости. Положительная динамика в решении этих проблем выступает в качестве фундаментальных основ улучшения финансового состояния и обеспечения финансовой устойчивости.

Недостаточность или некоторое сужение базы производства и распределения ведет к ограничениям или сужению базы потребления. Неблагоприятные тенденции в динамике отдельных показателей экономического и социального развития выступают прямым следствием ежегодной потери промышленно-производственного потенциала в 1990-е годы, по разным оценкам — 5–7% в год. Сегодня мы имеем недостаточные темпы роста или снижение против достигнутых ранее показателей по ряду важных параметров экономического развития.

В известной мере находит свое проявление определенный вектор на некоторую недооценку распределения и перераспределения, а значит и роли финансов. Вместе с тем сущность распределения и перераспределения состоит не в счете параметров бюджетов в государстве и бюджетов компаний, не только в определении размеров изъятий и объемов финансирования, а прежде всего в последствиях таких изъятий и финансирования тех или иных расходов.

В общем и целом мы, как и прежде, имеем очевидное завышение масштабов перераспределения в экономике за счет необоснованных перепродаж многих товаров через посредническую сеть. Вот уже не первый десяток лет дает о себе знать существующая проблема общей ориентации и особенно малого и существенной части среднего бизнеса, по сути, в сферу обмена. Проблема гипертрофированного обмена выступает как проблема длительности оборота денежных средств, что одинаково выгодно торговому бизнесу и коммерческим банкам. В результате финансовые ресурсы концентрируются в основном не у производителей, а у представителей торгового и банковского капитала. Остается по-прежнему не до конца решенной проблема финансовой устойчивости производственных компаний, и особенно мелких, которые уходят с рынка под влиянием ухудшающейся экономической и финансовой конъюнктуры.

Одновременно уже в 1990-е годы сформировалось некоторое занижение масштабов перераспределения за счет финансирования выплат разницы в ценах, что в кризисные времена ограничивает возможности потребления. Полагая в фундаментальном теоретическом плане, что цена есть экономическая категория, а не финансовая, мы сузили до минимума перераспределительную роль бюджетной системы за счет практически отказа от сколько-нибудь существенных и масштабных выплат по разнице в ценах.

Представляется, что за счет вышеуказанного завышения масштабов перераспределения и одновременного снижения масштабов перераспределения через бюджетную систему в системе распределения сформировался определенный перекоп. По нашему мнению, существует необходимость более активного регулирования цен и ценовых соотношений экономическими методами, что может выступить в качестве важной предпосылки и важного фактора повышения финансовой устойчивости многих компаний — получателей выплат.

Несмотря на все попытки усиления, контроль за ценами и ценовыми соотношениями недостаточен,

медленно преодолеваются и в известной мере сохраняются ножицы цен на продукцию села и промышленности, что, на наш взгляд, не позволяет говорить о финансовой устойчивости сельхозпроизводства в условиях повышенных рисков. Дороговизна сельхозтехники, проблемы товаропродвижения сельхозпродукции, закупочные цены на ряд наименований продукции не компенсируют затраты производителей, соотношение цены на бензин и дизельное топливо в сравнении с ценами на сельхозпродукты, приватизация элеваторного хозяйства — все эти и другие факторы, отрицательно влияющие на экономику сельского хозяйства, не удастся элиминировать в полной мере.

Практически значимым выступает вопрос о списании долгов в сельском хозяйстве. Такое списание оказало бы положительное влияние на финансовое состояние и финансовую устойчивость сельхозпроизводителей. Вместе с этим списание долгов на селе есть вопрос об источниках такого списания. В условиях ограниченных возможностей кризисной экономики представляется целесообразным рассмотрение вопроса об избирательном списании долгов сельхозпроизводителям. Сегодня в силу действия очередности списания задолженности согласно Гражданскому кодексу получателями средств по льготам сельскому хозяйству в значительной мере выступают не сельхозпроизводители, а коммерческие банки.

В целом за годы реформ у нас установилась практика периодического или время от времени поддержания ликвидности опорных коммерческих банков. Видимо, надо ставить вопрос и создавать систему поддержания ликвидности системообразующих промышленных и сельскохозяйственных предприятий-производителей.

За годы реформ оказались в известной мере потерянными в практике корпоративного управления некоторые фундаментальные ориентиры обеспечения финансовой устойчивости компаний. В их числе отдельные базовые общеэкономические показатели, их соотношения по динамике роста.

В частности, например, уровень использования производственных мощностей, освоение вновь введенных мощностей, соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда и ряд других. В области финансов в практике корпоративного управления в значительной мере недооценивается ряд важных денежно-финансовых показателей и научно обоснованных подходов, методик, влияющих на финансовое состояние и финансовую устойчивость, лежащих в основе обеспечения эффективного управления денежным оборотом и финансами компаний.

Явочным порядком, без подведения в силу известных причин итогов крупномасштабного эксперимента в экономике второй половины 1980-х годов был решен в начале 1990-х годов вопрос о показателе как базе распределения на предприятиях и в организациях. В результате, по нашему мнению, осталась некая незавершенность экономически обоснованного решения этого вопроса применительно к России.

Представляется целесообразным рассмотреть вопрос о научно-практическом обосновании выбора показателя в качестве основы распределения компаний: валовой доход, или прибыль.

В области распределения прибыли достаточно актуальными представляются проблемы полного ее распределения в корпоративном управлении и формирования резервов финансовых ресурсов в первичных звеньях.

Во многих случаях собственник не дает полностью распределять прибыль. Вместе с этим одним из важных принципов финансово-кредитного обеспечения фирм и компаний выступает принцип: разделенный рубль есть целевой рубль. Там, где нераспределенная прибыль фактически не обеспечена реальными источниками средств и не выполняет функцию своеобразного финансового резерва, она не работает на рост экономического потенциала и повышение финансовой устойчивости компаний.

На наш взгляд, было бы целесообразным рассмотреть вопрос о возможностях обеспечения полного распределения прибыли в хозяйственной практике коммерческих организаций.

Представляется также целесообразным ввести положение об обязательности формирования резерва в порядке распределения прибыли компаний за счет и в пределах полученной плановой и сверхплановой прибыли. При этом имеется в виду обеспечить формирование такого резерва независимо от формируемых в законодательном порядке, и в тех фирмах и компаниях, согласно учредительным документам которых не предусмотрено создание соответствующего резерва. По сути, предлагается ввести в известной мере систему обязательного резервирования финансового ресурса в виде прибыли, в какой-то мере подобную банковской.

В области распределения прибыли в числе проблем по-прежнему достаточно остро стоит вопрос, который до конца не решен нашей финансово-экономической наукой и практикой. Мы фактически игнорируем дифференциальную ренту в механизме распределения прибыли. Представляется целесообразным с учетом имеющегося отечественного опыта взимания рентных платежей обратить внимание на вопрос о необходимости изъятия дифференциальной ренты в отраслях и секторах экономики.

Надо, видимо, не повышать и изменять режим оплаты наличными деньгами, а отменять лимит оплаты товаров, работ и услуг наличными деньгами. Убирать из перечня расходов Налогового кодекса, уменьшающих налогооблагаемую базу, те расходы, которые в практике бизнеса фактически выступают в существенной части как обналичивание денежных средств. Это позволит очистить балансы компаний от тех операций, действительное содержание которых не совпадает с оформленными документами, которые служат основанием для учетной проводки; повысит достоверность балансов, улучшит информационную основу для принятия финансовых решений по корпоративному управлению, что должно положительно сказаться на финансовой устойчивости компаний.

Проблема капитального ремонта, источников для его проведения есть вопрос перераспределения. Смысл отмены амортизации на капитальный ремонт в начале 1990-х годов сводился в целом к верной философии: ускоренному обновлению основных производственных фондов. С отменой амортизации на капитальный ремонт мы, по сути, дали возможность компаниям увеличивать затраты на капитальный ремонт за счет уменьшения прибыли. С точки зрения налога на прибыль это сегодня вряд ли оказывается обоснованным. С точки зрения источников для капитального ремонта в промышленности и по другим видам производственной деятельности организаций, в том числе в жилищно-коммунальном хозяйстве мы лишили предприятия и организации ясного, четко выраженного, целевого и, главное, нормированного через норму начисления источника для проведения капитального ремонта. Фактически наша практика распределения переложила все возрастающие текущие потребности в проведении капитального ремонта на потребителей продукции, их кошельки.

Переход к нормированному начислению амортизации на капитальный ремонт и участию бюджетных средств в покрытии части потребностей в его осуществлении, представляется, важный вопрос распределения, который требует специального внимательного рассмотрения. Все дополнительные потребности в проведении капитального ремонта должны покрываться в порядке распределения прибыли компании.

Неначисление амортизации по объектам непроизводственного назначения представляет собой в известной мере процесс, связанный с проеданием соответствующей части национального богатства. Начисление раз в год износа по таким объектам за балансом скорее носит не финансово-экономический, а ритуально-информационный характер, поскольку нет четкого, нормированного, целевого источника покрытия потребности в капитальном ремонте. Представляется, что по объектам непроизводственного назначения на балансе компаний могла бы начисляться амортизация на капитальный ремонт по установленным нормам с ее отнесением на себестоимость продукции, работ (услуг).

В жилищно-коммунальном хозяйстве источником покрытия затрат на капитальный ремонт, включаемых в сметы расходов, целесообразно сохранить хотя бы и частичное присутствие бюджетных средств.

Однако и начисление амортизации на реновацию — не без проблем. Утрачено целевое

предназначение источника на расширенное воспроизводство, фактически изменен режим его формирования и использования, когда эти отчисления фактически оказываются источником формирования оборотных средств. Вместе с тем ни один проект инвестиций, ни один план финансирования не обходится без амортизации как источника. Это вызывает потребность по срокам открытия соответствующего финансирования инвестиций изымать этот источник из оборота, что, с одной стороны, само по себе затруднительно, а с другой стороны, и это самое главное, отрицательно сказывается на финансовой устойчивости фирм и компаний. Изъятую амортизацию из оборота и направленную на финансирование инвестиций приходится чем-то замещать, и обычно это краткосрочный кредит с уплатой соответствующих процентов. В этих условиях фактически собственная амортизация, возмещенная через полученную выручку в ходе денежного оборота, изъятая из него и направленная на финансирование инвестиций, превращается фактически в заемный источник, обремененный срочностью и платностью. Вряд ли такое положение способствует повышению финансовой устойчивости наших компаний. По нашему мнению, надо вводить накопительный режим для амортизационных отчислений с их хранением на отдельном специальном счете компании, открываемом в коммерческом банке.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (в ред. от 30.09.2013 № 260-ФЗ, с изменениями и дополнениями).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 01.10.2013, с изменениями и дополнениями).
3. Указание ЦБ РФ от 07.10.2013 № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов».
4. *Большаков С.В.* О стратегии развития науки о корпоративных финансах в России // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». 2014. № 9–10. С. 49–57.
5. *Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л.* Финансовый менеджмент. Учебник. — М.: Юрайт, 2014. — 467 с.
6. *Самылин А.И.* Корпоративные финансы. Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 472 с.

Факторы финансовой устойчивости компании: особенности телекоммуникационной сферы

М. Шальнева,

к. э. н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Е. Чехлань,

студентка магистратуры факультета «Учет и аудит»,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Финансовая устойчивость — одно из важнейших условий успешного развития любой коммерческой организации и показатель эффективного управления ее финансами. Однако для каждого вида экономической деятельности существуют свои особенности обеспечения финансовой устойчивости, связанные со спецификой факторов, влияющих на нее. В статье акцентируется внимание на факторах финансовой устойчивости телекоммуникационных компаний, а именно проанализирована динамика показателей финансового состояния ОАО «МТС», одного из крупнейших представителей отрасли, выявлена специфика состава и структуры активов и источников финансирования, названы возможные причины текущего уровня финансовой устойчивости и определены перспективы дальнейшего обеспечения роста финансовой устойчивости компании.

Ключевые слова: финансовая устойчивость компании, факторы финансовой устойчивости, особенности телекоммуникационной сферы.

Factors of financial stability of the company: features of the telecommunication sphere

M. Shalneva,

associate professor, Candidate of Economic Sciences,

Financial University under the Government of the Russian Federation,

E. Chehlane,

student of a magistracy of faculty «Account and audit»,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Financial stability — one of the most important conditions of successful development of any commercial organization and an indicator of effective management of its finance. However, for each type of economic activity there are the features of ensuring financial stability connected with specifics of the factors influencing it. In article the attention is focused on factors of financial stability of the telecommunication companies, namely: dynamics of indicators of a financial condition of JSC MTS, one of the largest representatives of branch is analyzed, specifics of structure and structure of assets and sources of financing are revealed, the possible reasons of the current level of financial stability are called and prospects of further ensuring growth of financial stability of the company are defined.

Keywords: financial stability of the company, factors of financial stability, feature of the telecommunication sphere.

Современные экономические условия из года в год доказывают нам, что для успешной и эффективной работы и развития любая коммерческая организация должна постоянно повышать свои конкурентные преимущества, обеспечивая повышение качества и разнообразие выпускаемой продукции, выполняемых работ или предоставляемых услуг, поддерживая свою конкурентоспособность по издержкам производства посредством внедрения инноваций, совершенствования технологий и организации производственных процессов, расширения рынков присутствия. Для выполнения этих задач компаниям требуются значительные финансовые ресурсы, а также на первый план выходят вопросы обеспечения финансовой устойчивости организации — ее устойчивости к воздействиям внешних и внутренних факторов, определяющих экономический рост и финансовую стабильность.

В современной экономической литературе финансовая устойчивость трактуется как в узком, так и в широком смысле. При определении финансовой устойчивости в узком смысле под ней, как правило, понимается составная часть оценки финансового состояния компании. При таком подходе, по мнению некоторых экономистов, определение финансовой устойчивости становится близко к понятию платежеспособности. В результате под финансовой устойчивостью понимают возможность организации рассчитаться по своим обязательствам [4]. Однако многие экономисты трактуют финансовую устойчивость более широко, рассматривая ее как критерий ликвидности, инвестиционной привлекательности и устойчивости имущественного положения [2].

Финансовая устойчивость компании подвержена влиянию широкого круга факторов, которые могут действовать как автономно (отдельно друг от друга), так и в совокупности (одновременно друг с другом). Конкретный набор факторов всегда будет зависеть от вида экономической деятельности организации, однако можно выделить наиболее общие из них, которым подвержены практически все современные коммерческие организации.

Традиционно все факторы разделяют на две большие группы: внутренние и внешние. Внешние факторы не поддаются контролю и не зависят от работы самой компании, в то время как внутренние, наоборот, связаны с организацией управления производством непосредственно на самом предприятии и могут быть подвержены изменениям благодаря действиям финансового менеджера. Далее проанализируем каждую из групп факторов более подробно.

Внешние факторы включают в себя четыре основные группы: политические факторы, экономические факторы, социальные факторы и технологические факторы.

1. К политическим факторам относятся различные действия государства в области проводимой им денежно-кредитной, антимонопольной, фискальной, социальной политики; изменения в законодательстве; победу оппозиции на выборах; митинги; революции и перевороты; военные действия; политическую обстановку в мире и др. политические события.

2. Экономические факторы содержат в себе как факторы, влияющие на отдельную отрасль, так и более глобальные, оказывающие воздействие на страну в целом и даже весь финансовый мир. Ниже перечислим ключевые экономические факторы:

1) ставка процента. Важность данного фактора обусловлена необходимостью развития бизнеса и привлечения для этого дополнительных средств. Поэтому понижение ставки процента будет иметь стимулирующее на бизнес значение, а ее снижение, наоборот, выступит в качестве сдерживающего фактора при перегреве экономики;

2) инфляция. Небольшая инфляция, как правило, даже полезна для бизнеса, поскольку цены на конечные товары растут быстрее, чем цены на ресурсы и, как следствие, бизнес получает небольшую премию при наличии инфляции. Однако слишком высокая инфляция всегда опасна для экономики, поскольку препятствует принятию рациональных экономических решений, а также разрушает благосостояние населения. Следовательно, государству необходимо контролировать уровень инфляции и не позволять ему выходить за приемлемые пределы;

3) курсы обмена валют. «Определяют стоимость рубля по отношению к стоимости денежных единиц других стран. Изменения в курсах обмена валют непосредственно влияют на конкурентоспособность продукции организации, если она экспортирует товары на мировой рынок. Когда стоимость рубля по отношению к другим валютам низка, товары, произведенные в России, относительно недороги, что снижает угрозу со стороны иностранных конкурентов и сокращает импорт. Но если стоимость рубля повышается, то импорт становится относительно дорогим, что, в свою очередь, повышает уровень угроз для организации, создаваемых иностранными конкурентами» [6];

4) общеэкономическая конъюнктура в стране и мире. Для компании очень важно, на какой стадии находится сейчас экономика. Если общемировая конъюнктура характеризуется кризисным состоянием, то и экономические показатели страны и отрасли будут показывать не самые лучшие результаты. Точно так же и редкие отрасли развиваются хорошо, если экономическая ситуация в стране находится на стадии падения. Между тем и показатели самой отрасли чрезвычайно важны для бесперебойной работы компании. К примеру, если спрос на продукцию отрасли по какой-то причине резко сократился, то и компаниям придется снижать свои мощности и подстраиваться под существующий спрос.

3. Социальные факторы включают в себя как проводимую государством социальную политику, так и различные демографические показатели, к которым относят численность населения, его состав и структуру, динамику, а также занятость. Что касается социальной политики, то тут важен установленный уровень минимальной заработной платы, ставка отчислений в социальные внебюджетные фонды, а также гарантии, которые компания-работодатель должна предоставить своим работникам.

4. Технологические факторы также крайне важны, ибо если в мире произойдет научно-техническая революция, то компания, продолжающая использовать старые технологии и (или) выпускающая продукцию, не удовлетворяющую новым потребностям, не сможет нормально функционировать и в скором времени обанкротится. Технологические факторы являются главным двигателем прогресса, и их нельзя недооценивать. «Воздействие технологических факторов можно оценивать как процесс созидания нового и разрушения старого. Ускоряющиеся технологические перемены укорачивают среднюю продолжительность жизненного цикла продукта, поэтому организации должны предугадывать, какие перемены несут с собой новые технологии. Эти перемены могут воздействовать не только на производство, но и на другие функциональные области, например, на кадры (подбор и подготовка персонала для работы с новыми технологиями или проблема увольнения избыточной рабочей силы, высвобождающейся вследствие внедрения новых, более производительных технологических процессов) или, например, на маркетинговые службы, перед которыми ставится задача разработки методов продажи новых видов продукции» [6].

К внутренним факторам, оказывающим влияние на финансовую устойчивость компании, относятся: отраслевая принадлежность; состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг; величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами; размер оплаченного уставного капитала; состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру; технология и модель организации производства и управления и т. д.

Стоит отметить, что вышеперечисленные факторы не являются исчерпывающими, и на работу предприятия постоянно воздействует великое множество факторов. Каждый фактор, способный повлиять на финансовую устойчивость компании, по своей экономической сути порождает финансовый риск. Поэтому работа финансовых менеджеров состоит в том, чтобы учесть наиболее важные для компании факторы и стремиться снизить свои финансовые риски путем грамотного управления финансами.

В связи с этим все факторы можно классифицировать по такому признаку, как возможность управления ими и воздействия на них объективных и субъективных факторов. Субъективные факторы напрямую зависят от деятельности человека, объективные, наоборот, ему не подвластны. К последним можно отнести стихийные бедствия, различные природные явления (катаклизмы), а также ценообразование и инфляцию.

Другой классификацией факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, может послужить их классификация по широте действия на общие и специфические факторы. Как можно догадаться, к общим факторам приписывают все факторы, воздействующие на экономику в целом, все ее отрасли. Примерами таких факторов могут быть платежеспособность,

ликвидность, эффективность использования капитала и др. Специфические факторы наблюдаются в пределах отдельных отраслей (регионов) (например, урожайность или товарооборот).

Также можно выделить положительные и отрицательные факторы. Положительные факторы улучшают финансовую устойчивость, отрицательные — снижают ее (например, увеличение уровня издержек).

По степени детализации различают факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. Факторы первого уровня оказывают непосредственное воздействие на показатели финансовой устойчивости. Факторы же второго уровня влияют на результивные показатели косвенно через воздействие на факторы первого уровня.

Также факторы могут быть прямо и обратно пропорционального действия. Например, ускорение оборачиваемости запасов оказывает такое же положительное воздействие на финансовую устойчивость, а увеличение величины запасов, устойчивость, наоборот, снижает.

По виду связи факторы подразделяют на факторы с функциональной и вероятностной зависимостью. Функциональная зависимость может быть представлена в виде формулы, когда результивный показатель выступает в виде произведения, алгебраической суммы или частного нескольких отдельных факторов. Что касается вероятностной зависимости, то здесь изменение фактора воздействует на результивный показатель в зависимости от того, как на данный фактор влияет сочетание других факторов. Таким образом, анализ факторов с функциональной зависимостью представляется гораздо более легким и простым, в этом случае можно достаточно быстро проанализировать, какие факторы оказывают наибольшее воздействие и что необходимо изменить в компании для улучшения ее финансовой устойчивости.

Безусловно надо отметить, что в условиях экономического кризиса число факторов, влияющих негативно на финансовую устойчивость компании, возрастает, поэтому сегодня финансовая устойчивость имеет особое значение не только для каждой коммерческой организации, но и для всей экономики страны в целом.

Отдельного внимания, на наш взгляд, заслуживает взаимосвязь между понятиями «финансовая устойчивость» и «финансовая результивность». Именно прибыль компании является важнейшим конечным показателем ее финансово-хозяйственной деятельности. Это важнейший элемент успешного функционирования производственной деятельности, расширения ее финансовой составляющей, удовлетворения социальных и материальных потребностей работников отдельного хозяйствующего субъекта и населения страны в целом. Поскольку априори любой бизнес нацелен на получение прибыли, то очень важно своевременно и постоянно отслеживать динамику финансовых показателей деятельности. Однако на практике очень часто компании успешно функционируют на рынке, получают прибыль, но при этом имеют проблемы с денежными

потоками. Денежный поток характеризует степень самофинансирования организации, ее финансовую силу, финансовый потенциал и доходность. А если имеются проблемы с финансовой результативностью, то это непосредственно повлияет на финансовую устойчивость компании.

Прибыль — экономическая категория, которая отражает чистый доход предприятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования и дальнейшего развития. При этом прибыль — это положительный результат деятельности предприятия. Рассматривая динамику прибыли компании, можно сделать вывод о том, что данный показатель оказывает наиболее значительное влияние на финансовую устойчивость. Поскольку главным внутренним источником формирования материальных ресурсов компании, обеспечивающих ее стабильный рост, является именно прибыль. При высоком генерировании прибыли у предприятия уменьшается потребность в привлечении заемных денежных ресурсов из внешних источников, следовательно, увеличивается уровень конкурентной и финансовой позиции организации на рынке, повышается уровень самофинансирования его развития, а также обеспечивается реализация целей этого развития [1]. В отличие от других источников формирования экономических ресурсов, прибыль является постоянно воспроизводимым фактором в условиях положительного позиционирования корпорации на всех стадиях его жизненного цикла.

Распределение прибыли компании может осуществляться по двум направлениям деятельности: для развития текущей деятельности (на формирование оборотных средств, усиление ликвидности, повышение рентабельности и т. д.); для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги. Такое распределение прибыли зависит от сферы деятельности компании, а также от долгосрочных и краткосрочных целей компании. Например, в телекоммуникационной сфере высокие капитальные затраты связаны именно со спецификой деятельности.

Далее на примере одной из крупных компаний телекоммуникационной сферы проанализируем финансовую устойчивость и выявим ключевые факторы ее обеспечения, характерные для указанного вида деятельности.

Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы» (ОАО «МТС») является ведущим телекоммуникационным оператором в России и странах СНГ. ОАО «МТС» является успешной мультисервисной компанией, которая предоставляет абонентам уникальные конвергентные продукты и услуги на основе передовых технических решений. Основной стратегической целью ОАО «МТС» является сохранение и усиление позиции ведущего телекоммуникационного оператора на всех рынках присутствия. Это достигается с помощью предоставления широчайшего спектра телекоммуникационных сервисов — услуг мобильной и фиксированной связи, доступа к высокоскоростному Интернету

в дороге и дома, услуг кабельного телевидения и огромного выбора легального контента.

На основе финансовой отчетности за 2014 год проанализируем финансовое состояние компании ОАО «МТС» (табл. 1) [7].

Структура активов и пассивов компании претерпела следующие изменения:

- доля внеоборотных активов компании в общей сумме активов сократилась на 3% за 2014 год, что коррелирует с увеличением оборотных активов на ту же величину, хотя в абсолютном выражении внеоборотные и оборотные активы компании выросли одновременно. Это свидетельствует о положительной динамике в развитии компании, поскольку такое изменение не обусловлено массовой продажей оборудования и других внеоборотных активов для покрытия краткосрочных потребностей компании. Отметим, что для телекоммуникационной компании нет нужды в значительном увеличении производственных мощностей для удовлетворения растущего спроса на телекоммуникационные услуги;
- наблюдаемый рост доли оборотных активов вызван увеличением доли дебиторской задолженности (+1%), что в будущем может потребовать более тщательного анализа, поскольку ОАО «МТС» является лидером на российском рынке телефонных услуг и этот рост может быть обусловлен желанием привлечь новых клиентов с использованием кредитования. В настоящий момент такая динамика не вызывает опасений, так как основной прирост оборотных активов вызван увеличением доли денежных средств (+4%), что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости компании. Однако рост денежных средств может быть рассмотрен и как негативный тренд в условиях высокой российской инфляции. Учитывая, что доля краткосрочных финансовых вложений не выросла, то, возможно, компания просто не успела найти прибыльные краткосрочные направления вложения свободных финансовых ресурсов, что в некоторой степени свидетельствует о снижении качества финансового менеджмента. С другой стороны, компания может ожидать начала реализации запланированных инвестиционных проектов, которые потребуют вложений денежных ресурсов, поэтому эти средства остаются на расчетном счете, чтобы не пришлось изымать их из финансовых вложений с потерями.

По итогам анализа состава и структуры источников финансирования компании (анализ пассивов) можно сделать вывод о том, что компания существенно снизила свою финансовую устойчивость из-за значительного падения доли собственного капитала в структуре пассивов (-11%). В будущем компания может не найти возможность выгодно привлекать заемные средства по привлекательным ставкам, а проценты по текущим кредитам могут вырасти вследствие увеличения кредитного риска для банков и возможность покрыть будущие незапланированные убытки снизится.

Таблица 1

Структура активов и пассивов компании ОАО «МТС» за 2014 год

Показатели	31 декабря 2014 г.		31 декабря 2013 г.		Изменение	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
A	1	2	3	4	5	6
АКТИВЫ						
Внеоборотные активы	401 724 534	82%	367 037 292	85%	34 687 242	-3%
Оборотные активы, в т. ч.	90 645 138	18%	64 071 640	15%	26 573 498	3%
Запасы	1 308 496	0%	1 220 027	0%	88 469	0%
Дебиторская задолженность	43 137 082	9%	35 227 933	8%	7 909 149	1%
Финансовые вложения	13 735 053	3%	12 239 892	3%	1 495 161	0%
Денежные средства и их эквиваленты	27 324 009	6%	10 490 563	2%	16 833 446	4%
БАЛАНС	492 369 672	100%	431 108 932	100%	61 260 740	100%
ПАССИВЫ						
Капитал и резервы	81 134 368	16%	118 310 362	27%	- 37 175 994	-11%
Долгосрочные обязательства	283 138 766	58%	217 118 968	50%	66 019 79	8%
Краткосрочные обязательства, в т. ч.:	128 096 538	26%	95 679 602	22%	32 416 936	4%
Займы и кредиты	47 087 958	10%	33 522 719	8%	13 565 239	2%
Кредиторская задолженность	70 731 846	14%	48 930 488	11%	21 801 358	3%
Доходы будущих периодов	2 641 998	1%	2 663 012	1%	- 21 014	0%
Оценочные обязательства	7 634 736	2%	10 563 383	2%	- 2 928 647	0%
БАЛАНС	492 369 672	100%	431 108 932	100%	61 260 740	100%

Также надо отметить, что приток денежных средств, отраженный в оборотных активах, может быть вызван ростом доли долгосрочных обязательств (+8%), что свидетельствует о нехватке собственных ресурсов для финансирования новых проектов. С другой стороны, у ОАО «МТС» может быть много новых потенциально прибыльных проектов и за счет долгосрочных заемных ресурсов компания намерена расширить свою деятельность.

Доля краткосрочных обязательств компании выросла на 4%, что требует более тщательного анализа ликвидности и платежеспособности для определения краткосрочных перспектив развития компании. В том числе наблюдается рост краткосрочных займов (+2% от общего объема) и кредиторской задолженности (+3%), что может свидетельствовать о нехватке ликвидности. Небольшое снижение доли оценочных обязательств не оказало влияния на ухудшение общей структуры пассивов организации.

По результатам анализа отчета о финансовых результатах ОАО «МТС» наблюдается снижение чистой прибыли в два раза (если в 2013 году она составляла 55 999 090 тыс. руб., то в 2014 году снизилась до 28 372 745 тыс. руб.).

Далее произведем расчет коэффициентов финансовой независимости и финансовой устойчивости (табл. 2). Коэффициент финансовой независимости (автономия) характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества компании. Его значение должно быть больше 50% для обеспечения устойчивости.

Данные бухгалтерского баланса анализируемой компании свидетельствуют о следующих значениях коэффициента независимости: 16% в 2014 году и 27% в 2013 году. Таким образом, уменьшение доли собственных источников в структуре пассивов на 11% привело к соответствующему падению автономии. Это также говорит

Таблица 2

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ОАО «МТС»

Показатель	2014 г.	2013 г.	Изменение
Коэффициент финансовой независимости (автономия)	16%	27%	-11%
Коэффициент финансовой устойчивости (покрытие инвестиций)	74%	78%	-4%

о том, что компания осуществляет свою деятельность в основном за счет заемных источников финансирования, что значительно повышает финансовые риски.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает удельный вес тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время (удельный вес долгосрочных пассивов) в общей сумме пассивов. В экономической литературе указанное отношение долгосрочных пассивов к валюте баланса называют также коэффициентом покрытия инвестиций. Для обеспечения устойчивости указанный показатель должен быть не меньше 75%.

По данным рассматриваемого предприятия, доля долгосрочных источников финансирования изменилась с 78% в 2013 году до 74% в 2014 году, что является отрицательным моментом, произошло серьезное ухудшение финансовой устойчивости.

В целом, по итогам проведенного анализа, можно отметить, что финансовая устойчивость компании ОАО «МТС» пошатнулась в 2014 году по сравнению с показателями предыдущего отчетного периода 2013 года. Очевидно, данный факт связан с тем, что у компаний телекоммуникационной отрасли высокие инвестиционные затраты, которые оправдываются в долгосрочной перспективе. Однако у компании ОАО «МТС» сформировался положительный денежный поток от операционной деятельности и есть чистая прибыль. Именно данные показатели влияют на финансовую устойчивость компании в первую очередь. Анализируя прибыль, необходимо акцентировать внимание не только на ее общей массе, но и на политике ее формирования и распределения. При этом та доля, которая направляется на улучшение финансово-хозяйственной деятельности компании, является наиболее значимой, поэтому оценка формирования, использования и распределения прибыли выходит на первый план в процессе анализа финансовой устойчивости предприятия [3].

В заключение выделим основные причины, порождающие специфические факторы, влияющие на финансовую устойчивость компаний телекоммуникационной сферы:

1. Распределение широкой инфраструктуры телесетей по обширной территории России, на которой предоставляются услуги связи, приводит к высокой капиталоемкости и фондоемкости операторов связи. Вследствие чего наблюдается узкая направленность применения их в необоротных средствах, а также длительные сроки возведения и ввода в эксплуатацию объектов связи.

2. Телекоммуникационная сфера относится к высокотехнологичным, что требует использования самых новых технологий и новейшего оборудования. В свою очередь, высокие темпы развития телекоммуникационных технологий приводят к тому, что «моральный» срок службы оборудования в среднем меньше срока его амортизации по бухгалтерскому учету. Это заставляет включать в тарифы услуг связи дополнительную инвестиционную составляющую на «обновление» оборудования.

3. Предоставление социально значимых услуг связи сопряжено с низкой рентабельностью предоставления услуг местной связи из-за регулирования тарифов, осуществляемого государством. Этому способствует и использование системы перекрестного субсидирования, обязанность операторов связи предоставлять социально значимые услуги на территории всей страны независимо от уровня платежеспособного спроса, объема капиталовложений, технологических проблем телефонизации сельской местности. Таким образом, социальная значимость ряда услуг связи вызывает противоречия между необходимостью предоставления их по доступной для всего населения цене и затратами на их предоставление.

Литература

1. Бурцев В.В. Управление прибылью предприятия: Финансовый менеджмент. 2010. № 4. — С. 12–18.
2. Выборнова Е.Н. Диагностика финансовой устойчивости деятельности предприятия. — М.: Аудитор, 2010. — 367 с.
3. Гуцина Ю.И., Митина Е.А., Скачкова О.А. Прибыль как фактор финансовой устойчивости // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». 2012. № 4 (7). — С. 105–107.
4. Гуцина Ю.И., Митина Е.А., Скачкова О.А. Повышение финансовой устойчивости как предпосылка увеличения прибыли // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». 2014. № 1 (12).
5. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Инфра-М, 2011. — 367 с.
6. Шальнева М.С. Финансовая устойчивость организации: особенности классификации и факторы, влияющие на ее обеспечение // Финансовая жизнь. 2014. № 1. С. 79–84.
7. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «МТС» за 2014 год и аудиторское заключение — http://static01.mts.ru/uploadmks/contents/1762/audit_report_2014.pdf.

Налогообложение нефтегазодобычи в России: биржевое ценообразование

В. Горлов,

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

В. Панчева,

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

Использование внутрироссийских биржевых цен на нефть и газ при определении налоговой ставки на добычу полезных ископаемых будет способствовать развитию биржевой торговли углеводородными ресурсами в Российской Федерации, что может дать мультипликативный эффект, решив глобальную задачу отрасли – увеличение конкуренции на нефтяном и газовом рынках, а также позволит уйти от зависимости к мировым ценам на нефть и курсу доллара США.

Ключевые слова: биржевое ценообразование, налог на добычу полезных ископаемых, внутренний рынок нефти и нефтепродуктов.

Taxation of oil and gas in Russia: exchange pricing

V. Gorlov,

doctor of economics,

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

V. Pancheva,

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

The use of domestic stock prices for oil and gas in determining the tax rates on mineral extraction will contribute to the development of exchange trading of hydrocarbon resources in the Russian Federation, which can have a multiplier effect, solving the global challenge of the industry is increasing competition in the oil and gas markets, and will move away from dependence to world oil prices and the exchange rate of the US dollar.

Keywords: stock pricing, the tax on production of useful minerals, the domestic market of oil and oil products.

Россия является страной с огромной территорией и индустриальным экономическим укладом, что требует поддержания ресурсоемкой транспортной инфраструктуры и обуславливает повышенный внутренний спрос на энергоносители. В совокупности российская экономика потребляет более 550 млн тонн углеводородов в год. В связи с этим первоочередной

стратегической задачей является устойчивое удовлетворение спроса на энергетические ресурсы высокого качества по стабильным и приемлемым для российских потребителей ценам на основе создания и развития энергетических рынков с высоким уровнем конкуренции и справедливыми принципами организации торговли [2].

Достижение энергобезопасности в стране должно быть реализовано путем реформирования всех основных направлений государственной энергетической политики и основываться на следующих важнейших принципах: стимулирование добычи нефти и газа, а также развитие перерабатывающих и нефтегазохимических производств, повышение качества производимых нефтепродуктов путем изменения стандартов качества моторного топлива, модернизации существующих транспортирующих и перерабатывающих мощностей, совершенствование контроля и учета на месторождениях, развитие биржевой торговли и реформирование государственной политики, направленной на оздоровление внутрироссийского нефтегазового рынка, в частности снижения монополизма.

Создание и развитие высококонкурентных рынков со справедливыми принципами организации торговли будут способствовать не только эффективному удовлетворению спроса на углеводородное сырье, но и увеличению эффективности смежных экономик. Для решения данных вопросов необходимо создать качественную систему ценообразования на нефтяном и газовом рынках, которая решала бы проблему конкуренции и стимулировала бы добычу энергоресурсов, а также способствовала бы развитию независимых структур в сфере производства, хранения, а также оптовой и розничной реализации нефтепродуктов. Эффективно решить поставленную задачу поможет развитие и укрепление биржевой торговли энергоресурсами в России.

Рынок нефти и нефтепродуктов в России в настоящее время имеет олигопольный характер. Основную долю всех сегментов рынка — добычи, переработки, транспортировки, хранения и реализации нефти и нефтепродуктов занимают вертикально интегрированные нефтяные компании.

Для развития прозрачной системы на внутреннем рынке нефтепродуктов необходимо формирование сбалансированных отношений по ценам и по объемам по следующей цепочке: нефтеперерабатывающий завод — мелкий опт — розница. Цены оптового сегмента НПЗ, которые устанавливают владельцы нефтеперерабатывающих мощностей, определяют ситуацию на мелкооптовом и розничном рынках: цена «первой продажи» с НПЗ составляет в розничной цене моторных топлив более 75%. В связи с этим формирование объективной конкурентной потребительской цены возможно при соблюдении недискриминационных условий поставки нефтепродуктов в оптовом звене, а также при наличии репрезентативных ценовых индикаторов на нефть и нефтепродукты.

На данном этапе развития рыночного ценообразования на нефтепродукты в Российской Федерации существует необходимость в законодательно закрепленной методике формирования объективных внутренних индикаторов оптовой цены нефтеперерабатывающих заводов на нефтепродукты в России, которая ориентируется на уровень цен ликвидного рынка.

Оптовая продажа нефти и нефтепродуктов происходит по трем направлениям: на экспорт, посредством

биржевых торгов и посредством заключения прямых контрактов.

Для формирования объективного рыночного индекса цен необходимо учитывать реализацию товара по всем трем направлениям.

Под ликвидными рынками, которые позволяют сформировать справедливый ценовой индикатор, принимаются мировой рынок нефти и нефтепродуктов и конкурентные организованные торги.

Индексы цен сопоставимых зарубежных рынков основываются на принципе равноэффективности поставок нефтепродуктов на внешний и внутренний рынок (текущая мировая котировка конкретного базиса, очищенная от пошлины, с учетом затрат на транспортную логистику поставки до нефтеперерабатывающего завода (netback).

Оптовые рынки нефтепродуктов (в том числе мазута, бензина, авиатоплива, дизельного топлива) являются мировыми — данная продукция относительно свободно перемещается с использованием различных видов транспорта: трубопроводного, железнодорожного, морского, речного и автомобильного.

Россия является крупным экспортером не только нефти, но и нефтепродуктов: экспортируется 80% произведенного мазута, 50–60% дизельного топлива, 20–25% авиатоплива, 15–20% автомобильного бензина, реализация которых осуществляется по мировым ценам [3].

С целью защиты внутреннего рынка применяются экспортные пошлины. Импортные пошлины делают внутренний российский рынок непривлекательным для импортных поставок. В связи с этим мировые котировки, очищенные от внутренних налогов и транспорта, отражают реальную рыночную цену нефтепродуктов внутреннего рынка.

Индексы сопоставимых цен зарубежных рынков уже применяются хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность на рынках нефти и нефтепродуктов, при формировании контрактов поставок на внешний рынок, при формировании контрактов поставок на внутренний рынок, информационными агентствами, Правительством РФ, Минэнерго и ФАС России.

Эффективное применение биржевых механизмов предполагает формирование на товарных биржах, отвечающих критериям ликвидности биржевого рынка нефти и нефтепродуктов по всем товарным группам.

К настоящему времени сформировалась нормативно-правовая база, направленная на развитие биржевой торговли

— были внесены поправки в Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (Третий антимонопольный пакет), который вступил в силу 6 января 2012 года и в рамках которого устанавливаются требования к формированию рыночной цены на биржевых торгах. Исполнение данных требований позволит сформировать объективный рыночный индикатор на нефтепродукты.

В развитие норм Третьего антимонопольного пакета был принят ряд подзаконных актов, которые

регламентируют особенности реализации на бирже нефтепродуктов.

В частности:

— приказом ФАС России от 26 июня 2012 года № 409 утвержден Порядок предоставления бирже списка аффилированных лиц хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на соответствующем товарном рынке, аккредитованным и (или) участвующим в торгах (в том числе путем подачи заявок на участие в торгах брокеру, брокерам);

— постановлением Правительства Российской Федерации от 11.10.2012 № 1035 утверждены Критерии регулярности и равномерности реализации товара на бирже для отдельных товарных рынков, на которых обращаются нефть и (или) нефтепродукты;

— 30.04.2013 принят совместный приказ № 313/13 и Минэнерго России № 225 «Об утверждении минимальной величины продаваемых на бирже нефтепродуктов и требований к биржевым торгам, в ходе которых заключаются сделки с нефтепродуктами хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на соответствующих товарных рынках».

Произошло организационное обособление по видам деятельности: добыча, транспортировка, распределение, оптовая и розничная реализация газа. Были приняты, причем впервые в практике законодательства России, правила недискриминационного доступа — к магистральным газопроводам и правила недискриминационного доступа к распределительным газопроводам. Постоянный контроль со стороны Федеральной антимонопольной службы также гарантировал возможность доступа независимых организаций к «трубе».

В условиях отсутствия достаточной конкуренции на внутреннем рынке газа, влияния условий продаж на внешнем рынке на показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Газпром», заниженных цен внутреннего рынка по сравнению с зарубежными ценами на газ, а также в сравнении с ценами на другие виды топлива (уголь, мазут) на отечественном рынке в 2006 году Правительством РФ было принято решение о регулировании тарифов на газ исходя из поэтапного приближения к уровню NetBack. Вместе с тем в действительности этот метод тарифного регулирования так и не стал применяться в полном объеме на практике. В качестве цен сопоста-

Таблица 1

Объем зарегистрированных внебиржевых сделок по годам [5]

Нефтепродукты	2011	2012	2013	2014
Кол-во компаний	8	12	19	19
Тонн	20 776 848	44 659 660	83 131 645	90 531 250
Кол-во договоров	20 746	125 235	143 935	104 669
Нефть	2013	2014		
Кол-во компаний	11	21		
Тонн	31 847 230	86 187 434		
Кол-во договоров	470	564		

Торги, отвечающие антимонопольному законодательству, позволят создать репрезентативные ценовые индикаторы на рынке нефти и нефтепродуктов.

По итогам 2014 года можно говорить о качественном улучшении рыночной инфраструктуры организации биржевой торговли, и поведения участников биржевых торгов.

Развитие биржевого ценообразования ничуть не меньше касается рынка природного газа. За последние шесть лет доля независимых компаний в сфере газодобычи увеличилась с 17,4 до 25,4%. Применительно к поставкам на внутренний рынок природного газа доля независимых организаций составляет уже порядка 40%, а доля «Газпрома» чуть больше 60%. Это говорит о том, что на рынке уже нет монопольного поставщика. Можно говорить о компании, занимающей доминирующее положение, доля которой, впрочем, снижается год от года. Это стало возможным в том числе благодаря проведенным в отрасли структурным преобразованиям.

Видимых рынков стали использоваться цены контрактов, привязанных к стоимости корзины нефти и нефтепродуктов, а не реальных европейских хабов. А система применяемых поправочных коэффициентов нивелировала поэтапность динамики изменения тарифов. В результате регулирование свелось к методу индексации тарифов исходя из макроэкономических ограничений. При этом так и остался открытым вопрос относительно рыночности уровня тарифа, принимаемого за базу [7].

Кроме этого, проблемной, создающей дискриминационные условия функционирования независимых участников рынка, остается система тарификации транспортировки газа. С независимых организаций взимается тариф на услуги по транспортировке по магистральным газопроводам, тогда как для ОАО «Газпром» стоимость транспортировки включается в оптовую цену на газ. Существенной статьей расходов газотранспортных организаций является стоимость аренды «Трансгазами» основного имущества

у материнской компании «Газпрома». Для независимых организаций эта статья оказывает влияние на уровень и динамику тарифов, тогда как для группы лиц «Газпрома» это лишь влияет на бухгалтерскую отчетность. Президентская комиссия по ТЭК определила необходимость формирования единых принципов расчета тарифов на транспортировку газа для независимых организаций и для «Газпрома». Это будет способствовать переходу от регулирования оптовых цен на газ к регулированию тарифов на услуги по транспортировке.

Установление единого тарифа на транспортировку газа является необходимым, но не достаточным условием рыночного ценообразования. Необходимо также сформировать индексы биржевых спотовых цен на газ, отвечающих установленным законодательством о защите конкуренции и об организованных торгах принципам рыночного ценообразования, также внебиржевые индексы цен нерегулируемого рынка прямых контрактов поставки газа и устойчивые индексы цен сопоставимых зарубежных рынков.

С 2015 года на биржевой площадке будет реализовываться порядка 10% от общего объема поставок природного газа на внутренний рынок — более 30 млрд кубометров природного газа в год. Это будет способствовать формированию конкурентного рынка газа. По результатам введения биржевой торговли газом будут создаваться индикаторы спотовых цен на месяц, декаду (неделю) и на сутки (двое) вперед. Кроме того, на бирже будут регистрироваться и внебиржевые сделки — это способствует формированию индексов внебиржевых цен и позволит увидеть объективную ценовую картину рынка.

Таким образом, биржевая торговля нефтью, нефтепродуктами и природным газом кардинально улучшает ситуацию на топливном рынке и дает возможность для развития конкурентного и прозрачного рынка. Учитывая, что биржевая торговля уже функционирует, но пока еще не в максимально возможном масштабе, можно констатировать положительный шаг на пути к решению ряда проблем нефтегазовой отрасли.

Серьезным стимулом к увеличению объема биржевых внутрироссийских торгов станет привязка в формуле расчета налоговой ставки на добычу полезных ископаемых к внутрироссийским биржевым ценам.

Реализация данного сценария возможна уже сегодня при использовании биржевых цен, сформированных на Санкт-Петербургской международной топливно-сырьевой бирже, где производятся торги сырой нефти, природного газа и нефтепродуктов.

В формуле расчета налоговой ставки на добычу полезных ископаемых для нефти, которая приведена во действующей редакции Налогового кодекса РФ, используется ценовой коэффициент Кц, который рассчитывается с использованием мировой цены на нефть, минимальной мировой цены на нефть, курса рубля к доллару и произведения минимальной мировой цены на нефть на курс рубля к доллару. [1] Таким образом, данный коэффициент делает налогообложение нефти напрямую зависимым от мировых цен на нефть и курса доллара. При этом это создает ценовые диспропорции

с внутренним рынком как сырой нефти, так и по большей части нефтепродуктов. В том числе такая зависимость создает целый ряд рисков, так как цены на нефть нестабильны, и этот фактор подтверждается резким падением цен в 2014 году.

Таким образом, предлагается применять при расчете ценового коэффициента Кц, входящего в состав формулы определения налоговой ставки на добычу полезных ископаемых, внутрироссийские биржевые цены на нефть.

В текущей версии расчета ценового коэффициента используются два постоянных показателя — минимально установленная базовая цена нефти — в 15 долларов за баррель и произведение данной цены на установленный минимальный курс доллара к рублю (17,4 руб.), значение которого составляет 261. Переменными показателями средняя за истекший налоговый период мировая цена на нефть марки Urals и средний за истекший налоговый период курс доллара США к рублю. Оставляя неизменными постоянные показатели, формула ценового коэффициента, привязанного к внутрироссийским биржевым ценам, будет выглядеть следующим образом:

$$Кц = (Ц - 261)/261,$$

где Ц — средняя за истекший налоговый период цена на нефть, по итогам биржевых торгов за 1 баррель нефти, руб.

261 — постоянный показатель, представляющий минимальное значение цены на нефть за 1 баррель.

При повышении порогового показателя цены на нефть нагрузка на нефтяную отрасль будет снижаться, что будет приводить к снижению нефтегазовых доходов в федеральный бюджет РФ, поэтому он может регулироваться налоговыми органами и Минфином России в целях более объективного налогообложения нефтегазовой отрасли.

Для проведения оценки эффективности применения данной нормы на практике необходимо определить показатели для расчетов. Среднее арифметическое значение цены на сырую нефть, сформированное на Санкт-Петербургской товарно-сырьевой бирже за предшествующий налоговый период, составляет 13 000 руб. за 1 тонну, соответственно 1780,81 руб. за 1 баррель нефти [6]. Средний курс доллара к рублю за предшествующий налоговый период, по данным Центрального банка РФ, составляет 64,7 руб. за 1 доллар США. Значение базовой ставки НДС в текущем 2015 году — 766 руб. за 1 тонну сырой нефти, соответственно 104,93 руб. за 1 баррель (данные приведены к единому значению для более наглядного сравнения показателей). Мировые цены на нефть сорта Urals колеблются в промежутке от 45 до 65 долларов за баррель. Если опустить вычет производства понижающих коэффициентов, которые присутствуют в формуле определения размера налоговой ставки на добычу полезных ископаемых, то значения НДС будут соответствовать данным, приведенным в таблице 2.

По результатам расчетов на текущий период времени, при смене показателя цены в расчете ценового

Таблица 2

Расчет эффективности применения формулы НДС с измененным ценовым коэффициентом, в зависимости от внутрироссийских биржевых цен на нефть

Мировая цена на нефть, долл. за 1 баррель нефти	НДС с учетом мировых цен на нефть, руб. за 1 баррель нефти	Минимальная базовая цена в формуле расчета коэффициента Кц, руб.	НДС, с учетом внутрироссийских биржевых цен, руб. за 1 баррель нефти
45	783,96	261	611,01
50	914,62	300	517,94
55	1045,28	350	428,96
60	1175,94	400	362,22
65	1306,60	500	268,79

Таблица 3

Эффект для ВВП от изменения налогового законодательства, в т. ч. предложенных изменений НДС [4]

Наименование	2015 год	2016 год	2017 год
ВВП, млрд руб	78689000	86208348	94063200
Изменение законодательства, млрд руб	-314057	-455835	-439273,3
% к ВВП	0,39%	0,52%	0,47%
Налог на добычу полезных ископаемых при сохранении действующей системы налогообложения, млрд руб.	1394189,6	1846025,9	2289876,9
% к ВВП	1,77%	2,14%	2,43%
Налог на добычу полезных ископаемых при использовании биржевых цен на нефть при расчете коэффициента Кц, млрд руб	1080132,6	1390190,9	1850603,6
% к ВВП	1,37%	1,61%	1,97%

коэффициента Кц очевидно снижение налоговой ставки на добычу полезных ископаемых. При изменении постоянного показателя минимальной цены на нефть ставка может быть снижена еще больше. В текущей ситуации логичнее применять значение 261, которое может быть изменено по результатам мониторинга.

При расчете формулы налоговой ставки на добычу полезных ископаемых для газовой отрасли также используется значение мировой цены на нефть в части расчета цены газового конденсата Цк. Абсолютный показатель определяется путем умножения средней за истекший налоговый период мировой цены на нефть сорта «Юралс» на постоянный показатель 8, за вычетом экспортных пошлин на газовый конденсат, который также зависит от мировых цен на нефть, и затем полученная разность умножается на курс доллара США к рублю. В данном случае цена на газовый конденсат также может полностью определяться на биржевых торгах и в формуле коэффициент Цк будет равен средней за истекший налоговый период арифметической биржевой цене на газовый конденсат. Биржевая торговля газовым конденсатом менее всего развита, но, учитывая тот факт, что торги газа ведутся менее полугода, к концу 2015 года, согласно внесенным ФАС РФ документам, биржевые торги газовым конденсатом станут более распространены.

При переходе в налогообложении на внутрироссийские биржевые цены нагрузка на отрасль снизится, но при этом доля нефтегазовых доходов в бюджете также снизится. В таблице 3 приведен анализ изменения бюджетных поступлений в 2015 году и прогноз на 2016 и 2017 годы. Расчет производился при использовании средних биржевых цен нефть, по данным Санкт-Петербургской товарно-сырьевой биржи, с учетом их прогнозного роста в соответствии с текущими темпами инфляции в 14% [6].

Литература

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Энергетическая стратегия на период до 2030 года.
3. Генеральная схема развития нефтяной отрасли на период до 2020 года.
4. Федеральный закон от 02.12.2013 № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов».
5. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
6. <http://spimex.com/>
7. <http://www.fas.gov.ru/>

Анализ инструментария оценки финансовой устойчивости компаний

К. Мингалиев,

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

В. Синицына,

студентка бакалавриата,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрены наиболее распространенные методики оценки финансовой устойчивости российских компаний — методика, предложенная Министерством регионального развития Российской Федерации, и методика, предложенная А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым. Научная значимость статьи заключается в обосновании выбора конкретной цели осуществления анализа финансового состояния организации и в соответствии с этой целью — выбора соответствующей методики оценки финансовой устойчивости компании.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, методы анализа финансовой устойчивости, высокотехнологичная компания, государственный заказ, эффективность деятельности.

Analysis of assessment tools the financial strength of companies

K. Mingaliev,

*doctor of Economics, professor, Department of Corporate Finance,
Financial University under the Government of the Russian Federation,*

V. Sinitsyna,

student of a bachelor degree,

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article describes the most common methodology for assessing the financial stability of Russian companies, namely the technique proposed by the Ministry of Regional Development of the Russian Federation and the methodology proposed A.D.Sheremet, R.S.Saifulin and E.V.Negasheva. The scientific significance of the paper is in the justification of the definition of the specific purpose of studying the financial condition of the organization and selection of the appropriate methodology.

Keywords: financial stability, financial stability analysis methods, high-tech company, a government order, the working efficiency.

В современных рыночных условиях основой выживания и долгосрочного функционирования организации является ее финансовая устойчивость. В связи с возрастающей конкуренцией на рынке, а также нестабильной экономической ситуацией в стране оценка финансовой

устойчивости становится необходимостью, что подчеркивает актуальность данной статьи.

В связи с различными подходами к определению финансовой устойчивости существует многообразие методов ее оценки. Эта проблема постоянно

* Статья подготовлена при поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

анализируется российскими учеными, например М.А. Батьковским, И.В. Булавой, К.Н. Мингалиевым [6], Е.Ю. Хрусталевым [11], Д.А. Ендовицким, Н.Э. Бабицовой [7], Н.П. Любушиным, А.И. Галушкиной, Л.В. Козловой [9], А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным, Е.В. Негашевым [13], что лишь подчеркивает сложность рассматриваемой проблемы. Научная значимость статьи заключается в обосновании выбора конкретной цели осуществления анализа финансового состояния организации, в соответствии с этой целью — выбора соответствующей методики оценки финансовой устойчивости компании. Целью данной статьи не является анализ всех нормативных источников по оценке финансовой устойчивости организаций, однако преследуется цель сравнительного анализа двух наиболее распространенных методик оценки финансовой устойчивости исследуемой компании. Выбор оптимального подхода к оценке финансовой устойчивости компании определяет ее практическую значимость.

В современной научной литературе понятие «финансовая устойчивость» разные авторы рассматривают по-своему, и на данный момент нет единого подхода к определению данного понятия. Так, одно из наиболее полных определений, по мнению автора, дали В.М. Родионова и М.А. Федотова: «Финансовая устойчивость предприятия — такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого риска» [12]. Однако М.С. Абрютин и А.В. Грачева сужают определение финансовой ситуации до понятия «платежеспособность» и дают следующую формулировку: «Финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнера» [5]. Вместе с тем С.И. Крылов рассматривает финансовую устойчивость как соотношение заемных и собственных средств в структуре ее капитала и характеризует степень независимости коммерческой организации от заемных источников финансирования [8]. Таким образом, авторы определяют финансовую устойчивость и как надежно гарантированную платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров; и как сохранение платежеспособности и финансовые возможности предприятия на длительную перспективу, и как состояние денежных ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности и т. д. [13]. Однако, по нашему мнению, наиболее полно и объективно финансовая устойчивость трактуется как «способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [15].

Финансовая устойчивость зависит не только от результатов деятельности предприятия, но и от изменения внешней конъюнктуры. Таким образом, одной из наиболее важных задач, стоящих перед высшим руководством организации, является оценка финансовой устойчивости компании [10].

В условиях возрастающей конкуренции на рынке, а также нестабильной экономической ситуации в стране оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций становится объективной необходимостью. Вместе с тем в настоящее время существуют различные подходы к определению понятия финансовой устойчивости, а также целый ряд различных методов ее оценки. Новизна данной статьи состоит в том, что авторы на основании проведенного сравнительного анализа двух наиболее распространенных методик оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций, а именно: методики, предложенной Министерством регионального развития Российской Федерации [4], и методики, предложенной А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым [14], определили условия наиболее эффективного их применения. Наиболее наглядным и эффективным способом проведения сравнительного анализа является выявление преимуществ и недостатков каждой из методик.

Методика оценки финансовой устойчивости компании, предложенная Министерством регионального развития РФ

Одним из основных источников финансирования деятельности высокотехнологичных компаний является выручка от реализации продукции, создаваемой по государственному заказу. Поэтому для более объективного анализа финансовой устойчивости таких компаний, имеющих акционерную форму собственности, предлагается методика, в которой реализован подход, рекомендуемый для определения устойчивости предприятий, желающих участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации [4]. Данный подход экономически целесообразен, так как высокотехнологичные компании должны соответствовать критериям, определенным в этом документе, и, кроме того, перечень показателей финансовой устойчивости, представленный в нем, представляется наиболее полным и подходящим для оценки ее текущего состояния и прогнозирования.

В качестве основного метода оценки финансовой устойчивости предлагается использовать анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости. В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости данных компаний следует применять показатель величины чистых активов (ЧА) и показатель прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений (EBITDA).

Чистые активы — один из наиболее значимых показателей финансово-хозяйственной деятельности,

используемый в широком диапазоне. Величина чистых активов компаний рассчитывается по данным бухгалтерского баланса на основании Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ [3] по формуле 1:

$$ЧА = A - Зук - До + Ко - Дбп, \quad (1)$$

где: ЧА — чистые активы; А — активы по балансу; Зук — задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; До — долгосрочные обязательства; Ко — краткосрочные обязательства; Дбп — доходы будущих периодов.

При положительном значении величины чистых активов выполняется минимальное условие финансовой устойчивости предприятия ОПК. Рекомендуемое значение показателя чистых активов устанавливается больше нуля: $ЧА > 0$.

EBITDA (от Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) — аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений. Данный показатель позволяет определить эффективность деятельности компании независимо от ее задолженности перед различными кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации.

$$EBITDA = B - Cc - Kp - Ur + Pr + Ao, \quad (2)$$

где: EBITDA — прибыль до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений; В — выручка; Сс — себестоимость; Кр — коммерческие расходы; Ур — управленческие расходы; Пр — проценты к уплате; Ao — амортизационные отчисления.

При положительном значении показателя EBITDA выполняется минимальное условие финансовой устойчивости предприятия ОПК. Рекомендуемое значение показателя EBITDA устанавливается больше нуля: $EBITDA > 0$.

В качестве относительных показателей оценки финансовой устойчивости компаний рекомендуется использовать показатели, характеризующие их способность отвечать по своим долгосрочным обязательствам, а также показатели эффективности их деятельности. Оценка способности компаний отвечать по своим долгосрочным обязательствам осуществляется путем расчета следующих коэффициентов:

1) коэффициент финансовой устойчивости, показывающий удельный вес источников финансирования, которые могут быть использованы длительное время. Рекомендуемое значение данного коэффициента больше или равно 0,4, что свидетельствует о том, что хотя бы 1/3 источников финансирования компании — долгосрочные;

2) коэффициент финансовой зависимости, характеризующий зависимость от внешних источников финансирования (т. е. какую долю во всей структуре капитала занимают заемные средства). Рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть меньше

0,8, т. е. обязательства должны занимать менее 80% в структуре капитала компании. Данный коэффициент не рассчитывается, если значение собственного капитала отрицательное;

3) коэффициент инвестирования, характеризующий долю долгосрочных источников финансирования при формировании внеоборотных активов. Рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть меньше 2, т. е. не менее половины внеоборотных активов необходимо формировать за счет долгосрочных источников финансирования;

4) коэффициент финансирования, позволяющий определить, какая часть деятельности компании финансируется за счет собственных средств. Рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть больше 0,25, что характеризует отношение собственного капитала компании к заемному капиталу. Данный коэффициент не рассчитывается, если значение собственного капитала отрицательное;

5) коэффициент отношения прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений (EBITDA) к уплачиваемым процентам. Он характеризует способность компании отвечать по обязательствам по уплате процентов по кредитам и займам. Рекомендуемое значение данного коэффициента — больше 1;

6) коэффициент отношения величины долгосрочных кредитов и займов к величине прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений (EBITDA). Он характеризует способность компании выполнять свои обязательства по долгосрочным кредитам и займам в перспективе, исходя из текущего размера прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений. Рекомендуемое значение данного коэффициента не устанавливается.

Для оценки эффективности финансовой деятельности компании предлагается рассчитывать следующие коэффициенты, а также проводить их оценку в динамике:

1) коэффициент текущей ликвидности, отражающий, в какой степени все краткосрочные обязательства компании обеспечены оборотными активами. Рекомендуемое значение данного коэффициента — больше или равно 1;

2) рентабельность продаж, отражающая удельный вес прибыли на рубль выручки от реализации;

3) рентабельность активов (экономическая рентабельность), отражающая удельный вес прибыли на 1 рубль имущества;

4) рентабельность собственного капитала, отражающая эффективность использования компанией собственного капитала;

5) рентабельность основной деятельности, характеризующая удельный вес прибыли на 1 рубль затрат.

Необходимо отметить, что методика, предложенная Минрегионразвития, включает в себя один из наиболее распространенных методов анализа финансовой устойчивости — коэффициентный.

Методика оценки финансовой устойчивости, предложенная А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым

Данная методика, разработанная А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым [14], рекомендована для использования финансовыми менеджерами, главными бухгалтерами и аудиторами. Разработчики при составлении методики основывались на Федеральном законе «Об акционерных обществах» [1].

Расчет финансовой устойчивости по данной методике осуществляется в два этапа.

На первом этапе рассчитывается основной показатель финансовой устойчивости компании — разница реального собственного капитала и уставного капитала, которая определяется по следующей формуле:

Разница реального собственного капитала и уставного капитала = (добавочный капитал) + (резервный капитал) + (фонды накопления, потребления, социальной сферы) + (нераспределенная прибыль) + (доходы будущих периодов) – (убытки) – (собственные акции, выкупленные у акционеров) – (задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал).

Таблица 1

Типы финансовой устойчивости коммерческой организации

Тип финансовой устойчивости	Характеристика	Условия возникновения
1	2	3
Абсолютная устойчивость	Встречается крайне редко, характеризует независимость от кредиторов и высокую платежеспособность предприятия	Излишек (+) собственных оборотных средств или
равенство величин собственных оборотных средств и запасов.		
Нормальная устойчивость	Гарантирует платежеспособность	1) недостаток (–) собственных оборотных средств,
2) излишек (+) долгосрочных источников формирования		
запасов или равенство величин долгосрочных источников		
и запасов.		
Неустойчивое состояние	Характеризуется нарушением платежеспособности, но сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных кредитов и займов	1) недостаток (–) собственных оборотных средств,
2) недостаток (–) долгосрочных источников формирования		
запасов,		
3) излишек (+) общей величины основных источников		
формирования запасов или равенство величин основных		
источников и запасов.		
Кризисное финансовое состояние	Предприятие на грани банкротства	1) недостаток (–) собственных оборотных средств,
2) недостаток (–) долгосрочных источников формирования		
запасов,		
3) недостаток (–) общей величины основных источников		
формирования запасов.		

Положительные слагаемые образуют прирост капитала после образования организации, отрицательные — отвлечение собственного капитала. В случае превышения собственного капитала над уставным выполняется минимальное условие финансовой устойчивости компании.

На втором этапе анализируется наличие и достаточность источников формирования запасов. Данный показатель выступает в качестве причины той или иной степени текущей платежеспособности организации. Суть данного этапа состоит в расчете излишка или недостатка источников средств для формирования запасов. При этом рассчитывается обеспеченность определенными источниками запасов.

Предварительно необходимо рассчитать следующие показатели:

- общая величина запасов предприятия, равная сумме величин по статьям раздела II «Оборотные активы» баланса (включая налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям);
- наличие собственных оборотных средств, равное разнице величины реального собственного капитала и суммы величин внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности;
- наличие долгосрочных источников формирования запасов, получаемое из предыдущего показателя увеличением на сумму долгосрочных пассивов;
- общая величина основных источников формирования запасов, равная сумме долгосрочных источников и краткосрочных заемных средств.

Таким образом, согласно данной методике рассчитывается три ключевых показателя:

1. излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств = величина собственных оборотных средств — величина запасов;

2. излишек (+) или недостаток (–) долгосрочных источников формирования запасов = величина долгосрочных источников формирования запасов — величина запасов;

3. излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов = величина основных источников формирования запасов — величина запасов.

Авторы данной методики предлагают следующую классификацию типов финансовой устойчивости [14].

Для наиболее объективного сравнительного анализа двух выбранных методик проведена оценка финансовой устойчивости высокотехнологичной IT-компании, по данным рейтингового агентства «ЭкспертРА» [17], ОАО «Армада», осуществляющего производство продукции в основном по государственному заказу [18].

Оценка финансовой устойчивости ОАО «Армада» по методике, предложенной Министерством регионального развития РФ

В соответствии с Методикой на первом этапе рассчитаны абсолютные показатели:

$ЧА = 8415863000 - 85641000 - 78285000 - 1814471000 = 6437466000$ рублей, что больше 0 (минимальное условие финансовой устойчивости выполняется).

Таблица 2

Показатели, характеризующие способность ОАО «Армада» отвечать по своим долгосрочным обязательствам (рассчитано по данным [18])

Показатель	Расчет	Нормативное значение
1	2	3
Коэффициент финансовой устойчивости (Д1)	$D1 = (6387093000 + 38780000 + 3000 + 0) / 8415863000 = 0,76 > 0,4$	$D1 \leq 0,4$
Коэффициент финансовой зависимости (Д2)	$D2 = (85641000 + 1943130000 - 0 - 3000 - 0) / 8415863000 = 0,24 < 0,8$	$D2 < 0,8$
Коэффициент инвестирования (Д3)	$D3 = 3099346000 / (6387093000 + 38780000) = 0,48 < 2$	$D3 < 2$
Коэффициент финансирования (Д4)	$D4 = (6387093000 + 3000 + 0) / (85641000 + 1943130000 - 0 - 3000 - 0) = 3,14 > 0,25$	$D4 > 0,25$
Коэффициент отношения прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений (ЕБИТДА) к уплачиваемым процентам (Д5)	$D5 = (8399709000 - 7160576000 - 22018000 - 558090000 + 0) / 2835000 = 232,46 > 1$	$D5 > 1$
Коэффициент отношения величины долгосрочных кредитов и займов к величине прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений (ЕБИТДА) (Д6).	$D6 = (38780000 + 0) / (8399709000 - 7160576000 - 22018000 - 558090000 + 0) = 0,059$	Не устанавливается

Таблица 3

Показатели, характеризующие эффективность деятельности ОАО «Армада» (рассчитано по данным [18])

Показатель	Расчет	Нормативное значение
1	2	3
Коэффициент текущей ликвидности (Л1)	$L1 = 5316517000 / (1943130000 - 3000 - 0) = 2,74 > 1$	$L1 \geq 1$.
Рентабельность продаж (коммерческая маржа) (P1)	$P1 = 659025000 / 8399709000 * 100\% = 7,85$	Не устанавливается
Рентабельность активов (экономическая рентабельность) (P2)	$P2 = 518507000 / 8415863000 * 100\% = 6,16$	В среднем по РФ: 14,78
Рентабельность собственного капитала (P3)	$P3 = 518507000 / (6387093000 + 3000 + 0) * 100\% = 8,12$	В среднем по РФ: 33,62
Рентабельность основной деятельности (P4)	$P4 = 518507000 / 7160576000 * 100\% = 7,24$	В среднем по РФ: 9,98

$EBITDA = 8399709000 - 7160576000 - 22018000 - 558090000 + 0 = 6590250000$ рублей, что больше 0 (минимальное условие финансовой устойчивости выполняется).

Так как оба условия минимальной устойчивости выполняются, то можно перейти к более глубокому анализу. На втором этапе рассчитаны относительные показатели.

На основании полученных результатов можно сделать следующие выводы.

- Значение коэффициента финансовой устойчивости свидетельствует о том, что менее 1/3 источников финансирования ОАО «Армада» является долгосрочной. Это отрицательно влияет на финансовую устойчивость компании, так как финансирование краткосрочными источниками не дает уверенности в том, что компания сможет погасить свои обязательства вовремя.
- Выполнение нормативного значения коэффициента финансовой зависимости свидетельствует о низкой зависимости компании от внешних займов, а следовательно, о низком риске неплатежеспособности.
- Более половины внеоборотных активов сформировано за счет долгосрочных источников финансирования, а собственный капитал более чем в 3 раза превышает заемный, что говорит о нормальной финансовой устойчивости.
- Кроме того, ОАО «Армада» способно отвечать по обязательствам по уплате процентов по кредитам и займам, причем не только на данный момент времени, но и в долгосрочной перспективе.
- Анализ показателей эффективности деятельности показал, что в целом компания рентабельна, хотя многие из показателей ниже средних по России.

Таким образом, финансовую устойчивость ОАО «Армада» по данной методике можно определить как нормальную. Однако необходимо пересмотреть политику привлечения внешних источников финансирования с целью улучшения ситуации с долгосрочными источниками финансирования.

Оценка финансовой устойчивости ОАО «Армада» по методике, предложенной А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым

Данная методика также предполагает оценку финансовой устойчивости компании в два этапа:

1. Разница реального собственного капитала и уставного капитала = $915479000 + 20211000 + 5270016000 + 3000 = 6205709000$ рублей, что больше 0 (выполняется минимальное условие финансовой устойчивости).

2. На данном этапе произведен расчет излишков и недостатков различных источников финансирования:

Как и результаты оценки финансовой устойчивости компании, полученные с использованием методики Минрегионразвития России, результаты оценки финансовой устойчивости по данной методике показали, что компания не способна финансировать свои запасы долгосрочными источниками, однако ОАО «Армада» относится к компании с нормальной финансовой устойчивостью. Об этом свидетельствует и анализ, полученный при помощи программы «ИНЭК — Аналитик». Данная программа установила, что организация имеет возможности привлекать дополнительные источники финансирования без риска потери финансовой устойчивости.

Таким образом, результаты анализа представленных методик показали их преимущества и недостатки.

Основным преимуществом методики Минрегионразвития является полнота обзора финансового положения компании, что дает наиболее достоверную оценку ее финансовой устойчивости.

Основным преимуществом данной методики является простота ее использования. Однако оценку, полученную в ходе проведения данного метода, нельзя назвать достоверной, так как многие существенные факты о деятельности компании не включены.

На основе анализа преимуществ и недостатков каждого метода оценки финансовой устойчивости можно сделать вывод, что с точки зрения достоверности, полноты обзора, долгосрочного прогнозирования наиболее привлекательным методом оценки финансовой устойчивости является методика, предложенная

Таблица 4

Расчет основных показателей оценки (рассчитано по данным [18])

Показатель	Расчет
Общая величина запасов	$672\ 918\ 000 + 16\ 752\ 000 = 689\ 670\ 000$
Наличие собственных оборотных средств	$6\ 205\ 709\ 000 - 3\ 099\ 346\ 000 = 3\ 106\ 363\ 000$
Наличие долгосрочных источников формирования	85 641 000
Общая величина основных источников формирования запасов	$85\ 641\ 000 + 1\ 943\ 130\ 000 = 2\ 028\ 771\ 000$
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	$3\ 106\ 363\ 000 - 689\ 670\ 000 = 2\ 416\ 693\ 000$ (излишек)
Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов	$85\ 641\ 000 - 689\ 670\ 000 = 604\ 029\ 000$ (недостаток)
Излишек или недостаток основных источников формирования запасов	$2\ 028\ 771\ 000 - 689\ 670\ 000 = 1\ 339\ 101\ 000$ (излишек)

Министерством регионального развития Российской Федерации, которая дает наиболее комплексную оценку финансового состояния компании, что позволяет менеджерам принимать эффективные управленческие решения. Вместе с тем для быстрого анализа финансовой устойчивости лучше подойдет методика, разработанная А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и

Е.В. Негашевым, которая глубоко не оценивает показатели финансовой деятельности, однако дает те же результаты, что и полное изучение.

Выбор методики оценки финансовой устойчивости организации должен зависеть от конкретно поставленной цели анализа: при полной долгосрочной оценке финансовой устойчивости компании рекомендуется

Таблица 5

Преимущества и недостатки Методики, предложенной Министерством регионального развития РФ

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> Использование данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах дает наиболее достоверную информацию Включает относительные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние организации в целом Изучение абсолютных и относительных показателей дает наиболее точную информацию о состоянии компании Позволяет оценить влияние различных факторов на изменение прибыли, что важно для принятия дальнейших управленческих решений Частично применяется зарубежный опыт оценки финансовой устойчивости предприятия Учитывает индивидуальные особенности 	<ul style="list-style-type: none"> Не имеет четких критериев для установления типа финансовой устойчивости В группе показателей эффективности не установлены нормативные значения, что не позволяет в полной мере оценить состояние компании Достаточно сложная процедура расчета

Таблица 6

Преимущества и недостатки Методики, предложенной А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным и Е.В. Негашевым

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> Позволяет точно установить тип финансовой устойчивости благодаря четким критериям Предоставляет наиболее наглядную интерпретацию результатов Не требует специальных знаний для расчета показателей Наиболее удобен для использования Не требует много времени для расчета 	<ul style="list-style-type: none"> Является краткосрочным анализом, так как запасы в течение года могут быть переведены в денежные средства Не включает относительные показатели, что не дает возможности оценить эффективность деятельности предприятия в целом, а также дать перспективную оценку Использование в качестве основного источника информации о деятельности предприятия только данных бухгалтерского баланса существенно сужает круг ответов на важные с точки зрения экономической эффективности вопросы Использование для анализа только таких категорий, как запасы и источники средств для формирования запасов, не позволяет произвести полный анализ всех факторов, влияющих на финансовую устойчивость Не учитывает индивидуальные особенности

Методика Минрегионразвития России, а при экспресс-анализе — рекомендуется методика А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина и Е.В. Негашева.

Литература

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в редакции от 21.07.2014).
2. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в редакции от 12.03.2014).
3. Приказ Минфина России № 10н, ФКЦБ РФ № 03–6/пзот 29.01.2003 «Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».
4. Приказ Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 № 173 «Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации».
5. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: Дело и сервис, 2000.
6. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Анализ и прогнозирование развития предприятия в условиях кризиса // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 1 (166). — С. 12–21.
7. Ендовицкий Д.А., Бабичева Н.Э. Методологические основы экономического анализа развития организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 14 (269). — С. 2–7.
8. Крылов С.И. Методика анализа финансовой устойчивости коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2009. № 11. — С. 11.
9. Любушин Н.П., Галушкина А.И., Козлова Л.В., Бабичева Н.Э. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 1 (166). — С. 3–11.
10. Мингалиев К.Н. Теория и инструментарий финансового оздоровления предприятий ОПК в условиях посткризисного развития российской экономики: Монография. — М.: Каллиграф, 2010.
11. Мингалиев К.Н., Хрусталева Е.Ю. Управление финансовой устойчивостью наукоемкого предприятия: принцип целеполагания // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2012. № 26 (116). — С. 2–7.
12. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М.: Перспектива, 1995.
13. Теория и методология разработки стратегии развития предприятия: Монография. / Под ред. И.В. Булавы — М.: МАОК, 2009.
14. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. — М.: ИНФРА-М, 2000.
15. Экономико-математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса: Монография / Под ред. К.Н. Мингалиева — М.: МЭСИ, 2009.
16. Система профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК): <http://www.spark-interfax.ru>.
17. Список крупнейших российских компаний в области информационных и коммуникационных технологий по итогам 2013 года: http://raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/it/2013/main.
18. Официальный сайт ОАО «Армада»: <http://www.armada.ru>



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»

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

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
dirpp_m3@ideg.ru

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

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу
«Пресса России»

РЕКЛАМА

Формирование самоопределения школьника в выборе будущей профессии

И. Фирсова,

*д. э. н., к. пед. н., профессор, советник при ректорате,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Выбор сферы деятельности будущим абитуриентом — это не только личная профессиональная карьера, но и кадровый потенциал общества, социально-экономический прогресс страны. Без сомнения, наибольших успехов достигают люди, которые занимаются по-настоящему любимым делом.

Статистические данные свидетельствуют, что до 20% старшеклассников в настоящее время не имеют профессиональных планов, а значительная часть молодых специалистов готовы поменять свою профессию после первого года работы. Это говорит о важности выбранного направления работы Финансового университета со школьниками: организации школ-партнеров, создания системы профильных классов, в рамках которой проводится профориентационная деятельность.

Сфера профессиональных интересов школьников в целом начинается при ознакомлении с азами профессии. Главная цель проводимых мероприятий — не только получение профильных знаний, которые будут способствовать успешности обучения в Финансовом университете, повысят стартовые позиции карьерного роста, но и позволят убедиться в правильности (или ошибочности) выбора профессии.

Перечень этих мероприятий структурирован по возрастным особенностям школьников и по профилям финансово-экономических и других дисциплин, ориентирующих будущих абитуриентов на разные программы бакалавриата, реализуемые в Финансовом университете.

Формы проведения мероприятий со старшими школьниками предполагают прямое активное воздействие на творческий потенциал будущего абитуриента: дискуссии, деловые игры, круглые столы и мастер-классы, деловые игры, презентации профессий и возможностей обучения в Финансовом университете — спектр взаимодействия постоянно расширяется.

В орбиту такой работы включаются обучающиеся даже младших классов. Так, были проведены интересные мастер-классы по мотивам народных сказок «Я предприниматель», «Копеечка» и др., которые проводили волонтеры Финансового университета. Председателем волонтерского движения по работе со школьниками стал Кирилл

Щербин, который выступил с инициативой создания СОВ (студенческого общества волонтеров). Во-первых, создано движение студентов — волонтеров финансового просвещения, которое направлено на развитие финансовой грамотности школьников. Студенты пытаются передать знания финансово-экономического содержания, научить управлять личными финансами в условиях рыночной экономики и информационного общества, расширить представления о современной банковской системе.

Во-вторых, создано волонтерское движение студентов, которых, с одной стороны, интересует работа со школьниками в направлении их профессионального самоопределения, где студенты-волонтеры на добровольных началах консультируют школьников, рассказывают о своей профессии, проводят игры, участвуют в кружковых занятиях и других мероприятиях.

С другой стороны, волонтеры также выступают тренерами по обучению и организации мастер-классов, игр, тренингов, осуществляют информационную поддержку школьников, менторство по проектной и научной деятельности и принимают активное участие в проведении различных мероприятий.

Процесс информационного взаимодействия студентов-волонтеров со школьниками позволяет развивать активность школьников, мотивируют их к исследовательской деятельности, формируют умение работать в команде. За этим движением будущее. Мне бы хотелось, чтобы аспиранты во время своей педагогической практики проводили определенные мероприятия в школах в рамках профориентационной работы, уроков по профессии.

Встречи со школьниками направлены на углубленную работу с творческой и одаренной молодежью. Например, популярным форматом являются дискуссии, так, в феврале 2015 года была организована интересная дискуссия Ассоциацией российских банков, куда были приглашены школьники. Президент АРБ, член-корреспондент Российской академии наук, заслуженный деятель науки Российской Федерации, профессор, доктор юридических наук, кандидат физико-математических наук Гарегин Тосунян ответил на многочисленные вопросы юных гостей АРБ. Они касались не только экономической безопасности



государства, роли банков в стабилизации развития ситуации в международном финансовом пространстве, направлений финансовой кооперации с другими странами, но и внутренней культуры современной молодежи, формирующей будущий образ нашей страны.

В дискуссии приняли участие исполнительный вице-президент АРБ, руководитель группы инвестиционного права Центра финансового и банковского права Института государства и права РАН, кандидат юридических наук Юрий Кормош и руководитель группы Аналитического департамента АРБ, заместитель заведующего кафедрой АРБ.

Взаимодействие с будущими работодателями является важным звеном профессиональной ориентации наших будущих абитуриентов. Сотрудники базовых кафедр Финансового университета и персонал компаний стали проводниками в мир успешного построения карьеры, понимания особенностей профессии, которой себя хотят посвятить будущие абитуриенты — сегодняшние школьники. Экскурсии на базовые кафедры, в офисы компаний, на предприятия реального сектора — важнейшие достижения совместной работы — пользуются неизменным спросом среди школьников, учителей и ответственных за профориентацию в образовательных организациях.

Решить проблемы выбора профессии также помогают и профильные классы, обучение в которых способствует принятию одного из важнейших решений в жизни. В рамках столичного образования социальная адаптация в поиске себя — вот основа современной школы, которая должна раскрыть широкую палитру профессиональных возможностей и познакомить с азами профессий. Простое изучение математических формул не научит школьника сберечь свои финансы в целостности и сохранности, нужно учить денежным отношениям.

Организация профильных классов имеет важное значение для Финансового университета, который в настоящее время имеет профильные школы, с которыми подписаны договоры и намечен план работы по профильной и предпрофильной подготовке школьников. Отдельно хотелось бы отметить ряд школ, с которыми составлен план работы

не только по профильной подготовке школьников, но и их включенности во все научные и культурные мероприятия Финансового университета. Например, со школой № 1240 в этом году открыты профильные классы по направлению «Международная экономика». Данный проект ориентирован на школьников, знающих на высоком уровне английский язык, так как часть предметов читается на английском языке, также будет осуществляться усиленная подготовка к ЕГЭ как преподавателями школы, так и профессорами Финансового университета. На следующий учебный год с рядом школ, таких как № 1518, 1259, 1296, 870 и др., будут открыты профильные классы по различным направлениям. Сейчас идет набор в профильные классы. Информацию по данному проекту можно получить на сайте Финансового университета.

Раз в неделю школьники будут учиться в стенах Финансового университета, посещать лекции, общаться со студентами, что, безусловно, позволит им лучше подготовиться к студенческой жизни. Приоритет отдается углублению и расширению предметных знаний, поскольку их наличие позволяет успешно не только сдать выпускные экзамены, но и осваивать программы вуза. Большое внимание, на мой взгляд, должно уделяться организации проектно-исследовательской деятельности, что также предвещает требования стандарта общего образования. В процессе организации проектно-исследовательской деятельности формируются умения, необходимые современному школьнику, — проектные, исследовательские, коммуникативные. Формируются важные компетенции к самоорганизации, выстраиванию самостоятельной работы. Развивается мотивация к творчеству, что обеспечивает подготовку к осознанному самоопределению, при этом также развиваются способности школьников к самооценке.

Профессиональное самоопределение — это важная сторона общественного процесса развития личности. И мы будем делать все возможное для развития личности нашего абитуриента.

Научно-педагогическая школа кафедры управленческого и финансового учета и отчетности Санкт- Петербургского государственного экономического университета



*Заведующая кафедрой
Каморджанова Наталья Александровна,
заслуженный работник высшей школы РФ,
доктор экономических наук, профессор*

Научная школа «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» начала работу с 1926 г. Николай Александрович Блатов, один из ведущих ученых того времени, стоял у истоков создания научной школы. Н.А. Блатов известен как автор работ по теории бухгалтерского учета и коммерческой практике. Он стал основателем ряда новых направлений в учетной науке и преподавании бухгалтерии. Признание ученых многих стран получили его идеи в области балансоведения, объяснения двойной записи и классификации счетов, промышленного учета и калькулирования.

Н.А. Блатов представлял петербургскую научную школу бухгалтерского учета начала XX века. Все последующие

годы традиции научной школы, заложенные профессором Н.А. Блатовым, хранятся, поддерживаются и развиваются коллективом кафедры управленческого и финансового учета и отчетности СПбГЭУ. Подтверждением этого стало внесение НПШ в реестр научных школ г. Санкт-Петербурга в 2013 г.

Принципиальные особенности научной школы состоят в исследовании проблем взаимосвязи бухгалтерского учета и психологии; исследовании проблем формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в контексте устойчивого развития экономических и социальных систем; создании универсальных методологических приемов, позволяющих использовать деловые игры, кейсы для решения учетных задач в современных условиях, а также для подготовки бухгалтерских и аудиторских кадров в высшей школе.

Международный проект кафедры с 2002 г. — организация и проведение Международной студенческой олимпиады (МСО) «Предпринимательство и менеджмент» собрал в октябре 2014 г. более 400 участников из 20 стран мира. Реализация проекта направлена на освоение студентами новейших способов восприятия и передачи информации, формирование экономистов и менеджеров нового типа с широкой, универсальной базовой подготовкой и фундаментальными знаниями в профессиональном, языковом и мировоззренческом контекстах. В настоящее время накоплен значительный опыт проведения МСО «Предпринимательство и менеджмент», определена устойчивая целевая аудитория студентов и образовательных учреждений, сформирован внушительный банк олимпиадных заданий по различным направлениям экономики и менеджмента, разработаны максимально удобные формы регистрации участников.

Еще один важный проект НПШ. Была организована и проведена в октябре 2014 г. ежегодная, девятая по счету



Коллектив кафедры

Международная научная конференция студентов, аспирантов, преподавателей «Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития». Конференция обобщила результаты научной работы коллектива кафедры финансового и управленческого учета и отчетности Санкт-Петербургского государственного экономического университета и ее партнеров по исследовательской деятельности. В этом году в ней приняли участие более 60 студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей из 11 российских и зарубежных вузов и организаций.

Работа в НПШ ведется активная. Так, в 2014 г. было подготовлено 12 публикаций в ведущих зарубежных и российских журналах. Издано четыре учебных пособия, в которых отражены достижения научной школы. Учебное пособие «Бухгалтерский финансовый учет» выдержало шесть изданий. Было подготовлено в 2014 г. и издано в 2015 г. (издательство «Питер») учебное пособие «Бухгалтерский финансовый учет» уже для подготовки бакалавров.

Преподавателями кафедры подготовлены и изданы четыре монографии, в том числе две коллективные монографии: «Бухгалтерский учет и психология» и «Развитие интегрированной системы учета и отчетности»: методология и практика (издательство «Проспект»). Были защищены четыре кандидатские диссертации по специальности «Бухгалтерский учет, статистика».

Стало уже традиционным для кафедры проведение научно-методологических семинаров, на заседаниях которых выступают ведущие специалисты Санкт-Петербурга в области бухгалтерского учета и аудита.

Состоялись научно-методологические семинары:

1) д. э. н., профессора СПбГЭУ М.Л. Пятова на тему «Что сегодня учитывает бухгалтерский учет?»;

2) к. ф.-м. н., проф. кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург О.Н. Волковой на тему «Институт учета в обеспечении прозрачности в обществе: структура и хронология»;

3) к. э. н., начальника отдела методологии бухгалтерии ООО «Газпромтрансгаз СПб» С.А. Лайко на тему «Особенности бухгалтерского учета единого недвижимого комплекса»;

4) партнера аудиторской фирмы «Эрнст энд Янг» А.Ю. Гребенюка на тему «Новый международный стандарт финансовой отчетности (МСФО 15) «Выручка по договорам с покупателями».

Важной задачей коллектив кафедры считает развитие международного сотрудничества. Кафедра успешно сотрудничает с ведущими европейскими учеными в области бухгалтерского учета из Лондонской школы экономики и политики, из Университета Дофин (Париж) и других европейских образовательных учреждений. В течение 15 лет кафедра участвует в модулях: IEPA (Interactive European Professional Accountancy), ETAP (European Taxation and Accounting in Practice), CETP (Consolidation in Europe: Theory and Practice) Европейской научной программы SOCRATES наряду с 17 европейскими университетами и институтами. Цель этих европейских модулей заключается в выработке направления общеевропейской гармонизации методологии подготовки бухгалтерских кадров.

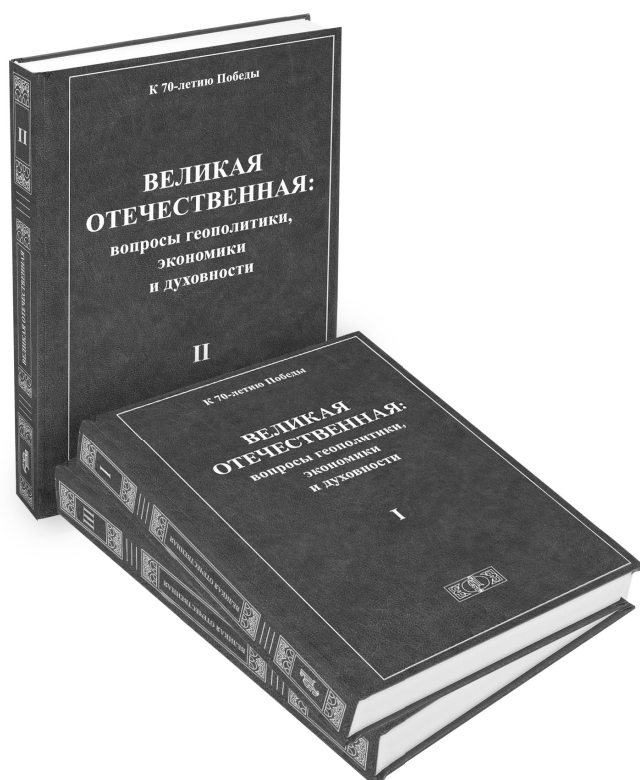
Сегодня перед НПШ стоят цели по дальнейшему развитию научных направлений в области теории и практики управленческого и финансового учета и отчетности; проведению научно-методических и научно-практических семинаров и конференций; участию в общероссийских и международных научных проектах, привлечению к активной научно-исследовательской деятельности студентов, аспирантов и выпускников кафедры.

История НПШ кафедры, ее преподавателей и выпускников — это непрерывное поступательное движение по пути развития, на котором постоянно возникали трудности, способные надломить и даже разрушить кафедру. Движение по этому пути — дело нелегкое, однако всегда есть шанс обойти все препятствия и не упустить этот шанс — в этом и состояла задача личностей, составляющих кафедру. Историк Арнольд Тойнби писал: «Пока есть жизнь, есть надежда... что с божьей помощью человек — хозяин своей судьбы, хотя бы отчасти, хотя бы в чем-то».



ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ: вопросы геополитики, экономики и духовности

Настоящее трехтомное издание, посвящаемое 70-летию Победы, представляет собой сборник научных и научно-публицистических материалов, с современных позиций и в определенной мере по-новому освещающих геополитические, экономические и духовно-нравственные факторы победного схода войны Советского Союза с фашистской Германией. Статьи сгруппированы в три тома: 1 «Из предыстории и истории гитлеровского нашествия на СССР: геополитический ракурс», 2 «К характеристике экономической победы над фашистской Германией», 3 «О духовно-нравственных факторах Победы», и дополнены особым приложением, включающим переиздание некогда заслуженно знаменитой, но с годами, к сожалению, подзабытой послевоенной (1947) монографии Н.А. Вознесенского «Военная экономика СССР в период Отечественной войны». Автором концепции сборника является Николай Иванович Рыжков — видный государственный деятель, автор многих книг по истории и экономике военного периода.



★

Победа советского народа над фашистской Германией стала величайшим событием не только отечественной, но и всемирной истории. Наши отцы, деды и прадеды в самой страшной и разрушительной в истории человечества баталии одержали не просто военную победу. Они взяли вверх и в невиданной ранее битве экономик (когда народному хозяйству СССР противостояла хозяйственная мощь всех стран Европы, завоеванных Гитлером), опрокинули идеологию и мораль фашизма, показали преимущество своих лидеров в геополитической стратегии и искусстве дипломатии. Победили цивилизационно и формационно, в связи с чем понятие «Великая Победа» органично сопрягается с понятиями «Великая Россия» и «Великая Октябрьская социалистическая революция».

★

Советский Союз вынес на своих плечах основную тяжесть военных лет. Советскими Вооруженными силами было разгромлено 507 немецко-фашистских дивизий и 100 дивизий союзников Германии — почти в 3,5 раза больше, чем на всех остальных фронтах Второй мировой войны. На советско-германском фронте вермахт потерял более 73% убитыми, ранеными и пленными из общих потерь за войну. Здесь же была уничтожена основная часть военной техники вермахта: свыше 70 тыс. (более 75%) самолетов, около 50 тыс. (до 75%) танков и штурмовых орудий, 167 тыс. (74%) артиллерийских орудий, более 2,5 тыс. боевых кораблей, транспортов и вспомогательных судов.

★

Небывалым в истории являлся пространственный размах вооруженной борьбы на советско-германском фронте. С первых же дней она развернулась здесь на рубежах протяженностью свыше 4 тыс. км; к осени 1942 года фронт превысил 6 тыс. км. В целом протяженность советско-германского фронта была в четыре раза больше североафриканского, итальянского и западноевропейского, вместе взятых. О глубине территории, на которой происходило военное противоборство Советской армии с армиями фашистского блока, можно судить по тому, что советские войска прошли от

Сталинграда до Берлина, Праги и Вены более 2,5 тыс. км. От немецко-фашистских захватчиков было освобождено не только 1,9 млн кв. км советской земли, но и 1 млн кв. км территории стран Центральной и Юго-Восточной Европы.

★

Открытие второго фронта не изменило значения советско-германского фронта как главного в войне. Факты таковы: в июне 1944 года против Советской армии действовали 181 немецкая и 58 дивизий сателлитов Германии, тогда как американским и английским войскам противодействовала 81 немецкая дивизия; перед завершающей кампанией 1945 года советские войска имели против себя 179 немецких и 16 дивизий ее союзников, а американо-английские войска — 10 немецких дивизий. А в первые, самые страшные годы войны СССР один противостоял фашистскому агрессору. Конечно, были крупные неудачи и поражения 1941–1942 годов, но, главное, были исторические победы под Москвой, Сталинградом, Курском и в других сражениях. А в операциях 1944–1945 годов советские Вооруженные силы настолько превосходили армии противника во всех отношениях (в вооружении, технике, умении воевать, высоком моральном духе), что в короткие сроки прорывали его оборонительные рубежи, с ходу форсировали водные преграды, окружали и уничтожали крупные группировки противника, показывая высочайшие образцы военного искусства. Эти выдающиеся наступательные операции (например, блистательная, эталонная Висло-Одерская), о которых теперь принято «скромно» умалчивать, привели нас к Победе.

★

Очевидны и другие весьма значимые направления «наступательной защиты» памяти о Победе. Так, в порядке разоблачения фальсификаций необходимо постоянно напоминать Европе о тех страницах ее военной истории, о которых она предпочитает помалкивать, в частности о коллаборационизме и предательстве

видных европейских политиков в годы Второй мировой войны, об участии европейцев в войне против СССР на стороне Германии.

★

Более того, следует всячески подчеркивать принципиальное различие смысла прошедшей войны и сути достигнутой в ней победы для стран Запада и для СССР... Сами европейцы называли эту войну «странной», войной «понарошку»... Значительная часть населения соответствующих государств поддерживала фашистов, а то и вступала в эсэсовские воинские контингенты, которые в дальнейшем были использованы в войне против СССР. Что касается США, то они в тот период вели активную торговлю с Германией и способствовали укреплению ее военного могущества. В дальнейшем, при разворачивании союзных поставок по ленд-лизу (интенсификацией которых максимально оттягивалось открытие второго фронта), в Америке стали называть Вторую мировую войну «хорошей войной»: она беспрецедентно обогащала страну и улучшала благосостояние многих ее граждан.

★

За Победу советский народ заплатил беспрецедентно высокую цену. Это прежде всего гибель миллионов людей на фронтах, во вражеском плену и на захваченных фашистами территориях, это массовые разрушения городов, сел, заводов, фабрик и агропредприятий, это уничтожение памятников материальной и духовной культуры, разграбление произведений искусства. Война потребовала колоссального напряжения всех сил советских людей «от мала до велика», обрушила на них неслыханные испытания, вызвала беспрецедентный массовый героизм в военных сражениях, на производстве, в повседневной полной суровых лишений жизни. И, несмотря на все тяготы, чудовищные человеческие и материальные потери, наша страна вышла из войны в качественно новом состоянии. Результатом Победы стало превращение СССР в ведущую мировую державу, в одну из двух сверхдержав.

— ● —

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»

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

Теория свободной торговли

В отличие от меркантилистов, по мнению которых выгода одной страны всегда покупается ценою ущерба какой-нибудь другой, Адам Смит учил, что внешняя торговля одновременно приносит пользу всем странам. Свобода торговли, облегчая разделение труда, является залогом достижения каждой страной максимума производительности.

Внешняя торговая политика старше современного государства; в Средние века, когда о государстве в современном смысле этого слова не могло быть и речи, уже были известны и применялись самые разнообразные способы регулирования внешних торговых сношений; но в то время забота о внешней торговле лежала на городской власти, и притом имела в виду не международная, а междугородская торговля.

О государственной международной торговой политике можно говорить только с того периода, когда возникает народное хозяйство и на государство переносятся функции экономической политики. Для Западной Европы это был период так называемого нового времени, и, действительно, начиная с XVI столетия государственная власть постоянно уделяет очень много внимания вопросам международной торговой политики; в это же время складывается и первая теоретическая система международной торговой политики — система торговой политики меркантилизма.

В эпоху господства меркантилизма был создан целый арсенал всевозможных мер воздействия на внешнюю торговлю (ввозные и вывозные пошлины, премии, запрещения ввоза и вывоза, торговые договоры, монополии, навигационные акты и т. д.); целью всех этих мер было поощрение вывоза и затруднение ввоза; при этом имелось в виду главным образом поощрение вывоза готовых изделий; вывоз сырья в большинстве случаев не только не поощрялся, но даже прямо запрещался.

Конечно, эти меры в значительной степени обуславливались рядом исторических особенностей общественной и экономической жизни той эпохи. Так, общее для всех стран стремление к увеличению денег объяснялось большой нуждой в деньгах хозяйства той эпохи; разложение натурального и рост денежного хозяйства требовали увеличения орудий обращения. Некоторые особенности меркантилизма в отдельных странах также находят себе объяснение в исторических условиях той эпохи. Так, например, усиленное, в ущерб земледелию, покровительство обрабатывающей промышленности и торговле во Франции времен Кольбера объясняется желанием правительства привлечь на свою сторону класс зарождающейся буржуазии и в нем найти опору в борьбе с земельной аристократией. В Англии же, где соотношение сил было иное, в систему меркантилизма входило и покровительство земледелию.

Несмотря на такую конкретно-историческую обусловленность политики меркантилизма, все же нельзя отрицать, что в основе этой политики, по крайней мере для многих литературных ее защитников, лежал один общий теоретический принцип. Таким теоретическим принципом

являлось признание особенной выгоды для страны внешней торговли.

Внешняя торговля представляется большинству меркантилистов одним из самых полезных видов хозяйственной деятельности; она если не единственное, то, во всяком случае, самое верное средство обогащения страны. Для того чтобы извлекать выгоду от внешней торговли, надо достигнуть превышения вывоза товаров над ввозом; надо больше продавать и меньше покупать за границей. «Государство, — говорит Миссельден, — подобно отцу семейства, который должен более продавать, чем покупать, согласно мудрому совету Катона: *Patrein familias vendacem non emacem esse oportet*, — иначе он очутится в долгу».

Перевес вывоза над ввозом или благоприятный торговый баланс является, по мнению меркантилистов, весьма благоприятным симптомом; это свидетельствует о росте народного богатства.

Различные соображения заставляли меркантилистов видеть меру выгоды, извлекаемой страной от внешней торговли, в благоприятном торговом балансе. Может быть, здесь, как это утверждал А. Смит, сыграло роль отождествление богатства с деньгами. Перевес вывоза над ввозом был желателен потому, что вызывал прилив драгоценных металлов и, стало быть, увеличение богатства. Но главное основание, по-видимому, заключалось в том, что меркантилисты видели в благоприятном торговом балансе показатель накопления страной капитала.

Подобно тому, как каждый отдельный человек, продавая больше, чем покупая, увеличивает свое богатство, точно так же и страна, по их мнению, увеличивает свой капитал и богатеет, если она больше продает, чем покупает.

Увеличение ввоза они отождествляли с усилением непроизводительного потребления, сокращение ввоза — с уменьшением потребления и накоплением капитала. Подобно тому, как во внутренней политике всевозможными законами против роскоши поощряли бережливость и накопление капитала, так во внешней торговой политике меркантилисты рассчитывали затруднением ввоза усилить образование страной капитала.

Некоторое оправдание этот взгляд их мог найти в самом характере товарного оборота той эпохи; значительную часть ввоза в то время составляли предметы роскоши: шелковые и хлопчатобумажные материи, вина, пряности, сахар и т. п. Говоря о необходимости сокращения ввоза, они имеют главным образом в виду эти товары; ввоз предметов производительного потребления, например сырья, часто пользуется большим сочувствием с их стороны. И ввоз драгоценных металлов представлялся меркантилистам особенно желательным потому, что они видели в них сохраняемую форму богатства.

Если для получения выгоды от торговли с другими странами надо добиться благоприятного торгового баланса, то отсюда непременно следует, что одна страна может извлечь выгоду из внешней торговли только за счет других стран.

Если одна страна больше вывозит, чем ввозит, то это значит, что есть какая-нибудь другая страна, которая больше ввозит, чем вывозит. Что выигрывает одна, то непременно теряет другая. Меркантилисты не допускали возможности одновременного извлечения выгоды всеми вступающими в обмен странами. «В торговле, — говорит Верри, — барыш одного народа всегда приносит другому народу убыток, занятие торговлей — настоящая война». Стюарт уподобляет руководителей внешней торговой политики отдельных стран игрокам в шахматы. Один должен стараться обыграть другого. Меркантилизм — это политика международной вражды и угнетения слабых государств сильными.

Из этого отношения к внешней торговле делается понятной та постоянная, столь характерная для эпохи меркантилизма враждебность отдельных стран друг к другу, те многочисленные, возникавшие на почве торговых интересов вооруженные столкновения.

Это признание противоположности экономических интересов отдельных стран являлось главным теоретическим оправданием государственного вмешательства во внешние торговые сношения. Целью этого вмешательства было не достижение экономической самостоятельности и не покровительство молодой промышленности — аргументы современных протекционистов, — а обогащение одной страны на счет других. Для этой цели старались использовать все внешнее политическое влияние страны; из-за этого вели войны, для этого приобретали колонии и заключали торговые договоры.

Нечто подобное наблюдаем мы и в настоящее время. С 70-х годов прошлого столетия экономические интересы получают преобладающее значение в международной политической жизни. Одно государство перед другим стремится использовать для получения экономических выгод силу своих войск и флота. «Страсть к завоеваниям и торговая зависть снова являются важнейшими мотивами внешней политики» (Зеринг). Идеи меркантилизма владеют и до настоящего времени умами практиков, но в современной теории внешней торговли эта доктрина не пользуется уже кредитом.

Меркантилизм как система внешней торговой политики господствует на практике и в теории в XVII и XVIII столетиях, но в XIX столетии в теории, а в Англии и на практике, на смену меркантилизму выступает система свободной торговли. Отдельные голоса в пользу свободы торговли начинают раздаваться уже начиная с XVII столетия, но полное научное завершение система свободы торговли получает только в трудах классической школы, главным образом у А. Смита, Рикардо и Джона Стюарта Милля.

А. Смит исходит в своей теории международной торговли из критики меркантилизма. У сторонников этой системы сложилось, по его мнению, совершенно превратное представление о международной торговле и тех выгодах, которые она доставляет стране. Не в ввозе золота и серебра, не в благоприятном торговом балансе заключается эта выгода, а в увеличении производства товаров. Источником заблуждений меркантилистов являлось отождествление богатства с деньгами; деньги такой же товар, как и все остальные, никакими особыми преимуществами они не обладают.

Польза или выгода страны не в избытке денег, а в увеличении «меновой ценности ежегодного производства ее земли и труда». И вот этому увеличению производства

и способствует внешняя торговля. Расширяя рынок, она увеличивает разделение труда, а потому доставляет все с ним связанные выгоды; она увеличивает успешность производства в каждой стране; выгоду от торговли извлекают все страны одновременно, а не непременно одна страна в ущерб другой, как думали меркантилисты. Поэтому внешняя торговля должна вызывать «естественное согласие и дружбу как между людьми, так и между народами».

Так как польза внешней торговли заключается в увеличении народного производства, то и вопрос о целесообразности государственного вмешательства А. Смит сводит к решению вопроса, можно ли путем пошлин или других мер государственного воздействия увеличить «ценность ежегодного производства земли и труда». Как известно, А. Смит требует свободы внешних торговых сношений. Размеры производства страны, по мнению А. Смита, ограничены размерами ее капитала; поэтому единственное, чего государство, вмешиваясь во внешние торговые сношения, может достигнуть, это дать части труда страны такое направление, какого он не принял бы без такого вмешательства. Оказывая особое покровительство отдельным отраслям производства, государственная власть стремится как бы «указать путь частным людям в избрании ими назначения для своих капиталов, а предписывать в таком случае правила почти всегда бывает бесполезно или вредно». «Всякий человек старается всеми силами сделать самое выгодное употребление из своего капитала: правда, что он имеет в виду свой собственный интерес, а вовсе не общественную пользу, но забота о личной выгоде естественно и необходимо побуждает его избрать именно тот путь, который оказывается самым выгодным для общества». Свобода торговли — лучший залог достижения народным трудом максимума производительности. Кроме этого экономического аргумента в пользу свободы торговли у А. Смита были, конечно, и другие основания для этого; всякое вмешательство государства во внешние торговые сношения представлялось ему нарушением естественного права каждого отдельного лица на свободу и на свободное определение своих действий.

Признавая основным принципом свободу внешней торговли, А. Смит допускает, однако, ряд существенных изъятий из этого правила. Стеснения свободы торговли могут иметь место, когда этого требует безопасность страны; можно облагать пошлинами ввоз тех товаров, производство которых внутри страны обложено налогом. Наконец, таможенными пошлинами можно пользоваться как мерой воздействия на торговую политику других стран. «Стеснения такого рода могут считаться хорошою мерою, когда есть вероятность, что ими можно добиться отмены высоких пошлин или запрещений, на которые жалуются дома».

Интересно отметить, что в этом перечне возможных уклонений от принципа свободной торговли нет указания на целесообразность пошлин как средства промышленного воспитания страны. Смит не упустил этого из виду, он знает, что при помощи таможенных пошлин можно добиться более быстрого развития некоторых отраслей промышленности, но не видит особой пользы в этом. Общего богатства страны это не увеличит, рост богатства обусловлен накоплением капитала, а таможенные пошлины, уменьшая доход страны, не могут ускорить это накопление.

Учение Рикардо — Милля: между отдельными странами нет полной свободы передвижения капитала и труда, а потому основанием для международного обмена являются различия в сравнительной стоимости отдельных товаров. — Страна может ввозить такие товары, которые она сама могла бы произвести с меньшими затратами капитала и труда. — Единственную прямую выгоду внешней торговли составляет ввоз товаров.

Учение свободной торговли нашло себе дальнейшее развитие и завершение в трудах Д. Рикардо и Дж. Сг. Милля. На характеристике их взглядов необходимо остановиться подробнее. Учение Рикардо — Милля составляет незыблемую основу современной теории международной торговли. Основные их взгляды на природу и законы международного обмена восприняты наукой, и если многие современные ученые приходят к отличным от классической школы практическим выводам, то потому, что они вводят в свой анализ новые условия, которых не учитывала классическая школа.

Внутри страны, по предположению Рикардо, труд и капитал свободно переходят от одного занятия к другому, но между странами нет этой свободы передвижения. Конечно, это предположение имеет условный характер: в действительности государственные границы не являются такой непреодолимой преградой. Мы знаем, что десятки и сотни тысяч рабочих ежегодно эмигрируют в другие страны, и многими миллионами исчисляется капитал, инвестируемый за границей. Но все же при всем космополитизме современного капитала и труда перемена политических, национальных и бытовых условий работы не может не учитываться ими как дополнительное препятствие к передвижению их из одной страны в другую.

Мы, конечно, знаем, что иногда капиталу легче перейти в соседнюю страну, чем переселиться на свою же отдаленную окраину, но в общем и целом подвижность капитала и труда между странами проявляется все же, мы думаем, в меньшей степени, нежели в пределах одной и той же страны. Одно это различие в степени подвижности является достаточным основанием для выделения особой проблемы международного обмена.

Как правильно указывает П.Б. Струве, теория Рикардо и Милля — это «теория обмена товарами между хозяйственными средами, которые экономически сообщаются исключительно путем товарного обмена». Поэтому и ко внутреннему обмену в той мере, в какой здесь ограничена подвижность капитала и труда, приложимы устанавливаемые для внешнего обмена законы.

Струве считает большой ошибкой приурочение к внешней торговле вышеприведенного представления. Конечно, существо международного обмена не исчерпывается понятием ограниченной подвижности капитала и труда. Этому обмену всегда присущ своеобразный политический элемент. Это прежде всего обмен между такими хозяйственными системами, которые существуют и осуществляют себя как политические единства. Но отсюда не следует, как думает Струве, что надо всецело отвергнуть классическую теорию. Она, конечно, не охватывает всей проблемы, но разрабатывает важную и неотъемлемую часть этой проблемы.

Причиной международного обмена является различие производительных способностей отдельных стран. В одной

стране могут производиться продукты, которых по климатическим или каким-либо иным условиям совершенно нельзя получить в другой; кроме того, в одной стране можно произвести одни продукты дешевле, чем в другой. Если есть налицо такое различие производительных способностей отдельных стран, то почва для возникновения международного обмена готова; отдельные страны займутся производством тех продуктов, условия производства которых у них особенно благоприятны, а недостающие продукты будут получать путем обмена с другими странами.

Для возникновения международного обмена вовсе нет нужды в том, чтобы вступающая в обмен страна могла производить вывозимый ею товар дешевле других стран; может случиться, что страна, производство которой малоуспешно, все же будет вывозить товары, и притом в те страны, которые сами могли бы дешевле этой страны произвести эти товары. Это будет в том случае, если у этих последних стран есть какое-нибудь другое, еще более выгодное занятие, куда они и предпочитают затрачивать все свои производительные средства.

Для возникновения обмена важно различие не в абсолютной, а сравнительной стоимости. Это одно из центральных положений теории Рикардо, и в нем надо видеть весьма существенное дополнение учения о внешней торговле Адама Смита.

Рикардо поясняет этот принцип международного обмена на следующем примере. Положим, говорит он, Португалия имеет преимущество над Англией и в производстве сукна и в виноделии, но в виноделии ее преимущество значительно больше, чем в производстве сукна. Так, в Англии для производства определенного количества сукна требуется 100 рабочих, а для производства вина 120 рабочих, в Португалии же одинаковое количество этих продуктов можно получить при помощи труда 90 и 80 рабочих. В этом случае Португалии будет выгодно совершенно прекратить производство сукна и сосредоточить все свои силы на добыче вина. Необходимое ей сукно она станет получать путем обмена вина на английское сукно. «Хотя бы она могла изготовить сукно трудом 90 человек, она будет ввозить его из страны, где на производство его требуется труд 100 человек. Для нее будет выгоднее употреблять свой капитал предпочтительно на производство вина, за которое она получит больше сукна из Англии, чем она произвела бы сама, если бы она переместила часть своего капитала из виноделия в производство сукна». «Несомненно, — продолжает он, — как для английских капиталистов, так и для потребителей обеих стран было бы выгодно, чтобы при таких обстоятельствах и вино и сукно изготовлялись в Португалии и, следовательно, чтобы английский капитал и труд, занятые в производстве сукна, переместились для этой же цели в Португалию». Но капитал и труд нелегко переходят из одной страны в другую, а потому, «если труд и капитал известной страны остаются в ней, то полезнее всего употребляются они на то, чтобы и для заграничных рынков и для собственного производить предметы, производство которых в этой стране наименее невыгодно, если нет предмета, производство которого было бы в ней выгоднее, чем в других странах».

Таким образом, каждая страна сосредоточивает свои производительные силы на добывании таких продуктов,

в производстве которых она имеет наибольшее относительное преимущество. Благодаря этому все человечество получает большее количество продукта с той же затратой или то же количество с меньшей затратой производительных средств. В этом и заключается польза международной торговли как для всего человечества, так и для отдельной страны. Благодаря международной торговле каждая отдельная страна, вместо того чтобы растрчивать свой труд на создание таких товаров, в производстве которых она не обладает особыми преимуществами, получает их из-за границы.

Таким образом, говорит Милль, «единственную прямую выгоду внешней торговли составляет ввоз товаров». «Ходячая теория, — продолжает он далее, — не замечает этой пользы и полагает, что выгода торговли состоит в вывозе товаров, как будто бы выигрыш страны от заграничной торговли состоит не в том, что получает, а в том, чего лишается страна».

Благодаря международному разделению труда и обмену в общей совокупности мирового производства получается некоторое увеличение продукта; это приращение продукта распределяется между отдельными странами, и в зависимости от того, какую часть этого продукта получает отдельная страна, и зависит величина той выгоды, которую она извлекает из торговли.

Положим, существуют две страны А и В, в которых производятся два различных продукта x и y . Если, затратив одинаковое количество средств производства на тот и на другой товар, в стране А можно получить $10x$ и $15y$, а в стране В можно получить $10x$ и $20y$. Если каждая из этих стран будет удовлетворять свои потребности исключительно своими средствами, то вместе обе страны получают $20x$ и $35y$. Если же каждая из этих стран займется производством только одного какого-нибудь продукта и путем обмена будет получать другой недостающий ей продукт, если А будет исключительно производить x , а В — y , то всего в совокупности обеими странами будет уже произведено $20x$ и $40y$.

Благодаря разделению труда и обмену между этими странами количество продукта увеличится на $5y$. Эти $5y$ и составляют тот барыш, который получают обе эти страны от взаимного обмена, барыш этот должен распределиться между этими странами, и в зависимости от того, какую часть этих $5y$ получит каждая отдельная страна, и зависит величина извлекаемой ею из торговли выгоды.

Величина выгоды отдельной страны зависит от ценности обмениваемых ею товаров. Чем выше ценность x , выраженная в y , т. е. чем больше y дают за данное количество x , тем больше выгоды получает страна А и тем меньше остается на долю страны В. Если $10x$ будут обмениваться на $17y$, то выгода страны А будет равна $2y$, выгода страны В — $3y$; если за $10x$ будут давать $19y$, то А получит $4y$ барыша от внешней торговли, В же только y ; наконец, если за $10x$ будут давать $20y$, то всю выгоду от внешней торговли получит одна страна А, В же ничего не достанется. Выгода от внешней торговли для страны тем больше, чем больше иностранных товаров получает она в обмен за свои товары. Поэтому для определения, от каких условий зависит величина этой выгоды, надо обратиться к анализу закона международных ценностей, надо выяснить, от каких факторов зависит пропорция международного обмена.

Внутри страны товары обмениваются пропорционально издержкам производства, но в международном обмене этот принцип не имеет силы; теряет он свое значение здесь потому, что между отдельными странами нет свободного передвижения капитала и труда и не действует тот механизм, который вызывает приноравливание цены к издержкам производства. Для определения ценности в международном обмене надо обратиться не к закону издержек производства, а «к закону более коренному — к уравнению спроса и предложения».

Если исходить из этого закона, то пределами колебания ценности наших товаров x и y будет обмен $10x$ на $15y$ и обмен $10x$ на $20y$. Цена $10x$ ни в каком случае не будет ниже $15y$ и выше $20y$. Если бы в международной торговле за $10x$ стали давать только $14y$, то стране А не было бы никакого расчета продолжать торговлю с В: обратившись к производству y , она может с теми же затратами, как и при существовании внешней торговли, получить $15y$. Давать в обмен за $10x$ больше $20y$, например $21y$, по тем же соображениям будет невыгодно стране В: ей будет выгоднее вместо того, чтобы покупать x , самой производить этот продукт.

В этих пределах цена должна установиться на таком уровне, чтобы спрос на x по этой цене в стране В был равен предложению x в А, а спрос на y в стране А был равен предложению y в В. Пропорция обмена, или цена x , выраженная в y , будет тем выше, чем больше спрос на x в стране В и чем меньше спрос на y в стране А.

Рикардо, а вслед за ним и Милль анализируют законы внешней торговли сначала при предположении непосредственного обмена товара на товар, затем они переходят к рассмотрению денежной мены. Это не вносит, по их мнению, никаких существенных изменений в законы международных ценностей.

В случае денежной мены необходимым условием международного обмена является равенство денежной ценности ввоза и вывоза. Вывоз страны в конечном итоге должен быть всегда равным ввозу. Если это соответствие между величиной ввоза и вывоза нарушено, то излишек ценности должен быть покрыт пересылкой денег. Когда вывоз превышает ввоз, из-за границы начинают присылать деньги; если, наоборот, ввоз превышает вывоз, деньги начинают уходить из страны. Однако такой прилив или отлив денег долгое время продолжаться не может. Он должен сам собой прекратиться и в то же время уничтожить вызвавшую его причину.

Если, например, вывоз у нас больше ввоза, то это поведет сначала к приливу денег; количество обращающихся в стране денег увеличится, поэтому ценность их упадет, и денежные цены товаров поднимутся. Раз цены товаров возрастут, то это должно сократить спрос иностранных покупателей и, следовательно, ослабить наш вывоз. С другой стороны, благодаря отливу денег из стран, ввозящих к нам товары, ценность денег там должна подняться и уровень цен понизиться, а это должно увеличить наш ввоз из этих стран. Таким образом, при превышении вывоза над ввозом, благодаря приливу денег, автоматически сокращается вывоз и увеличивается ввоз, и это продолжается до тех пор, пока обе эти величины не сравняются. Если ввоз превышает вывоз, то это неравенство устраняется точно таким же путем, путем перераспределения денег между странами.

Из этого рассуждения следует, что если мы какими-нибудь искусственными мерами затрудняем ввоз к нам товаров, то это в конце концов должно уменьшить и наш вывоз. Высокий покровительственный тариф, уменьшая ввоз иностранных товаров, вызывает первоначально прилив к нам денег; ценность их у нас падает, общий уровень цен товаров подымается, а это в конце концов уменьшает и наш вывоз. Ввозные пошлины сокращают не только наш ввоз, но и наш вывоз.

Прилив или отлив денег из страны и связанное с этим повышение или понижение уровня цен товаров и является той силой, которая заставляет ввоз и вывоз выравниваться в своей денежной ценности. Это выравнивание осуществляется чисто автоматическим путем, и совершенно также происходит распределение денежных материалов — золота и серебра — между отдельными странами. Если в какой-нибудь стране ощущается недостаток в деньгах, то это отражается на общем уровне ее товарных цен; этот уровень невысок, а потому условия для ввоза товаров неблагоприятны и, наоборот, благоприятны для вывоза. Торговый баланс изменяется в сторону превышения вывоза, и деньги начинают притекать в страну. Это продолжится до тех пор, пока страна не получит необходимого ей количества денег.

Рикардо и Милль в теории денег стояли, как известно, на почве количественной теории, и на всем вышеизложенном их рассуждении заметны следы этой точки зрения. Однако судьба данного утверждения о необходимом равенстве ввоза и вывоза не связана неразрывно с количественной теорией. Для того чтобы отстаивать их утверждение о стремлении ввоза и вывоза к равенству, надо только признать, что изменение количества обращающихся в стране денег не проходит бесследно и рано или поздно изменяет уровень товарных цен. А это вряд ли можно отрицать, хотя, конечно, изменение цен осуществляется не так легко и быстро, как это представлялось классикам.

Вышеизложенное рассуждение давало Рикардо и его последователям убеждение в нецелесообразности всех тех мер внешней торговой политики, которым придавали такое большое значение представители меркантилизма.

Добиваться искусственными мерами прилива золота и серебра, с точки зрения классиков, совершенно бесцельно: страна сама собой всегда получит необходимое ей количество денег и больше этого она удержать у себя не может. Что касается благоприятного торгового баланса, в чем видели цель своих стремлений многие меркантилисты, то добиться этого на долгое время невозможно, ввоз и вывоз всегда в конце концов выравниваются, и, затрудняя ввоз, мы тем самым всегда уменьшаем и вывоз.

Как указывалось выше, для каждой отдельной страны тем лучше, тем больше ее выгода, чем больше иностранных товаров она получает в обмен за данное количество своих. Если принять во внимание необходимость равенства денежной ценности ввоза и вывоза, то можно сказать, что количество получаемых нами товаров тем больше, чем ниже денежные цены импортируемых и чем выше цены экспортируемых товаров. Таким образом, при денежной мене, точно так же, как и при натуральной, в ценах ввозимых и вывозимых товаров мы имеем меру выгоды внешней торговли.

Так как цены на предметы международной торговли зависят от спроса на них, то мы можем сказать, что международный обмен сложится для нас тем благоприятнее, чем больше другие страны нуждаются в наших товарах и чем меньше мы сами нуждаемся в иностранных товарах. Кроме этого, на выгодность внешнего обмена оказывает влияние и общая производительность нашего труда и капитала: чем успешнее наше производство, тем меньшей затраты производительных средств требует от нас наш вывоз и тем дешевле нам обходятся ввозимые товары.

Таким образом, величина выгоды страны от внешней торговли зависит, во-первых, от того, какое количество наших товаров мы должны давать в обмен за иностранные, и, во-вторых, от того, во что обходится нам производство этих товаров.

При данной пропорции международной торговли, при данных ценах предметов ввоза и вывоза для страны всегда выгодно улучшение производства экспортируемых ею товаров. Но так как изменение условий производства предметов экспорта отражается на их ценах, то возможен такой случай, когда страна с точки зрения интересов ее внешней торговли потерпит ущерб от усовершенствования производства предметов ее вывоза. Производство вывозимых товаров будет ей обходиться дешевле, но зато ей больше прежнего придется отдавать своих продуктов в обмен за иностранные.

Положим, в производстве вывозимого нами товара введено какое-нибудь усовершенствование, позволяющее вдвое понизить стоимость его производства. Результатом будет падение цены этого товара на внутреннем рынке; положим, это падение в точности соответствует усовершенствованию производства и цена понижается тоже вдвое. Это понижение цены должно, как общее правило, увеличить иностранный спрос на этот товар. Спрос этот, в зависимости от его эластичности, может увеличиться в той же, в большей или в меньшей, пропорции.

Положим, спрос на этот товар за границей мало эластичен и при падении цены вдвое увеличивается только в полтора раза. В этом случае заграничные покупатели в общем будут меньше, чем прежде, расходовать на покупку этого товара; денежная ценность нашего вывоза уменьшится, и нарушится равновесие между нашим ввозом и вывозом; деньги начнут уходить от нас за границу. Общее количество обращающихся у нас денег уменьшится, а в других странах увеличится. Уровень цен у нас поэтому понизится, а за границей возрастет. Для покрытия нашего ввоза нам придется больше, чем прежде, отдавать своих товаров. Поэтому, несмотря на усовершенствование производства, нам придется больше затрачивать капитала и труда для получения прежнего количества иностранных товаров. Таким образом, усовершенствование производства с точки зрения интересов нашей внешней торговли окажется для нас убыточным.

Но если спрос на этот товар очень эластичен и при понижении цены вдвое увеличится более чем в два раза, то мы получим двойную выгоду от усовершенствования производства. Не только производство предметов нашего вывоза будет стоить дешевле, но и, кроме того, мы получим возможность приобретать иностранные товары на более выгодных условиях. Когда спрос очень эластичен, покупатели при

падении цены, может быть, будут в общей сложности больше, чем прежде, расходовать денег на покупку этого товара, денежная ценность нашего вывоза увеличится, наш вывоз станет больше ввоза, и к нам потекут из-за границы деньги; уровень цен от этого у нас поднимется, а за границей упадет. Это вызовет сокращение вывоза и увеличение ввоза, страна будет меньше отдавать за границу своих и больше получать заграничных товаров.

Если усовершенствование производства может, как мы сейчас видели, причинить стране ущерб, то, наоборот, ухудшение условий производства может ей оказаться выгодным. Это будет в том случае, когда спрос на вывозимый ею продукт мало эластичен, когда он убывает медленнее возрастания цены и когда поэтому иностранные потребители этого товара, несмотря на его вздорожание, не сокращают своих покупок, а, наоборот, расходуют на них больше денег, чем раньше. Так, например, неурожай хлеба, способствуя росту цен, может создать более благоприятные для стран хлебного экспорта условия международного обмена.

Это учение о международной торговле является тем основанием, на котором покоится система внешней торговой политики Рикардо, Милля и их последователей. Как известно, они, подобно Смиуту, отстаивают принцип свободы торговли; основной аргумент в пользу этого у них тот же, что и у А. Смита. Всякие стеснения свободы международного обмена, искусственно создавая особо благоприятные условия для развития какой-нибудь одной отрасли производства, заставляют капитал и труд уходить из более производительных, не нуждающихся ни в какой охране, занятий. Поэтому пошлины всегда уменьшают общую сумму производства страны.

«Единовременным, — говорит Рикардо, — последствием высоких ввозных пошлин на мануфактурные изделия и хлеб или премий за их вывоз является отлив капитала в такие отрасли производства, в которые он при естественном ходе вещей не направился бы. Они приводят к крайнему убыточному распределению всех общественных фондов. Они вводят фабриканта в искушение продолжать дело или даже начинать его в сравнительно невыгодной отрасли производства».

Стеснения свободы внешней торговли, уменьшая общую сумму народного богатства, не доставляют, в сущности, никаких постоянных выгод даже лицам, участвующим в том производстве, которому желают этим путем оказать особую поддержку. Фабриканты обложенных таможенными пошлинами товаров, правда, могут первое время получать большие барыши, но прилив в эту отрасль новых капиталов скоро уничтожит всю эту выгоду.

Только один класс общества может извлекать постоянную выгоду из ограничения свободы внешней торговли, это землевладельцы, и то только в случае пошлин на ввоз хлеба. Затруднение ввоза хлеба заставляет обращать в культуру менее плодородные участки, а это имеет тенденцию повышать земельную ренту.

Свободная торговля обеспечивает наилучшее использование производительных сил, она является залогом достижения каждой страной максимума возможной производительности. В этом и заключается основной аргумент школы Рикардо в пользу этой системы торговой политики.

Выставляя этот аргумент, классики становятся на точку зрения настоящего момента, а не будущего развития. Впрочем, это не совсем точно, статическая точка зрения у них преобладала, но нельзя сказать, чтобы они, отстаивая принцип свободы торговли, совершенно игнорировали динамическую сторону вопроса. Достижение максимума богатства в настоящий момент важно и в интересах будущего. Чем больше богатство, в настоящий момент, тем быстрее идет накопление капитала и тем больше рост богатства. Таможенные пошлины не только уменьшают богатство в данный момент, но и задерживают рост его в будущем.

Свобода торговли, повышая успешность производства, всегда, по мнению Рикардо и Милля, соответствует интересам всего человечества. Поскольку она повышает производительность, она выгодна и для каждой отдельной страны, но по отношению к отдельной стране нельзя сказать, чтобы ей всегда была выгоднее всего система свободной торговли. В интересах отдельного народа может быть полезно иногда ограничить свободу торговли. Не говоря уже о пользе таких стеснений торговли, о которых говорил уже А. Смит, таможенными пошлинами можно иногда увеличить даже общие размеры народного богатства, но, нужно заметить, такое увеличение богатства одного какого-нибудь народа всегда покупается ценою ущерба какого-нибудь другого. Рикардо вполне определенно указывает на это, но особенно интересны рассуждения по этому поводу у Дж. Ст. Милля.

Выгода, извлекаемая отдельной страной из внешней торговли, определяется тем, какая часть общего приращения продукта, получаемого благодаря наилучшей организации мирового производства, приходится на ее долю; эту долю, по мнению Милля, можно увеличить различными таможенными мероприятиями; отдельная страна может, благодаря им, получить львиную долю в дележе выгоды, извлекаемых всеми странами от международного обмена. При этом нужно добавить, что Милль имеет здесь в виду только «неохранительные», как он говорит, пошлины, т. е. такие, которые оказывают влияние только на цены обложенных ими товаров, но не служат к поощрению отечественного производства. Охранительные пошлины, или такие, которые приводят к иному, нежели при свободе торговли, распределению производства между странами, за одним исключением, всегда, по его мнению, вредны как для всего человечества, так и для каждой отдельной страны.

Всякая таможенная пошлина изменяет цены товаров, на которые она наложена, а потому она изменяет и пропорцию международного обмена. Благодаря этому установлением пошлины можно добиться, в известном случае, более благоприятной для страны пропорции международного обмена; можно достигнуть того, что страна будет получать больше иностранных товаров за прежнее количество своих, и выгода ее от внешней торговли станет больше. Милль, прежде всего, доказывает это относительно вывозной пошлины. «Установлением пошлины с вывоза — говорит Милль, — можно в некоторых обстоятельствах произвести нам благоприятнейший для себя раздел выгод торговли».

Ход рассуждений у него здесь аналогичен вышеприведенному доказательству возможности извлечения страной выгоды от ухудшения производства предметов ее экспорта.

Вывозная пошлина, поднимая цену, сокращает спрос на иностранных рынках; возможно, что это сокращение спроса будет так незначительно, что иностранные покупатели нисколько не уменьшат, а даже увеличат свои расходы на покупку этого товара; денежная ценность нашего вывоза увеличится; торговый баланс станет благоприятным, и к нам потекут из-за границы деньги. Уровень цен у нас поднимается, а в странах, ввозящих обложенный нами товар, упадет. Поэтому этим странам для покрытия их ввоза придется отдавать нам больше, чем прежде, своих товаров, и наша выгода от внешней торговли станет больше. Такой результат, думают некоторые, имели пошлины на опий в Индии и пошлины на шерсть в средневековой Англии. В Соединенных Штатах в расчете на подобный результат одно время отстаивали введение вывозной пошлины на хлопок.

Подобно вывозным пошлинам и ввозные пошлины могут оказаться для страны выгодными. Повышение цен иностранных товаров, если оно сильно сокращает спрос на эти продукты, может уменьшить общую ценность нашего ввоза и повести к приливу денег, а это, по изложенным выше соображениям, может изменить в благоприятную для нас сторону пропорцию международного обмена. Таким образом, говорит Милль, при помощи этих пошлин «нация может за счет иностранцев присваивать себе большую, чем доставалось бы ей без налога, долю из того возрастания общей производительности всемирного труда и капитала, которая происходит от обмена наций товарами».

Признавая при этих условиях пользу таможенных пошлин, Милль все же не решает их отставить. «Это,— говорит он,— такое средство, принятие которого трудно бывает советовать, потому что ему очень легко могут противодействовать другие страны точно тем же способом». Наконец, так как здесь выгода одной страны всегда получается в ущерб другой, то «если бы правила международной нравственности верно понимались и соблюдались, такие пошлины, будучи противны всеобщему благу, не существовали бы».

Наша характеристика взглядов классической школы на внешнюю торговлю была бы не полна, если бы мы не указали на одно важное дополнение к этой теории, которое было сделано Дж. Ст. Миллем. Милль, отстаивая в общем необходимость свободы торговли, допускал, однако, одно существенное изъятие из этого принципа. Таможенные пошлины, говорит он, могут допускаться в том случае, «когда они устанавливаются на время (особенно у молодой и цивилизуемой нации) с надеждою акклиматизировать в ней заграничную промышленность, совершенно подходящую к ее положению».

Это признание пользы воспитательных в духе Фридриха Листа пошлин является существенным дополнением теории международной торговли классической школы. Здесь Милль вводит новый принцип, который дополняет, но не стоит в противоречии с ранее выставленными положениями.

Классики, отстаивая свободу торговли, имели в виду настоящую выгоду, а потому признание пользы ради будущих благ ограничения свободы обмена не колеблет правильности их теории.

Сейчас нам хотелось указать только на одну слабую сторону в теоретических построениях школы Рикардо — Милля.

Как мы уже не раз указывали выше, эта школа видит выгоду внешней торговли в увеличении количества продуктов, которыми может располагать страна. С точки зрения современной теории следовало бы выгоду внешней торговли определять не приращением продукта, а увеличением общей суммы полезности, извлекаемой страной из этого приращения продукта.

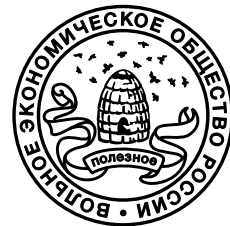
Приращение полезности не всегда соответствует приращению продукта. Одно и то же приращение продукта для бедной и богатой страны имеет, конечно, различное значение, знаменует различное приращение полезности. Оно меньше в богатой, чем в бедной стране: потребности обитателей этой последней страны менее насыщены, а потому более способны к расширению. Наконец, приращение полезности, а стало быть, и выгода страны могут быть различны в зависимости от характера тех продуктов, количество которых увеличивается благодаря международной торговле. Если она удешевляет и увеличивает количество предметов роскоши, доступных только богатым классам, то, конечно, выгода страны будет меньше, чем в том случае, если бы увеличились и удешевились предметы потребления рабочего класса.

Если выгоду от внешней торговли измерять не приращением продуктов, а приращением полезности от потребления этих продуктов, то нельзя уже так категорически, как это делала школа Рикардо — Милля, утверждать, что с точки зрения интересов всего человечества свобода торговли всегда является самой выгодной. Если даже свобода торговли обеспечивает для всего мира максимум продукта, то этот максимум продукта не непременно соответствует максимуму полезности. Положим, при свободе торговли общее увеличение мирового производства равно 5, а в случае применения таможенных пошлин понижается до 4. Если, однако, в этом последнем случае бедные страны получают больше продуктов — раньше из 5 на их долю приходилось 2, теперь из 4 — 3, то вполне допустимо, что общая сумма полезности возрастет — выгода бедных стран перевесит ущерб богатых.

Если мы признаем, что страна как целое может увеличить выгоду, извлекаемую ею из производства, такими мерами внутренней политики, которые хотя и уменьшают общую сумму производимого богатства, но зато приводят к более справедливому его распределению, то мы должны признать, что и все человечество, вместе взятое, может различными ограничениями свободы внешней торговли увеличить выгоду от международного обмена.

Заканчивая изложение учения классической школы, мы должны указать на то, что основным недостатком этого учения является чрезмерная абстрактность и упрощенность предпосылок; но в вину классикам это, конечно, ставить нельзя; Рикардо и Милль были пионерами в теоретической разработке проблем международной торговли. Дальнейшее развитие этой проблемы, даже если бы оно заставило выдвинуть противоположный классикам принцип внешней торговой политики, должно свестись поэтому не к опровержению, а к углублению и расширению их дедукций, путем включения новых точек зрения и усложнения теоретических предпосылок.

Международный научный студенческий конгресс



«Гражданское общество России: становление и пути развития»



СОБЫТИЯ

23 апреля 2015 года состоялось пленарное заседание Международного научного студенческого конгресса, посвященного 250-летию первого института гражданского общества страны — Вольного экономического общества России на тему «Гражданское общество России: становление и пути развития».

Конгресс объединил представителей молодежного общества страны: студентов и аспирантов из 16 вузов Москвы и регионов, школьников и студентов из 10 школ и колледжей.

Пленарное заседание конгресса вел Дмитрий Евгеньевич Сорокин — член Президиума ВЭО России, председатель Научно-практического совета ВЭО

России, проректор по научной работе ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», член-корреспондент РАН, д. э. н., профессор.

С приветственным словом к участникам и победителям конгресса и XVIII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» обратился ректор Финансового университета Михаил Абдурахманович Эскиндаров.

Первый вице-президент ВЭО России Виктор Наумович Красильников во вступительной речи подвел итоги XVIII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» и рассказал о становлении



и развитии Вольного экономического общества России в свете приближающегося 250-летия общества.

В своем обращении В.Н. Красильников акцентировал внимание на главной задаче ВЭО России на сегодняшний момент — «...проработка программ модернизации российской экономики и ее непромышленной сферы, их публичное обсуждение, доведение до народа и руководства страны». Разработке модели эффективного экономического развития страны будет посвящена и научная дискуссия на юбилейном Съезде ВЭО России, который состоится 31 октября в Колонном зале Дома Союзов. И в первую очередь Виктор Наумович обращался к молодежной аудитории в зале, которая преобладала: «... Молодежь — наше будущее, это не просто слова. Мы в Вольном экономическом обществе России ждем вас, молодые коллеги, надеемся, что вы включитесь в общественную, научную деятельность, сможете раскрыть и реализовать свой потенциал на площадке ведущего института гражданского общества страны».

Член Правления ВЭО России, первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам, доктор экономических наук Сергей Николаевич Рябухин, обращаясь к молодым исследователям, отметил, что сбалансированный и устойчивый бюджет — одна из ключевых проблем в бюджетной системе Российской Федерации, которая должна рассматриваться на федеральном, региональном и муниципальном или поселенческом уровнях.

Сенатор выразил надежду, что исследования молодых ученых привлекут новые идеи для повышения эффективности межбюджетных отношений и устойчивого социально-экономического развития страны.

Президент ВЭО России Гавриил Харитонович Попов говорил, что Россия как государство, как держава не может существовать без статуса «Великая». В своем выступлении вице-президент ВЭО России, председатель Совета директоров, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», научный редактор Русской классической библиотеки «Экономика и духовность», президент Академии менеджмента и бизнес-администрирования, заслуженный деятель науки РФ, д. э. н., профессор Юрий Васильевич Якутин, вспоминая слова Г.Х. Попова, уточнил, что «Россия великая не только своей территорией, народом, культурой, но и своим

прошлым и будущим» и именно это величие и само существование нашей державы зависит от молодежи. А духовное и научное наследие Вольного экономического общества России, огромный потенциал отечественной экономической науки, опыт десятков поколений российских экономистов-практиков в руках молодых и инициативных людей должны быть направлены на благо нашего государства.

Председатель Ассоциации молодежных правительств Российской Федерации Сергей Александрович Конев, обращаясь к участникам конгресса, отметил, что молодежная политика имеет самые различные формы своего проявления и влияния в гражданском обществе. На сегодняшний день стало очевидным, что тенденции в ее развитии смещаются в сторону участия молодежи в социально-экономическом развитии страны. И уже сейчас по всей территории Российской Федерации действуют и эффективно работают органы молодежного самоуправления, и именно во многом от молодежи зависит, какие экономические методы будут выбраны для реализации планов по укреплению устойчивости российской экономической системы.

Вице-президент ВЭО России, советник Президента Российской Федерации, академик РАН, академик РАЕН, д. э. н., профессор Сергей Юрьевич Глазьев в своем выступлении акцентировал внимание аудитории на вехах истории ВЭО России, достижениях организации применительно к социально-экономическому развитию России и спроецировал историческое наследие ВЭО России на современную ситуацию.

Россия вновь стоит перед выбором своего будущего. За XX и начало XXI века мы прошли несколько исторических этапов. Российская империя, которая развивалась опережающими темпами, притягивая капиталы и умы из развитых стран в передовые отрасли экономики, положившая основу нашей авиации и подводному флоту. Ей на смену пришла советская империя, которая стала второй экономикой мира, основывалась на народнохозяйственном планировании и идеях коммунизма. И наконец, Российская Федерация, сформировавшаяся на основе приватизации госсобственности и управляемая офшорной олигархией, где реформы были проведены по опыту международных финансовых организаций, подконтрольных Вашингтону. Однако сегодня вся

совокупность фактов и трендов свидетельствует о том, что лидером нового глобального технологического уклада становятся не США, а страны Азии, а мы, как всегда, стоим перед выбором и извечным вопросом «что делать?», отмечает С.Ю. Глазьев и продолжает, что, по прогнозам, экономический рост в Российской Федерации должен составлять 8% в год, также мы должны уже сейчас вступить на инновационный путь развития, а на самом деле все наоборот: производственные мощности используются на 60%, темпы экономического роста далеки от 8%, политика ЦБ РФ далека от эффективной. Мы должны создать оптимальную экономическую систему, основываясь на высказывании Президента РФ о том, что в России должно сформироваться гражданское общество, где каждый смог бы раскрыть свои способности, свой творческий потенциал, подвел итог своему выступлению С.Ю. Глазьев.

На торжественном заседании конгресса в Большом зале Финансового университета при Правительстве Российской Федерации прошли церемонии награждения победителей и лауреатов XVIII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России».

Награды вручали:

- вице-президент ВЭО России, ректор ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», заслуженный деятель науки РФ, член-корреспондент Российской академии образования, д. э. н., профессор Михаил Абдурахманович Эскиндаров;
- член Правления ВЭО России, первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам, доктор экономических наук Сергей Николаевич Рябухин;
- вице-президент ВЭО России, советник Президента Российской Федерации, академик РАН, академик РАЕН, д. э. н., профессор Сергей Юрьевич Глазьев;
- первый вице-президент ВЭО России, генеральный директор Международного союза экономистов,

академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, профессор Виктор Наумович Красильников.

Специальный приз Издательского дома «Экономическая газета» вручала член Правления ВЭО России, генеральный директор ЗАО Издательский дом «Экономическая газета», ректор Академии менеджмента и бизнес-администрирования, академик Международной Академии менеджмента, заслуженный экономист РФ, д. э. н., профессор Татьяна Андреевна Козенкова.

Специальную награду ЗАО «Экспоцентр» вручила член Правления ВЭО России, заместитель генерального директора ЗАО «Экспоцентр» Анна Викторовна Садовнича.

В рамках итоговых мероприятий XVIII Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» победители и лауреаты конкурса посетили интерактивный мастер-класс в ЦВК «Экспоцентр» с экскурсией по выставке «Навитех-2015».

Оргкомитет конкурса и президиум ВЭО России выражают признательность за содействие в реализации молодежного проекта «Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»:

- Михаилу Абдурахмановичу Эскиндарову, вице-президенту ВЭО России, ректору ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»;
- Сергею Сергеевичу Беднову, генеральному директору Центрального выставочного комплекса «Экспоцентр», и заместителю директора Анне Викторовне Садовничей;
- Юрию Васильевичу Якутину, вице-президенту ВЭО России, научному руководителю ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», и Татьяне Андреевне Козенковой, члену Правления ВЭО России, генеральному директору ЗАО Издательский дом «Экономическая газета».

С подробной информацией о мероприятии, а также со списком победителей и лауреатов конкурса вы можете ознакомиться на сайте veorus.ru.



Итоги Российского конкурса «Менеджер года — 2014»



Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации подвели итоги Российского конкурса «Менеджер года — 2014», «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении — 2014» и «Лучший менеджер структурного подразделения — 2014».

Церемония награждения победителей конкурса прошла 24 апреля 2015 года в Круглом зале ГК «Президент-Отель».

Конкурс проводится в рамках торжественных мероприятий, посвященных уникальному юбилею — 250-летию Вольного экономического общества России, старейшей российской общественной организации.

Проект «Менеджер года» берет свое начало с 1997 года, с даты проведения Московского конкурса «Менеджер года», посвященного 850-летию Москвы.

За эти годы Проект пополнился такими конкурсами, как «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении», «Менеджер года в банковской сфере», «Лучший менеджер структурного подразделения», и стал социально значимым мероприятием, способствующим укреплению кадрового потенциала России.

Учредители Проекта, Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России, видят его задачи в повышении эффективности управления; в выявлении управленческой элиты, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление российской экономики; в распространении передового опыта руководителей и общественном признании их заслуг.

Проект «Менеджер года» проводится в два этапа. Первый этап организуется региональными отделениями Вольного экономического общества России и региональными администрациями. Второй этап проводится

Российским Оргкомитетом среди победителей конкурса в регионах.

В Российском конкурсе «Менеджер года» принимают участие руководители предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Конкурс «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» проводится с целью улучшения деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Среди его задач: распространение передового опыта эффективного управления, укрепление взаимосвязей с институтами гражданского общества, формирование позитивного образа руководителя сферы государственного и муниципального управления.

В конкурсе «Лучший менеджер структурного подразделения» принимают участие руководители среднего звена, профессионализм, компетентность и опыт которых во многом определяют эффективность работы предприятий и организаций.

Председатель Оргкомитета — президент Вольного экономического общества России, президент Международной Академии менеджмента, академик РАЕН, д. э. н., профессор Г.Х. Попов.

Жюри конкурса «Менеджер года» возглавляет советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, академик РАН, д. э. н., профессор С.Ю. Глазьев.

Председатель жюри конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» — аудитор Счетной палаты Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, к. э. н. Ю.В. Росляк.

Авторитетное жюри, в состав которого вошли представители органов государственной власти, видные ученые

и общественные деятели определило по результатам конкурса «Менеджер года» 5 абсолютных победителей, 5 победителей в специальной номинации «Стабильные результаты работы и эффективное управление», 26 победителей в 14 номинациях.

Среди участников конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» выявлено 7 абсолютных победителей и 16 победителей в 9 номинациях.

9 победителей конкурса удостоены звания «Лучший менеджер структурного подразделения».

В честь юбилея — 250-летия ВЭО России — лауреатами «Золотого фонда» конкурса «Менеджер года» признаны 10 выдающихся управленцев.

Абсолютные победители

Российского конкурса «Менеджер года — 2014»

- **Абдуллазянов Эдвард Юнусович**
Ректор ФГБОУ ВПО «Казанский государственный энергетический университет», Республика Татарстан
- **Гороватер Борис Геннадьевич**
Генеральный директор ООО «Спецтоннельстрой», г. Москва
- **Дьячков Антон Геннадьевич**
Генеральный директор ООО УК «РусЭнергоМир», г. Новосибирск
- **Ильичев Александр Сергеевич**
Генеральный директор ОАО «Судостроительный завод «Красные Баррикады», Астраханская область
- **Федюкин Вячеслав Александрович**
Заместитель генерального директора — директор филиала ОАО «Концерн Росэнергоатом» Курская атомная станция», г. Курчатов



Абсолютные победители Российского конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении — 2014»

- **Авилов Евгений Васильевич**
Глава администрации муниципального образования город Тула
- **Джатдоев Андрей Хасанович**
Глава администрации города Ставрополя
- **Евсеев Анатолий Дмитриевич**
Глава муниципального округа Рязанский в городе Москве
- **Княжевская Юлиана Владимировна**
Председатель Комитета по архитектуре и градостроительству города Москвы
- **Наумов Сергей Васильевич**
Министр образования Нижегородской области
- **Оганесов Рубен Юрьевич**
Руководитель Главного управления по информационной политике Московской области в ранге министра
- **Смирнов Александр Валерьевич**
Глава городского округа Звенигород Московской области



С полным списком победителей Российского конкурса «Менеджер года — 2014», «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении — 2014» и «Лучший менеджер структурного подразделения — 2014» вы можете ознакомиться на сайте Международной Академии менеджмента www.iam.org.ru.

Генеральный информационный партнер конкурса — Медиагруппа «Наша власть», стратегический информационный партнер — Издательский дом «Экономическая газета».

Информационную поддержку обеспечивают:

- журналы «Наша власть: дела и лица», «Российская Федерация сегодня», «Босс», VIP, «Менеджмент и бизнес-администрирование», «Российский экономический журнал», Business Excellence, «Финансовая жизнь», «Волга-Бизнес», «Генеральный директор», «Предпринимательство», «Аналитический банковский журнал»;
- газеты «Экономика и жизнь», «Экономические новости России и Содружества»;
- порталы: RSNews, «Время инноваций», Национальная инвестиционная ассоциация.