

Уважаемые читатели!



*Л. И. Гончаренко,
главный редактор журнала,
доктор экономических наук,
проректор Финансового
университета*

Мы вновь встречаемся с вами на страницах журнала «Научные записки молодых исследователей». Первый номер вышел в свет в начале декабря к III Международному молодежному форуму финансистов. Надеюсь, журнал вам понравился. Его электронная версия размещена на официальном сайте Финансового университета в разделе «Наш университет», подраздел «Издательство и научные журналы».

Несколько слов о рубрике «Тема номера» журнала, который вы держите в руках. В этот раз мы выбрали главную тему – «Банки».

В 2013 г. в России стало на 43 банка меньше, причем только 11 из них ушли с рынка по собственной инициативе, а 32 были закрыты по решению Центрального банка России. В итоге к концу 2013 г. в стране осталось чуть больше 910 банков.

Много это или мало? Пожалуй, мало, если учесть, в какой огромной стране мы живем и сколько нас. Хорошо это или плохо? Скорее – хорошо. Чтобы с этим согласиться, достаточно обратиться к причинам отзыва лицензий у 32 кредитно-финансовых учреждений. Среди основных причин – отмывание средств, сомнительные операции, финансирование бизнеса учредителей, недостоверная отчетность, неспособность отвечать по обязательствам...

События второй половины 2013 г. ясно показали всем, что Центральный банк России намерен навести цивилизованный порядок в рядах кредитно-финансовых организаций. Сегодня у ЦБ есть для этого все необходимые инструменты: обновленное законодательство, уникальные полномочия и воля руководства.

**НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ**


Учредитель
**ФГБОУ «Финансовый
университет
при Правительстве
Российской Федерации»**

Главный редактор
Л. И. Гончаренко,
д-р экон. наук

Заведующий редакцией
научных журналов
В. А. Шадрин

Выпускающий редактор
А. А. Войнов

Корректоры
**О. Ф. Федосова,
М. С. Лещинер**

Верстка
С. М. Ветров

Мнение редакции
и членов редколлегии
может не совпадать
с мнением авторов.

Письменное
согласие редакции
при перепечатке, ссылке
при цитировании статей
журнала «Научные
записки молодых
исследователей»
обязательны.

Подписной индекс
в объединенном каталоге
«Пресса России» – **42136**.
По вопросам подписки
в редакции звонить
(499) 943-99-29.

Почтовый адрес редакции:
125993, Москва, ГПС-3,
Ленинградский проспект,
51, корп. 3, комн. 104. Тел.:
(499) 943 9909.

[http://www.fa.ru/dep/
scinotes/journal/Pages/
Default.aspx](http://www.fa.ru/dep/scinotes/journal/Pages/Default.aspx)
E-mail: **nzmu@mail.ru**

Подписано в печать:
20.02.2014
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 26 от 20.02.2014
Отпечатано в ООП
Издательства
Финуниверситета
(Настасьинский пер.,
д. 3, стр. 1)

Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе по
надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного
наследия.

Свидетельство
о регистрации
ПИ № **ФС77-54333**
от 29 мая 2013 г.

ТЕМА НОМЕРА: БАНКИ

- Хуранов Т. С.*
**Ресурсная база коммерческих банков
как фактор роста экономики** 5
- Петровская Н. В.*
**Дистанционное банковское обслуживание физических лиц.
Проблемы, перспективы, модели развития** 11
- Мараренко Г. В.*
Проблемы развития электронных денег в современной России . . . 16
- Аникин М. С.*
**Сравнение наращенного по схеме простых
и сложных процентов при кратном начислении** 20

ЭКОНОМИКА

- Биюткина Е. Г.*
Бразильская формула успеха 22
- Виноградов С. А.*
Модели прогнозирования банкротства 33

ФИНАНСЫ

- Чурилова К. Б.*
**Проблемы налогообложения бенефициаров
международных холдинговых компаний** 37
- Самарина Э. С.*
**Налоговый контроль ценообразования при совершении
операций с финансовыми инструментами срочных сделок** 42

УПРАВЛЕНИЕ

- Полянская В. В.*
**Планирование продаж как конкурентное
преимущество компании** 47

ПРАВО

- Черниенко Ю. М.*
Ювенальная юстиция: за и против 55
- Лавров С. С.*
Свобода слова в сети Интернет 58
- Слепцова Ю. М.*
Правовое регулирование игорного бизнеса в России 61
- Локова Э. Э.*
Статус беженцев в современном международном праве 64

СОЦИУМ

- Тюзина Ю. С.*
Правовые предпосылки распада СССР 68
- Литвинова В. В.*
**Шаг к мечте. III Международный
молодежный форум финансистов** 72

THE MAIN THEME

<i>Khuranov T. S.</i>	Resource base of commercial banks as a factor of economic growth	5
<i>Petrovskaya N. V.</i>	Remote banking services for individuals. Problems, prospects, development models	11
<i>Mararenko G. V.</i>	The problem of the electronic money development in present-day Russia	16
<i>Anikin M. S.</i>	Comparing the increment of the scheme simple and compound interest at multiple charging interest	20

ECONOMY

<i>Biyutkina E. G.</i>	Brazilian formula of success	22
<i>Vinogradov S. A.</i>	Models of forecasting bankruptcy	33

FINANCE

<i>Churilova K. B.</i>	Issues of taxation of the beneficiaries of international holding companies	37
<i>Samarina E. S.</i>	The Tax price control related with transactions term financial instruments	42

MANAGEMENT

<i>Polyanskaya V. V.</i>	Sales planning as a base of successful action plan of commercial company	47
--------------------------	---	----

RIGHT

<i>Chernienko U. M.</i>	Juvenile justice: for and against	55
<i>Lavrov S. S.</i>	Freedom of speech in the Internet	58
<i>Sleptsova U. M.</i>	Legal regulation of gambling business in Russia	61
<i>Lokova E. E.</i>	Status of refugees in contemporary international law	64

SOCIETY

<i>Tewzina U. S.</i>	Legal preconditions of disintegration of the USSR	68
<i>Litvinova V. V.</i>	Step to the dream. III international youth forum of financiers	72

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета —
М. А. Эскиндаров,
ректор Финансового университета;

А. Г. Аксаков,
научный руководитель
кредитно-экономического факультета;

М. В. Мишустин,
научный руководитель
факультета налогов и налогообложения;

В. К. Сенчагов,
научный руководитель
факультета анализа рисков и экономической безопасности;

В. И. Соловьев,
научный руководитель
факультета прикладной математики и информационных технологий;

Г. А. Тосунян,
научный руководитель
юридического факультета;

А. В. Трачук,
научный руководитель
факультета менеджмента;

В. В. Федоров,
научный руководитель
факультета социологии и политологии;

Л. З. Шнейдман,
научный руководитель
факультета учета и аудита.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Л. И. Гончаренко,
председатель редколлегии,
проректор;

О. В. Карамова, заместитель
председателя, научный руководитель
Научного студенческого общества;

М. А. Абрамова, заведующая кафедрой
«Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика», руководитель
Департамента банков, монетарной
политики и финансовых рынков;

В. И. Авдийский, декан факультета
анализа рисков и экономической
безопасности;

Е. В. Арсенова, декан факультета
менеджмента;

Е. Р. Безсмертная, декан кредитно-
экономического факультета;

А. Г. Бурутин, директор
по планированию и организации НИР;

В. А. Дмитриев, декан факультета
международных экономических
отношений;

В. Н. Засько, декан факультета налогов
и налогообложения;

А. Н. Зубец, профессор кафедры
«Прикладная социология»,
руководитель Департамента
социологии;

А. И. Ильинский, декан
международного финансового
факультета;

А. Я. Капустин, заведующий
кафедрой «Международное право»,
руководитель Департамента
международного и частного права;

Л. В. Клепикова, декан факультета
учета и аудита;

И. И. Климова, заведующая
кафедрой «Иностранные языки-4»,
руководитель Департамента языковой
подготовки;

А. Н. Лебедев, заведующий кафедрой
«Прикладная психология»;

В. В. Литвинова,
председатель Совета
молодых ученых;

Р. М. Нуреев, заведующий
кафедрой «Макроэкономика»,
руководитель Департамента
экономической теории;

М. Р. Пинская, главный
научный сотрудник Центра
по исследованию проблем
федерализма и местного
самоуправления Института
региональных исследований
и проблем пространственного
развития, руководитель
Департамента налогов
и налогового права;

В. Ю. Попов, заведующий
кафедрой «Прикладная
математика», руководитель
Департамента математики
и информатики;

С. А. Посашков, декан
факультета прикладной
математики и информационных
технологий;

С. Н. Сильвестров, проректор,
руководитель Департамента
мировой экономики
и международных финансовых
отношений;

К. В. Симонов, заведующий
кафедрой «Прикладная
политология», руководитель
Департамента политологии;

В. Н. Сумароков, декан
международного
экономического факультета;

Т. В. Филатова, декан
факультета государственного
и муниципального управления;

А. Б. Шатилов, декан
факультета социологии
и политологии;

Н. Т. Шестаев,
декан юридического факультета;

Р. В. Фаттахов, директор
Института региональных
исследований и проблем
пространственного развития,
руководитель Департамента
региональной экономики;

А. А. Фатьянов, директор
Института проблем
эффективного государства
и гражданского общества,
руководитель Департамента
публичного права;

М. А. Федотова, проректор,
руководитель Департамента
корпоративных финансов;

А. Н. Чумаков, заведующий кафедрой
«Философия»;

В. Ф. Шаров, заместитель
директора Института финансово-
экономических исследований
по научному развитию, руководитель
Департамента общественных
финансов.

ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ «НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ»

- В любом отделении связи «Почта России».
Подписной индекс по объединенному каталогу
«Пресса России» **42136**
- В редакции по адресу: Москва, Ленинградский проспект, 51,
корп. 3, комн. 105.
Тел.: **(499) 943-99-29**
Спросить Ратникову Ирину Юрьевну



УДК 336.71

Ресурсная база коммерческих банков как фактор роста экономики

Аннотация. Автор исследует роль банковской системы в перераспределении средств в экономике, инструменты воздействия на состояние экономики, в том числе важнейший из них – кредитование. Представлены результаты реализации мультипликационного механизма. Рассматриваются корреляция показателей банковской деятельности и основных социально-экономических показателей развития экономики России, различные подходы к повышению качества и объема ресурсной базы коммерческих банков как важнейшего фактора устойчивого роста экономики.

Ключевые слова: банковские ресурсы; банковская мультипликация; мультипликаторы; показатели социально-экономического развития России.

Abstract. The author explores the role of the banking system in the reallocation of funds in the economy, the tools that affect the state of the economy, including the most important of them - lending. Presents the results of multiplication. Considered correlation of banking and the main socio-economic indicators of Russia's economic development, different approaches to improve the quality and scope of the resource base of commercial banks as a major factor of sustainable economic growth.

Keywords: bank resources; banking multiplication; multipliers; indicators of socio-economic development of Russia.



Хуранов Т. С., аспирант кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика» Финансового университета
✉ tkhuranov@gmail.com

В современных условиях осуществления экономических преобразований в России предполагается принципиальное изменение оценки роли и значения банковской системы.

Банковская система по своей природе является важнейшей составляющей механизма реализации воспроизводственных отношений в экономике. Банковский кредит выступает необходимым условием формирования и развития рыночных отношений.

Кредит способствует ускорению производства и обращения материальных ценностей, повышению темпов общественного производства. Ссудный процент, как неотъемлемый элемент кредитных отношений, побуждает заемщиков экономно расходовать заемные денежные средства, изыскивать внутренние резервы, получать прибыль, достаточную для возврата кредита.

Ресурсная база – это основа финансовой деятельности кредитных организаций. Ее структура включает как собственные средства, так и привлеченные. Первые формируют уставный капитал, некоторые резервы и фонды, а вторые формируют основу осуществления кредитных операций.

В настоящее время депозитные ресурсы организаций и населения составляют более 70% привлеченных средств банков. Привлечение во вклады свободных денежных средств и их последующее размещение позволяют банкам реализовать свою важнейшую функцию финансового посредника в экономике [1, с. 43].

Собственный капитал при этом остается объектом пристального внимания как самого банка, так и регулятора. Высокий уровень внимания к собственному капиталу связан в первую очередь с важнейшими его функциями, обеспечивающими стабильность работы банка, защиту банка от непредвиденных негативных влияний и защиту интересов вкладчиков и кредиторов банка [2, с. 124].

Ввиду этого в настоящее время в России введены более жесткие требования к величине собственного капитала. Подобные меры направлены на формирование большей устойчивости и конкурентоспособности российских банков.

Воздействие банковской системы на состояние экономики может осуществляться разными средствами, с использованием различных банковских инструментов. Эффект достигается за счет центрального места в схеме перераспределения средств в экономике, занимаемого банковской системой.

Использование современной системы безналичных расчетов, перевода средств, осуществление расчетно-кассовых операций способствует ускорению товарно-денежного обращения, созданию дополнитель-



Рис.1. Роль банковской системы в схеме перераспределения средств в экономике

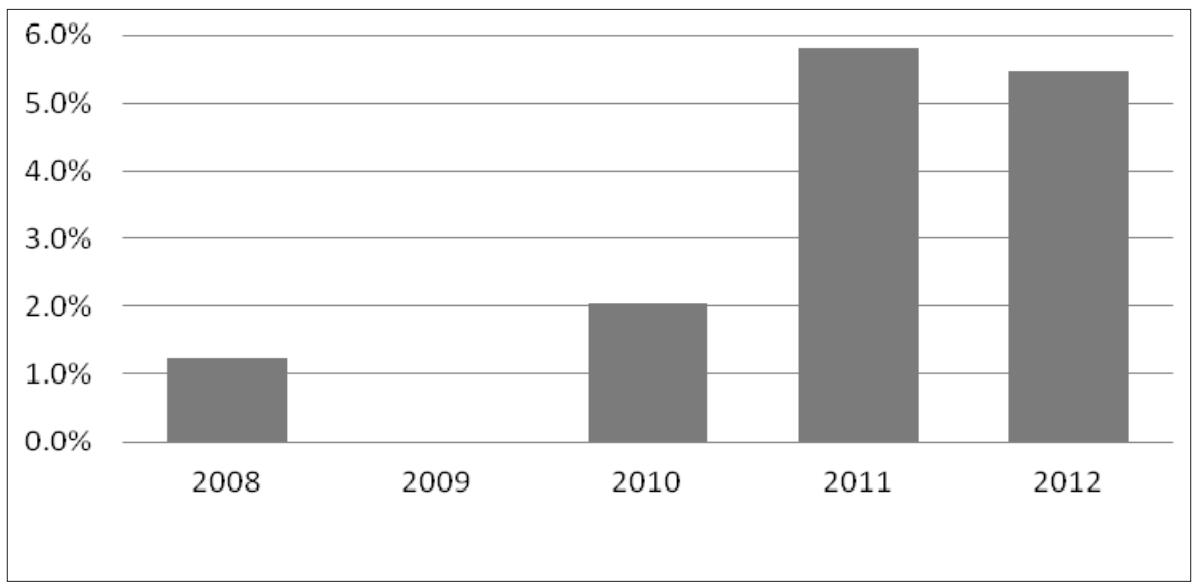


Рис. 2. Доля реализации расчетного максимального значения мультипликации за период 2008–2012 гг., %
(Расчет автора)

ной добавленной стоимости в экономике. В результате повышается уровень доходов хозяйствующих субъектов и индивидуальных предпринимателей.

Помимо сопровождения и обслуживания товарно-денежного обращения, коммерческие банки обеспе-

чивают предоставление дополнительной ликвидности субъектам экономики. Безналичная эмиссия позволяет обеспечить непрерывность товарооборота и воспроизводства. Реальное производство, в силу специфики различных стадий жизненного цикла товаров, нередко

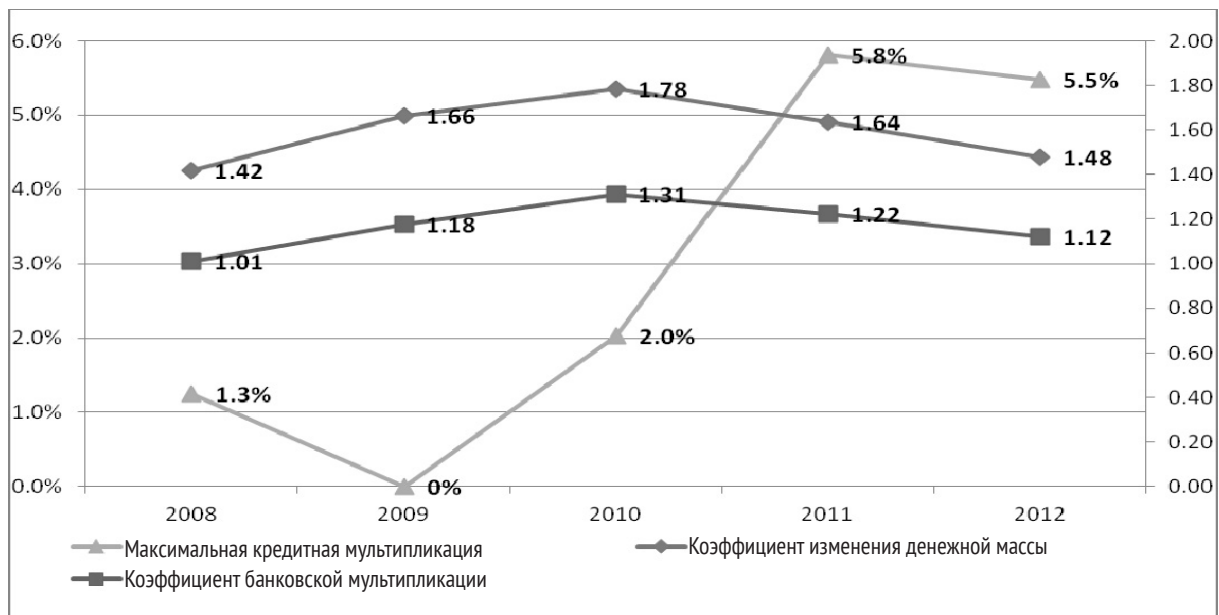


Рис. 3. Значения коэффициента банковской мультипликации и коэффициента изменения денежной массы за период 2008–2012 гг. (Расчет автора)

сталкивается с необходимостью в краткосрочных ресурсах. Когда они есть, экономика становится менее уязвимой и зависимой.

Кредит, как производительный, так и потребительский, формирует дополнительный потребительский спрос. А спрос, в свою очередь, стимулирует предложение. Кредит также позволяет осуществлять территориальное и временное перераспределение средств.

Банковская мультипликация есть там, где есть депозит. Депозит, как составная часть ресурсной базы банков, является источником возникновения ссужаемой стоимости в экономике. Какова зависимость объема кредитов, выданных коммерческими банками, от аккумулированных средств населения? Каковы корреляционные связи между указанными показателями деятельности банков?

В результате проведенного исследования было рассчитано, что при увеличении суммы аккумулированных средств населения и организаций на 1 млн руб., сумма предоставленных кредитов и займов увеличивается на 1,751991 млн руб.

На основе данных о величине аккумулированных средств и актуальных нормативов отчислений в фонд обязательных резервов (ФОР) Банка России рассчитаем максимальную теоретическую банковскую мультипликацию.

Как видно на рис. 1, за рассматриваемый период наблюдается увеличение доли реализованного кредитного потенциала банковской системы на 4,2%.

Анализируя причины низкого уровня реализации кредитного потенциала банковской системой России в 2008 г., можно отметить низкий уровень нормативов

отчислений в ФОР по привлеченным ресурсам, что обусловило высокие показатели максимальной теоретической мультипликации.

В рамках проведенного исследования были также рассчитаны банковские мультипликаторы: коэффициент банковской мультипликации и коэффициент изменения денежной массы (рис. 2).

Наибольшее значение коэффициента банковской мультипликации наблюдается в 2010 г., то есть в данный период произошел самый значительный годовой прирост безналичных денег, при этом коэффициент изменения денежной массы также показывает в данном периоде наибольшее значение.

Основной причиной расхождения времени достижения наилучших показателей банковских мультипликаторов и показателя реализации банковской мультипликации является проводимая Банком России денежно-кредитная политика, в частности регулирование нормативов отчислений коммерческих банков в ФОР Банка России по привлеченным депозитным ресурсам.

Изучая влияние кредитных операций коммерческих банков на деятельность организаций, можно сделать вывод, что в посткризисный период 2010–2011 гг. спрос на ликвидность со стороны организаций был вызван потребностью покрыть потери, понесенные в кризисные 2008–2009 гг., а также рефинансировать имевшиеся обязательства.

В результате в 2012 г. наблюдается снижение значений банковских мультипликаторов и темпов прироста кредитования хозяйствующих субъектов. При этом прирост годового денежного оборота достигает луч-

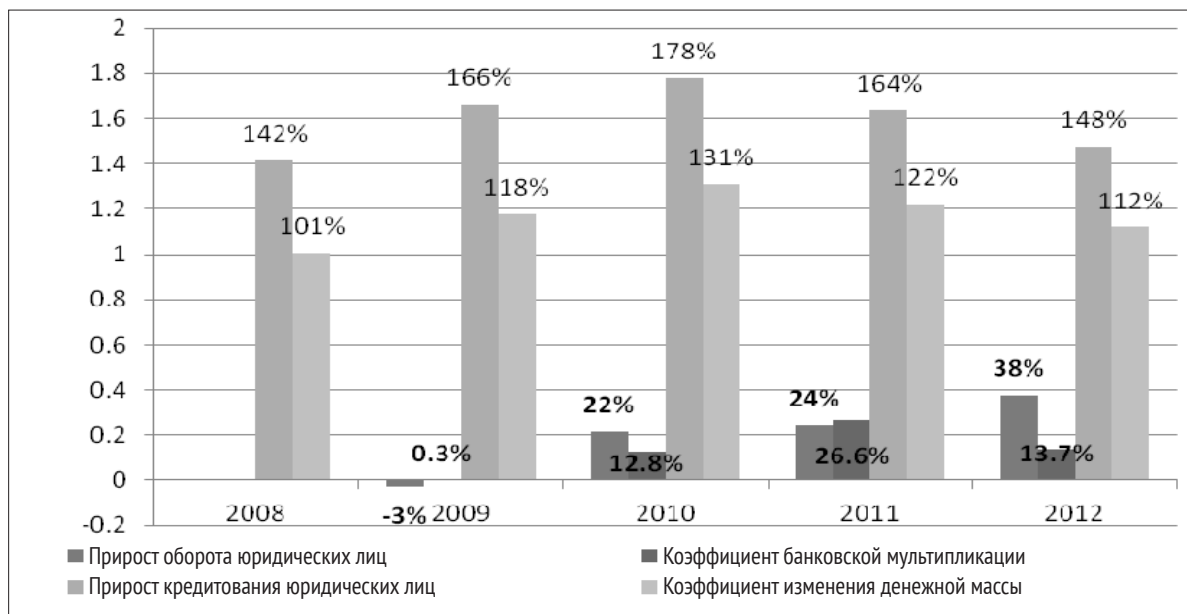


Рис. 4. Соотношение динамики банковских мультипликаторов и годового денежного оборота юридических лиц за период 2008–2012 гг., % [4]

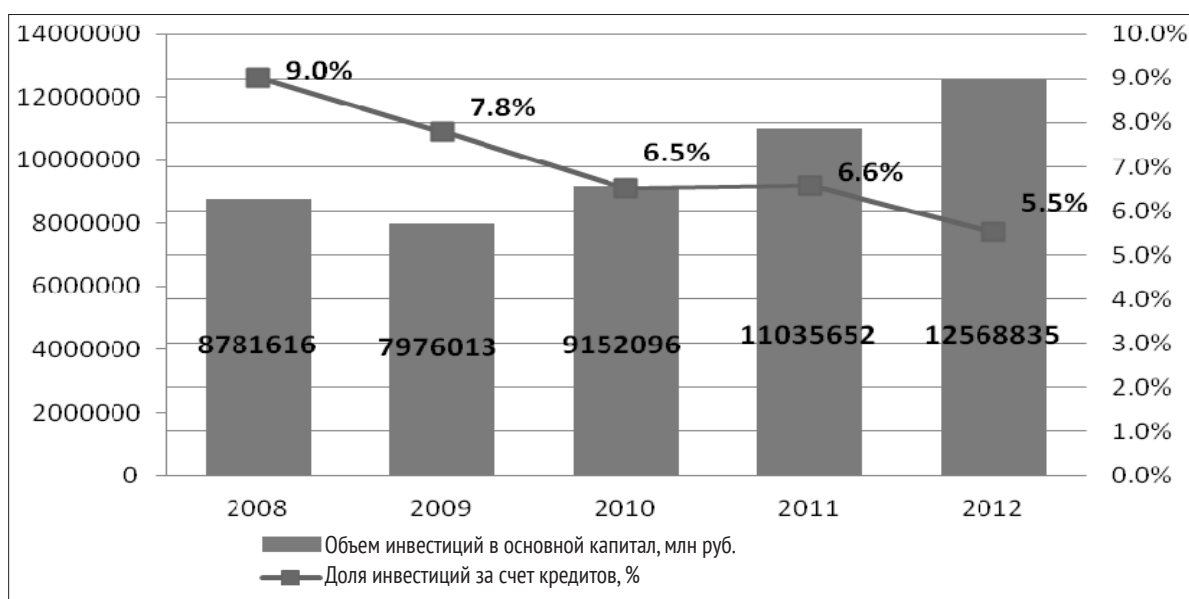


Рис. 5. Объем инвестиций организаций в основной капитал, млн руб., и доля инвестиций за счет кредитов банков за период 2008–2012 гг., % [4]

ших значений (рис. 3). Данную ситуацию можно объяснить влиянием кумулятивного эффекта ввиду того, что организации не ставили целью значительный прирост оборота в период 2010–2011 гг. Аналогично за период 2008–2012 гг. наблюдается рост объемов инвестиций в денежном выражении, однако доля инвестиций за счет кредитов устойчиво снижается (рис. 4).

Банки в условиях текущей экономической ситуации не стремятся финансировать долгосрочные проекты, инвестировать в основные фонды и капитальное строительство. Основной приоритет кредитной поли-

тики – обеспечение краткосрочных потребностей компаний (рис. 5).

Анализируя влияние кредитной активности банков на социально-экономические показатели жизни населения России (рис. 6), можно отметить, что не наблюдается взаимосвязи с приростом оборота организаций и приростом среднедушевых доходов населения.

Чтобы исследовать показатели эффективности всей экономики, была рассмотрена динамика ВВП России и соотнесена со значениями банковских мультипли-

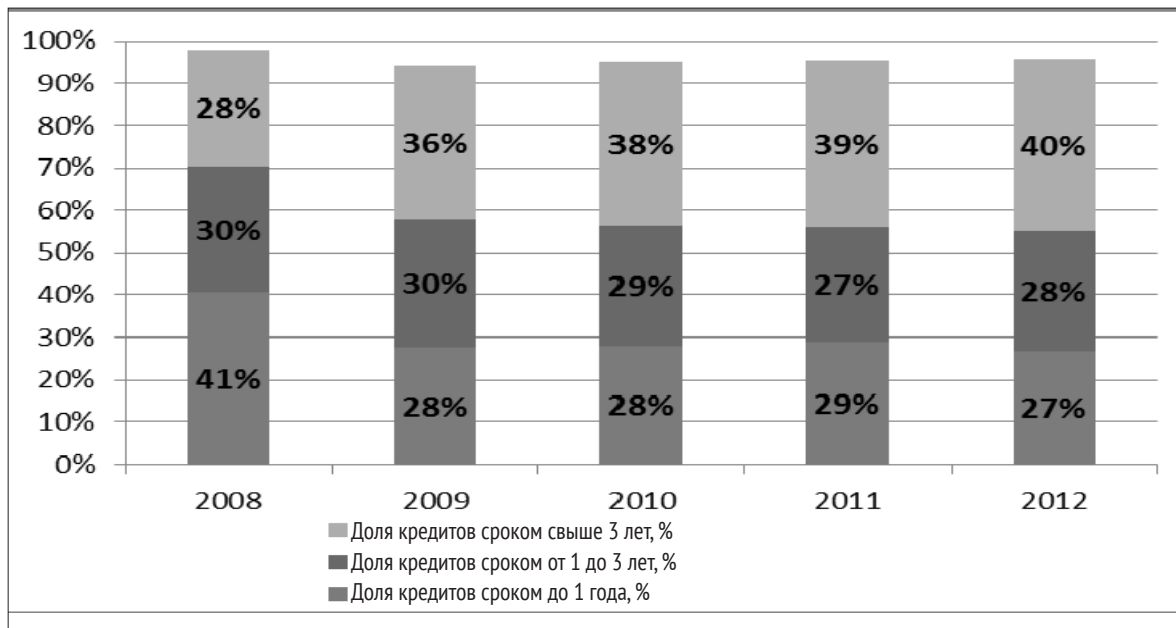


Рис. 6. Структура кредитного портфеля российских банков по срокам предоставления ссуд юридическим лицам, % [3]

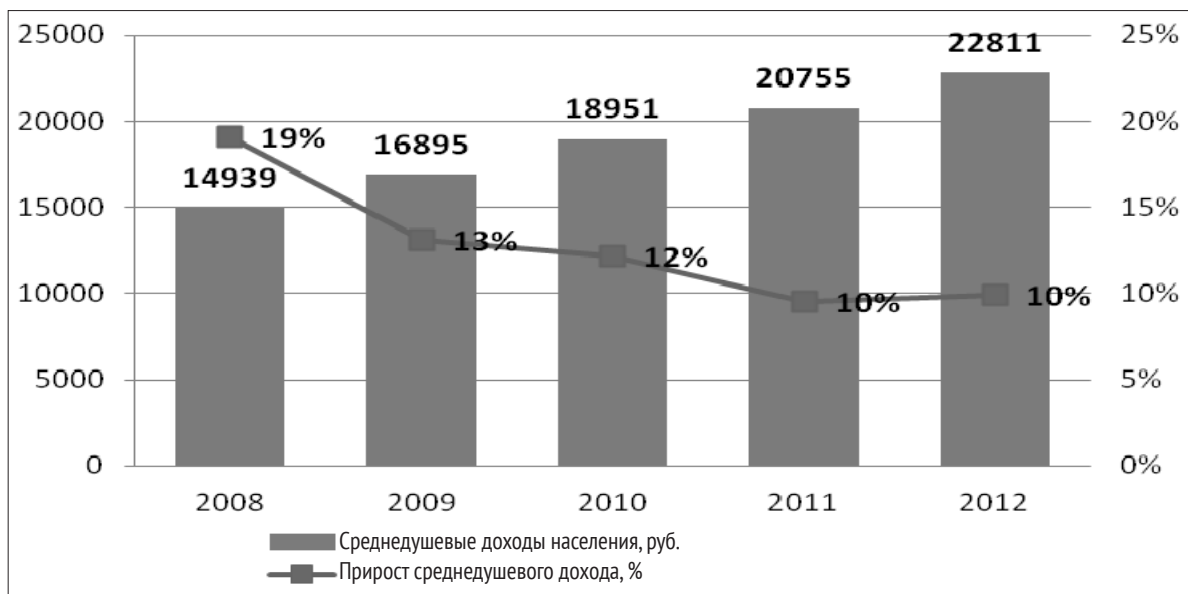


Рис. 7. Среднедушевые доходы населения за период 2008–2012 гг., руб. [4]

каторов (рис. 7). В результате наиболее эффективным, с точки зрения реализации мультипликационного потенциала, роста кредитования и валового продукта можно признать 2010 год.

Среди основных причин, повлиявших на низкий уровень реализации кредитных отношений, мы выделяем высокий уровень инфляции и активность банков на рынке ценных бумаг.

Влияние уровня инфляции на развитие кредитных отношений и соответственно на экономический рост России обусловлено прямой зависимостью ценообразования банковских ресурсов и соответственно кре-

дитных продуктов от размера индекса потребительских цен.

Как показано на рис. 8, «подавленная» размещением сформированной ресурсной базы в инструменты рынка ценных бумаг депозитная мультипликация не показала значительных результатов безналичной эмиссии банковской системы за рассматриваемый период.

В настоящее время реализуются мероприятия по улучшению качества и объема ресурсной базы банков. Одним из таких направлений является внедрение Банком России положений Базеля III в части доста-

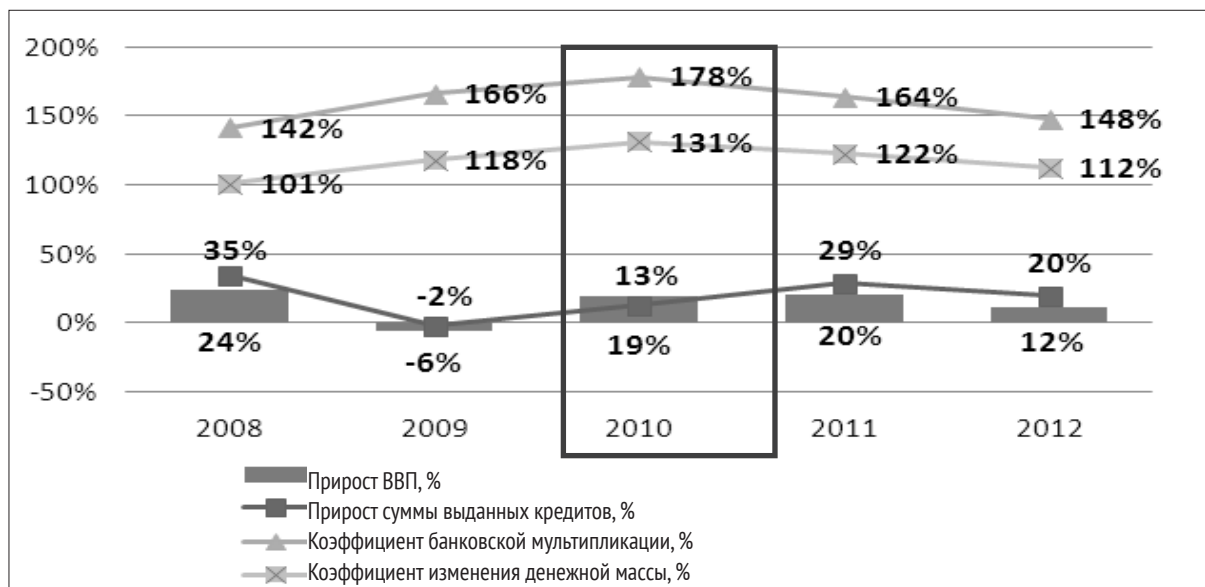


Рис. 8. Соотношение динамики банковских мультипликаторов и ВВП России за период 2008–2012 гг. [4]

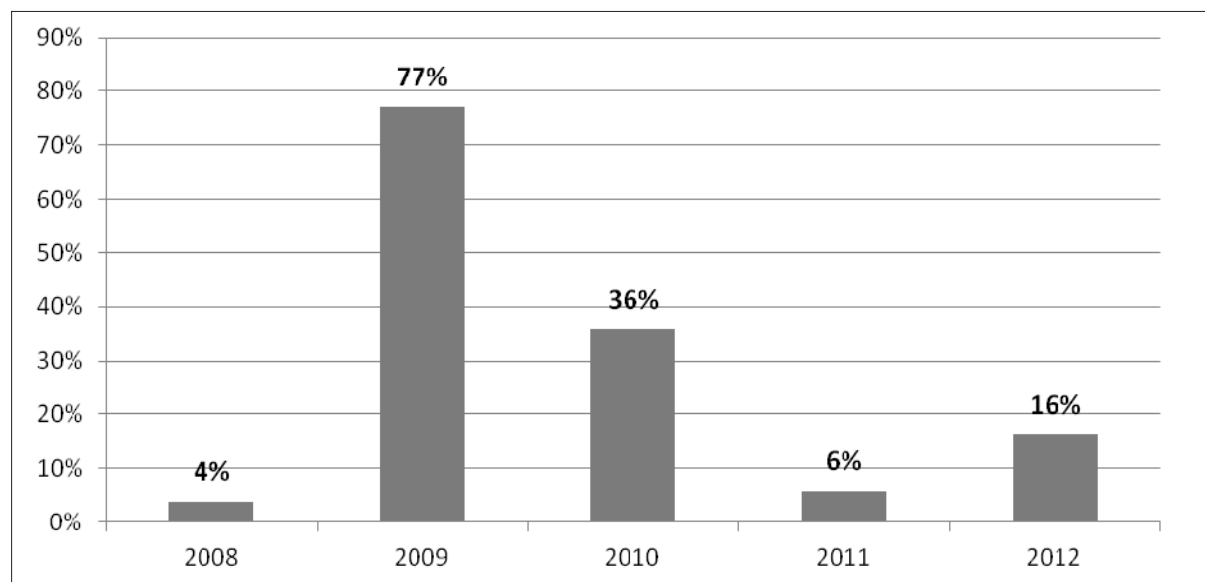


Рис. 9. Доля привлеченных средств организаций и населения, инвестированная в ценные бумаги, % [3]

точности капитала. Это позволит обеспечить большую устойчивость банков.

Другим мероприятием, направленным на увеличение объема ресурсной базы банков, является принятие закона, ограничивающего совершение операций с наличностью свыше 600 тыс. руб. В результате возрастет величина ресурсов банков – в первую очередь депозитов до востребования.

Еще одним направлением, увеличивающим стабильность депозитных ресурсов банков, является разработка законопроекта об увеличении страховой суммы по вкладам физических лиц до 1 млн руб. Это позволит избежать изъятия средств населением при политической и финансовой нестабильности. Также активно обсуждается возможное разграничение

на примере Закона Гласса-Стигола, принятого в США в 1933 г., и Закона о биржах, принятого в Германии в 1896 г., зон активности банков в зависимости от рынка, на котором они могут осуществлять операции. Данная инициатива позволит исключить риск потерь, свойственный смежным финансовым рынкам.

Литература

1. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс: учебное пособие/кол. авт.; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
2. Банковское дело: учебник/под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – М.: Экономист, 2006. – 766с.
3. www.cbr.ru
4. www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics

УДК 336.719

Дистанционное банковское обслуживание физических лиц. Проблемы, перспективы, модели развития

Аннотация. Автор исследует перспективы российского рынка дистанционного банковского обслуживания (ДБО) физических лиц. По мнению автора, уровень востребованности услуг ДБО в России крайне низок, а существующий потенциал весьма привлекателен для развития банковского сектора. Серьезную конкуренцию в освоении сектора ДБО российским банкам составляют мобильные операторы, небанковские платежные операторы, сетевые ритейлеры и иностранные банки. Для успешного развития рынка ДБО физических лиц в рамках банковского сектора России автор предлагает использовать моделирование на основании метода анализа иерархий Т. Саати.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание; ДБО; рынок ДБО физических лиц в России; метод Т. Саати; метод анализа иерархий.

Abstract. The article is focused on Russian market of e-banking for individuals and its prospects. As statistics showed e-banking is unpopular among individuals in Russia. This fact gives Russian banking system a good possibility for development. Russian banks' rivals on the market segment are mobile operators, nonbanking payment operators, network retailers and foreign banks. Analytic hierarchy/network process (AHP/ANP) method of Thomas Saati is proposed as means of modelling the market segment and solving the problem of its successful development in frame of Russian banking system.

Keywords: e-banking; Internet-banking; online banking; mobile banking; remote banking; e-banking for individuals in Russia; Saati method; analytic hierarchy process (AHP); analytic network process (ANP).



Петровская Н. В., магистрант кафедры «Банки и банковский менеджмент» Финансового университета
✉ petrovskaya_nv@mail.ru

Банковский сектор и ДБО в России: исследования НАФИ¹

Современное состояние банковского сектора в России характеризуется низким количественным и качественным потреблением банковских услуг. По результатам опросов физических лиц, проведенных НАФИ в 2012 г. на территории всей России, треть респондентов вообще не имеют банковских счетов, а в структуре банковских услуг абсолютно преобладают регулярная оплата услуг (ЖКХ, штрафы, детские сады и др.) и пластиковые карты (снятие начисленной зарплаты, пенсии и т. п.).

Научный руководитель **Косарев В. Е.**, кандидат технических наук.

¹ Национальное агентство финансовых исследований.

Как же обстоят дела с дистанционным банковским обслуживанием? По данным опросов НАФИ, результаты скромные. Интернет-банкинг используют только 17% опрошенных (см. табл. 1).

Управляют своими финансами с помощью мобильного телефона только 32% россиян. Причем в этом управлении доля работы именно с банковскими счетами составляет всего 6%. Остальное — получение СМС-оповещений, снятие денег со своего телефона на различные цели и другое (см. табл. 2). Таким образом, только 1,92% опрошенных используют мобильный телефон для управления банковскими счетами ($0,32 \times 0,07 = 0,0224$, т. е. 2,24%).

Если сравнить данные опросов НАФИ с данными опроса, проведенного в США Американской банковской ассоциацией [3], неразвитость ДБО в России становится очевидной. Опрос в США был проведен в 2012 г. Респондентов спрашивали, какой метод банковского обслуживания они предпочитают. Лидирует со значительным отрывом (уже четвертый год подряд) Интернет-банкинг, его популярность растет среди всех возрастных групп. Доля обслуживания в офисах и банкоматах падает. Подрастают доли обслуживания по стационарному и мобильному телефонам. Возможно, данные тенденции

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у вас счет в банке? Если да, пользуетесь ли вы Интернет-банкингом?» [1]

Вариант ответа	% от опрошенных
Не пользуюсь и не планирую пользоваться	40
У меня нет банковских счетов	33
Пользуюсь и планирую продолжать пользоваться	17
Не пользуюсь, но планирую начать пользоваться	7
Пользуюсь и не планирую продолжать пользоваться	2
Затрудняюсь ответить	2

Таблица 2

Формы использования мобильных телефонов для контроля и управления финансовыми операциями [2]

Вариант ответа	% от опрошенных
Для получения SMS-оповещений об операциях по карте	81
Для перевода средств с баланса своего телефона на другой телефон	21
Для оплаты со счета телефона скачивания мелодий, рингтонов, игр, фильмов и т. д.	12
Для управления банковским счетом	7
Для управления электронным кошельком	4
Другое	1

частично объясняются закрытием офисов, но, тем не менее, люди в США сегодня выбирают Интернет.

По формулировке задаваемого вопроса и вариантам ответов можно понять, что людей, не пользующихся банковскими услугами, в США практически не осталось (только 8% людей затруднилось назвать предпочитаемый способ совершения банковских операций; те, у кого нет банковских счетов, попадают в эту группу).

В табл. 3 объединены данные российского и американского опросов. Видно, что в России есть неиспользованный потенциал.

Перспективы развития банковского рынка России с точки зрения ДБО

В современном мире предоставление клиентам электронных возможностей управления финансами стало необходимой частью деятельности успешного банка. Для российских банков существуют перспективы, которыми необходимо воспользоваться, пока ими не воспользовались конкуренты. Вот они.

Главная перспектива – привлечь с помощью ДБО новых клиентов, т. е. те 33% населения, которые вообще не имеют банковских счетов. В труднодоступных районах, где сложно открыть и содержать филиалы, воз-

можности мобильного и Интернет-банкинга – как раз то, что нужно.

Вторая возможность – стимулировать существующих клиентов к более частому и более разнообразному использованию банковских услуг. Пусть клиент просто начнет делать свои регулярные платежи через Интернет-банк. Это будет выгоднее, так как комиссии при платежах через Интернет ниже, а ставки по вкладам, открытым online, – выше. Если дистанционная работа будет выгодна и удобна для клиента, то ненавязчиво предлагаемые другие услуги, нужные именно данному клиенту, с большой вероятностью заинтересуют его.

Электронное взаимодействие с клиентами позволит банкам эффективно собирать, хранить и обрабатывать данные о клиентах и их операциях, а также учесть их личные потребности и сделать обслуживание более персонализированным. На сегодняшний день практически все руководители крупных банков в России соглашаются, что клиент должен быть в центре, что необходим персонализированный подход к обслуживанию клиентов. Именно ДБО дает такую возможность [4].

Конкуренцию российским банкам на рынке ДБО составляют следующие категории компаний.

Мобильные операторы принимают платежи и переводы. Рынок мобильной связи поделен между тремя крупнейшими игроками, тогда как банковский рынок сильно фрагментирован и обладает в разы меньшими рекламными и дистрибуционными мощностями. Хотя Интернет-банкинг распространен больше, чем мобильный, но пользователей мобильных телефонов в 2 раза больше, чем пользователей Интернет, т. е. именно мобильный банкинг может оказаться более перспективным направлением ДБО.

Мобильный оператор Мегафон в своем мобильном приложении «Мегафон Деньги» позволяет удобно и безопасно совершать переводы денежных средств и оплачивать различные сервисы. Оператор МТС шагнул дальше Мегафона, создав свой банк – МТС-банк.

Небанковские платежные операторы: компании, занимающиеся электронными платежами и переводами, тоже отнимают у банков часть рынка. В связи с принятием в 2011 г. закона о Национальной платежной системе (см. ФЗ о Национальной платежной системе (№ 161-ФЗ от 27.06.2011)) работать с ЭДС могут только кредитные организации. Поэтому компании-операторы вынуждены были принять те или иные меры, чтобы остаться в рамках закона.

Например, QIWI, известнейший платежный сервис, – это группа компаний, в которую с 2010 г. входит банк, называющийся сегодня «КИВИ Банк». Сервис «Яндекс. Деньги» куплен Сбербанком России. Таким образом, QIWI и «Яндекс. Деньги» можно считать игроками банковского сектора.

По-другому поступили крупные операторы электронных денежных средств (ЭДС) PayPal и RBK Money: в 2013 г. они получили лицензии небанковской кредитной организации. Компания WebMoney не получала никакой лицензии, но юридически она работает не с ЭДС, а с некоторыми расчетными единицами – «титულными знаками», которые не являются ЭДС.

Розничные ритейлеры. География покрытия и частота посещения торговых точек крупных сетевых ритейлеров позволят им обыграть любой банк и любого сотового оператора. X5 Retail Group уже выпустила совместные продукты с банками («Ситибанк» и «Альфа-банк»), а также совместный продукт с МТС. Логичное продолжение – объединение всех трех аспектов (банковского, мобильного и торгового) под собственным брендом.

Иностранные банки. Преимуществами зарубежных банков являются отлаженность бизнес-процессов, четкость внутренней структуры, уровень IT-систем и доступ к более дешевому финансированию. Угрозы массированного проникновения иностранных банков на российский рынок сегодня эксперты не видят. Вступление России в ВТО в 2012 г., которое могло бы распахнуть двери российского банковского рынка перед зарубежными

банками, компенсируется принятыми Госдумой в феврале 2013 г. поправками к Закону «О банках и банковской деятельности». Закон предусматривает запрет на создание филиалов иностранных банков в РФ (им, как и прежде, придется работать в России через дочерние структуры, подчиняющиеся российскому регулированию, при этом доля иностранного участия не должна превышать 50% капитала). Кроме того, активность «иностранцев» сдерживают последствия финансового кризиса, от которого большинство банков еще не оправилось [2].

В прогнозах на будущее мнения экспертов расходятся. Однако не исключается возможность того, что через пару лет угроза конкуренции с иностранными банками встанет с новой силой.

Таким образом, развитие российскими банками услуг ДБО на сегодняшний день является для них необходимым условием успешной деятельности, а возможно, и выживания: если банковский сектор России выпустит рынок ДБО из своих рук, последствия будут очень серьезными.

Моделирование – метод анализа иерархий Т. Саати

В связи с вышеизложенным представляет интерес моделирование развития рынка ДБО в России. В настоящей работе предлагается воспользоваться методикой, разработанной группой ученых во главе с профессором Томасом Л. Саати (1970), основанной на анализе иерархической модели – схемы элементов проблемы [5,6]. Такие модели называются АНП/АНР – Analytic Hierarchy/Network Process, или Метод анализа иерархий/Метод анализа сетей. Особенность моделей состоит в том, что они интегрируют факторы как количественного, так и качественного характера и основываются на применении многоуровневых экспертных оценок. В моделях данного вида сложная проблема разбивается на более простые составляющие. Важная, даже критическая, роль отводится анализу связей между ними.

Первоначальная разработка иерархической модели производится аналитиками. Они начинают со сбора и структурирования информации, затем выделяют ключевые элементы проблемы и выстраивают их иерархию. Как правило, иерархия имеет вид дерева, корнем которого является «Фокус» (цель моделирования/планирования/прогнозирования). Последний уровень – «контрастные сценарии». Это некоторые гипотетические, альтернативные друг другу, предельные варианты развития проблемной ситуации или перечень мер, которые могут быть приняты для разрешения проблемы. Предполагается, что истинный сценарий развития или оптимальное решение проблемы лежит где-то между ними. Среди остальных уровней обычно есть уровни Акторов (участников, действующих



Рис. 1. Иерархическая схема для модели развития дистанционного банковского обслуживания физических лиц в России к 2020 г.

щих лиц), Факторов (проблем, оказывающих влияние на ситуацию) и др.

Построенная аналитиком иерархическая схема модели представляется экспертам – специалистам данной области, которые могут править ее, добавляя, исключая или объединяя некоторые элементы. Еще более важная задача экспертов – для каждого уровня схемы провести *попарное* сравнение влияния элементов данного уровня последовательно на каждый из элементов соседнего сверху уровня. Собранные от экспертов данные проверяются на внутреннюю непротиворечивость и обрабатываются аналитиком. В итоге должны быть получены следующие результаты:

- для каждого уровня схемы элементы получают веса, отражающие их влияние на фокус (становится возможным ранжировать их влияние на достижение цели);
- достижение цели (фокуса) выражается как линейная комбинация элементов самого нижнего уровня (контрастных сценариев).

Построение иерархической модели Т. Саати развития рынка ДБО физических лиц в России

На следующей схеме (см. рис. 1) представлена предварительная версия модели развития ДБО в России (выполнен первый этап – работа аналитика). **Цель (Фокус)** сформулирована следующим образом: «Успешное развитие дистанционного банковского обслуживания физических лиц в России к 2020 году». Под успешным развитием ДБО подразумеваются

- сосредоточенность дистанционных услуг в российской банковской сфере – крайне важно не отдать данный рынок конкурентам (данное исследование ведется с позиций российского банковского сектора);

- максимизация количества клиентов, вовлеченных в работу с ДБО;
- достижение адекватного уровня безопасности ДБО (как для банка, так и для клиента);
- существование адекватной законодательной базы, обеспечивающей защиту прав как банка, так и клиента.

Эти составляющие фокуса занимают второй ряд схемы – **задачи**. Решение этих задач и является достижением цели (фокуса).

Следующий уровень схемы – **проблемы**, которые мешают решению задач второго уровня. Прямого влияния на фокус они не оказывают. Основные проблемы таковы:

- наличие альтернативных поставщиков услуг ДБО физическим лицам (конкурентов) и их активность в этом направлении;
- низкий количественный и качественный уровень потребления банковских услуг физическими лицами в России;
- невысокая потребность в дистанционных услугах у физических лиц, имеющих счета в банках;
- отсутствие четких норм в законодательстве;
- существование специфических рисков ДБО.

На четвертом уровне схемы расположены действующие лица – **участники**. Это банки (российские), клиенты (в том числе и потенциальные), конкуренты (все категории, включая зарубежные банки), провайдеры и регулирующие органы. Под провайдерами понимаются все третьи стороны, стоящие между банком и клиентом потребителем услуг ДБО, – разработчики программного обеспечения, телекоммуникационные компании, Интернет-провайдеры и др. Регулирующие органы – это государственные органы, Центральный банк и др. Участники влияют на третий уровень – от них зависит, что произойдет с проблемами – будут ли они

Уровень 5-й модели – решения

№	Название	Описание решения
1	Виртуализация	Сокращение банками числа офисов и банкоматов – клиенты будут вынуждены обратиться к ДБО
2	Протекция	Ограничение доступа иностранных банков на рынок РФ
3	Монополия	Законодательное закрепление возможности предоставления услуг ДБО только за банками
4	Поощрение	Установление еще более выгодных для клиента условий – снижение комиссий, увеличение страхового покрытия для дистанционных вкладов и др.
5	Школа	Включение основ ДБО в школьную программу – подготовка IT- и финансово-грамотного поколения
6	Проекция	Инерционное развитие: все остается, как есть

устранены, усугублены, или изменены. Влияние участников на фокус осуществляется через уровень проблем, которые, в свою очередь, влияют, воздействуя на следующий уровень, т. е. на уровень задач, и только задачи непосредственно управляют достижением заданной цели (фокуса).

Последний, пятый уровень схемы – **решения**. В следующей таблице дано их краткое описание (см. *табл. 3*). Это перечень мер, которые могут быть полезными в сложившейся ситуации.

Для второго и третьего уровней схемы рассчитаны веса элементов, отражающие их влияние на фокус. Расчеты сделаны на основании оценок аналитика.

Выводы

В данной работе использованы результаты исследования рынка дистанционного банковского обслуживания физических лиц в России, осуществленные НАФИ. Проведено сравнение с результатами подобного исследования, проведенного в США. Отмечено, что рынок ДБО в России практически не развит, но несет в себе широкие перспективы для российского банковского сектора.

Конкуренцию в освоении рынка ДБО коммерческим банкам РФ составляют операторы мобильной связи, сетевые магазины (ритейлеры), иностранные банки. Настоящее время – довольно удобный момент для занятия максимальной доли рынка ДБО, так как активная деятельность иностранных банков в России ограничена запретом на открытие филиалов и влиянием финансового кризиса.

Очевидно, что если российские коммерческие банки не смогут установить контроль над рынком ДБО, то их дальнейшее развитие будет сильно затруднено. В связи с важностью решения этой стратегической задачи для российских банков представляет интерес моделирование ситуации, складывающейся вокруг рынка ДБО.

В рамках данной работы для оценки перспектив рынка ДБО и выбора оптимального пути его развития

предлагается использовать элемент теории принятия решений – метод анализа иерархий Томаса Саати. Предложена иерархическая схема модели. Модель позволит оценить и сравнить влияние на развитие рынка ДБО основных действующих лиц (российских коммерческих банков, их конкурентов, клиентов ДБО), а также факторов, оказывающих в основном негативное воздействие (таких, как низкий уровень потребления банковских услуг и услуг ДБО, риски, связанные с безопасностью ДБО, неразвитость законодательной базы и др.). Данная модель позволяет заложить в нее возможные меры по решению проблемы, оценить их и понять, какие из них будут в текущих условиях наиболее оптимальными.

Необходимое условие эффективности модели – получение достаточного количества экспертных оценок. В качестве экспертов предполагается пригласить руководящий персонал коммерческих банков и представителей российского научного экономического сообщества.

Литература

1. Немобильные финансы. Национальное агентство финансовых исследований, 19.11.2012. – Режим доступа: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10616.html>
2. Неосвоенный Интернет-банкинг. Национальное агентство финансовых исследований, 8.10.2012. – Режим доступа: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10604.html>
3. ABA Survey: Popularity of Mobile Banking Jumps. American Bankers Association, 9.10.2012. – Режим доступа: <http://www.aba.com/Press/Pages/100912PreferredBankingMethods.aspx>
4. Резниченко А. ДБО в России: все еще впереди // bankir.ru, 27.09.2012. – Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/dbo-v-rossii-vse-eshche-vpered-10028096/#ixzz2E0Kr0A9d>
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.
6. Рывданская П. О. Исследование влияния социальных и экономических факторов на сценарии инновационного развития наукограда Фрязино: выпускная квалификационная работа (магист. дис.). – М.: Высшая школа экономики, 2012.

Проблемы развития электронных денег в современной России

Аннотация. Автор рассматривает комплекс проблем, препятствующих развитию безналичного денежного оборота в Российской Федерации, в частности, электронных денег. Исследованы вопросы доверия к эмитентам и их надежности, уровень развития инфраструктуры безналичных транзакций, защищенность механизмов оплаты электронными деньгами и роль наличных денег в современной российской экономике. Проанализированы основные модели решения проблем безналичных транзакций и общественные выгоды от их внедрения.

Ключевые слова: электронные деньги; денежный оборот; безналичные транзакции; эмиссия коммерческих банков; механизм оплаты; денежная система.

Abstract. This article is devoted to the formation of non-cash turnover in the Russian Federation. The author considers a whole complex of problems interfering the development of electronic money. Among these problems there are: trust to issuers and their reliability, level of non-cash transactions infrastructure development, security of electronic payments mechanisms and the important role of cash money in modern Russian economy. Also the main solution models of these problems and public benefits from their overcoming are analyzed in the article.

Keywords: electronic money; monetary turnover; non-cash transactions; commercial banks' emission; payment mechanism; monetary system.



Мараренко Г. В.,

студент финансово-экономического факультета Финансового университета

✉ g.mararenko@gmail.com

В социологии принято называть современный этап развития общества информационным, что выражается в росте значения информации как в жизни отдельного человека, так и в жизни общества в целом. Несомненно, что процесс информатизации не мог не затронуть и столь важную сферу, как организация денежного обращения. Жители всех развитых стран в последние два десятилетия наблюдали процесс информатизации денежной системы: превращение денег в информацию. Что еще совсем недавно происходило только в сфере межбанковских операций, с появлением банковских карт и электронных денег в Интернете стало делом будничным, бытовым. Именно этот процесс предопределил вопрос: «Возможно ли общество без наличных денег и с какими проблемами оно столкнется?», актуальность которого, в условиях постоянного увеличения количества безналичных расчетов, трудно подвергнуть сомнению.

Возможность существования общества без наличных денег, на мой взгляд, неоспорима. Во многих

странах Западной Европы уже более 10 лет именно безналичные расчеты считаются основными, и многие люди пользуются наличными деньгами только при расчетах небольшими суммами или когда нет возможности заплатить безналичными средствами. Основной спектр их денежных транзакций (покупки машин, недвижимости, одежды, продуктов, заработная плата, оплата путешествий, коммунальных услуг и многое другое) осуществляется исключительно безналичными средствами. Легко предположить, что с дальнейшей эволюцией инфраструктуры безналичной оплаты общество сможет полностью отказаться от наличных в пользу более надежных и имеющих меньшие издержки обращения безналичных денег.

Глобальный процесс автоматизации и информатизации денежного обращения не обошел стороной и нашу страну: с небольшим отставанием от стран Западной Европы безналичные деньги вошли и в жизнь российских граждан. К примеру, российский рынок кредитных карт на 1 июля 2013 г. достиг объема 837,4 млрд руб. [1].

Бескрайние пространства России, неоднородные по экономическому и социальному развитию, безусловно, влияют на процесс развития безналичного обращения. В крупных городах с развитой банковской инфраструктурой большинство людей уже давно получает заработную плату и совершает большие покупки с использованием безналичных средств.

Научный руководитель: **Захарова О. В., старший преподаватель.**

А в маленьких населенных пунктах, где чаще представлен один банк или их нет вовсе, безналичные деньги практически не используются. Несмотря на эту проблему, которую я рассмотрю ниже, по моему мнению, современное технологическое и экономическое развитие сделает безналичные деньги реальностью в большинстве регионов нашей страны в ближайшей перспективе. Следовательно, опираясь на приведенные выше примеры, мы можем дать утвердительный ответ на первую часть вопроса: «Возможно ли общество без наличных денег и с какими проблемами оно столкнется?» Да, жизнедеятельность общества без наличных денег возможна даже на современном уровне технологий денежного обращения. С развитием соответствующих технологий и инфраструктуры возможности будут только расширяться.

Рассмотрим проблемы, с которыми столкнется общество на пути отказа от наличных денег. Уникальность каждого общества, как и уникальность его экономики и денежной системы, неоспоримы. Следовательно, уникальны и проблемы, с которыми общество сталкиваются на пути совершенствования организации денежного обращения. Постараюсь сфокусировать внимание на важнейших, на мой взгляд, проблемах развития именно российского общества и российской денежной системы.

Одной из наиболее важных и во многом определяющих проблематику развития общества без наличных денег в России является проблема недоверия к банковской системе. Так, 35% россиян совсем не пользуются услугами банков, а при необходимости прибегают к помощи друзей и знакомых. Еще столько же не желают участвовать в финансовых операциях вообще [2]. Большинство людей старшего и среднего возраста дважды за последние 25 лет теряли свои банковские накопления, что оказало существенное влияние на уровень доверия общества к банкам. Одним из ярких свидетельств такого недоверия можно считать бурное общественное недовольство правительственными мерами поддержки банковского сектора во время последнего финансового кризиса. Тогда немало политиков, общественных деятелей и простых людей негодовали, узнав о том, что государственные деньги тратятся на спасение коммерческих банков. И никто внятно не объяснил, что таким образом государство пыталось защитить накопления именно граждан. Другой пример – низкая в сравнении со странами Европейского союза кредитная активность россиян. Очевидно, что недоверие к эмитентам безналичных денег – коммерческим банкам, рождает недоверие к самим безналичным деньгам.

Решение этой проблемы, на мой взгляд, кроется в эволюционном развитии банковской системы

России. Если в обозримом будущем она сумеет избежать обесценивания накоплений граждан и зарекомендует себя как надежный институт сбережения и кредитования частных лиц, общественное доверие к коммерческим банкам и безналичным деньгам объективно возрастет. А пока лишь 40% респондентов, опрошенных в феврале 2013 г., верит в долгосрочную надежность российской финансовой системы [3].

Не менее важная проблема – распространенность безналичных транзакций в потребительской сфере. Кроме доверия к безналичным деньгам и их эмитентам, необходима возможность беспрепятственного использования безналичных средств для оплаты потребительских товаров и услуг. За первые 3 квартала 2013 г. с использованием банковских карт они были оплачены 3046,9 млн раз на общую сумму 3 639,4 млрд руб. Вместе с тем физическими лицами за тот же период 2013 г. было обналичено 15058,1 млрд руб., что подтверждает наличие проблемы [4].

Эта проблема возвращает нас к рассмотренному выше вопросу неоднородности развития инфраструктуры в нашей стране. Даже в таких развитых городах, как Москва и Санкт-Петербург, сегодня все еще невозможно жить, не пользуясь наличными деньгами. Большинство малых и средних несетевых магазинов, транспортные компании (наземный и подземный внутригородской транспорт), аптеки, ателье ремонта обуви и одежды и многие другие небольшие организации, оказывающие разного рода услуги, не принимают банковские карты в качестве средства оплаты. Более одной трети респондентов, которые имеют банковскую карту и не пользуются ею для расчетов, указывают основной причиной недостаточное количество магазинов и учреждений, где можно заплатить с ее помощью [5]. Аналогичные ситуации, чаще всего еще более проблематичные, широко распространены в большинстве городов России. Еще больше проблем в малых городах и деревнях, где отсутствие возможности оплаты товаров и услуг посредством электронных денег нередко усугубляется отсутствием представительства банка-эмитента. Для справки: по состоянию на 1 октября 2013 г. в среднем в России на 1 млн чел. приходится всего 327 учреждений банков [6]. Следовательно, мы можем связать распространенность денег с выполнением и функции средства оборота, и средства платежа: чем больше организаций будут давать клиентам возможность оплаты продуктов и услуг безналичными деньгами, тем больше граждане будут использовать безналичные деньги.

В отличие от решения проблемы недоверия к банкам решение этой проблемы куда более затруднительно, так как оно будет захватывать практически все субъекты экономики и практически всех граждан.

В современном обществе существуют две основополагающие концепции решения проблемы распространения безналичных транзакций в потребительской сфере. Первая подразумевает законодательные ограничения, такие как обязанность всех организаций принимать к оплате банковские карты или ограничение предельного объема транзакций с использованием наличных средств (именно этот путь предлагает Министерство финансов РФ) [7]. Вторая нацелена на создание выгодных условий приема карт организациями без законодательных ограничений [8]. На мой взгляд, оптимальным вариантом было бы предоставлять различного рода субсидии компаниям, принимающим платежи безналичными средствами, например, определенные скидки при комиссионных платежах банку, обеспечивающему оборот безналичных средств.

Так, межбанковская комиссия по картам Visa и MasterCard в России составляет соответственно 1,3% и 1,37% от оборота. В среднем по Европе она равна 0,7% и 0,9%, причем обе крупнейшие мировые платежные системы приняли обязательства в ближайшие годы довести уровень комиссии в странах Европейского союза до 0,2–0,3% [9]. Так или иначе, процесс увеличения количества безналичных платежей на потребительском рынке должен быть эволюционным и основанным на экономической заинтересованности участников денежного обращения, а не на государственном регулировании. Одним из негативных последствий такого регулирования может стать сокращение количества организаций малого бизнеса с малым оборотом, для которых тарифы на обслуживание карт выше и в среднем составляют 1,3–1,7% от безналичного оборота, но могут достигать и до 3% [9].

Следующая проблема, рассмотрение которой кажется мне немаловажным, – проблема удобства обращения безналичных денег. С точки зрения государства и крупных компаний, переход к безналичным деньгам – огромный шаг вперед. Их использование позволяет существенно снизить издержки обращения денежных средств. К примеру, обслуживание наличного денежного оборота в развитых странах составляет 2–3% ВВП [10]. Данные, представленные комитетом по банкам и финансовым услугам Белого дома США, говорят о том, что экономия в расчете на одну банковскую операцию составляет около 1 долл. США. Таким образом, экономия на каждой из триллиона финансовых операций, проводимых ежегодно, является существенной причиной светлого будущего развития безналичных денег [11].

Однако с точки зрения обычного человека, этот вопрос нельзя разрешить столь однозначно. В обществе бытует стереотип, что «безналичные деньги

легче тратятся», так как человек не может в любой момент отследить количество денег на своей карте или в своем электронном кошельке так же просто, как в своем бумажнике. Без малого треть респондентов, которые имеют банковскую карту и не пользуются ею для расчетов, указывают основной причиной трудности контроля за расходами [5]. Во многом, учитывая разнообразные средства мониторинга счета, предлагаемые современными банками (СМС-оповещения о снятии средств со счета, Интернет-банкинг, позволяющий получать выписку о состоянии счета и проводить операции со счетом в любое время дня и ночи независимо от режима работы банка, и многое другое), эту проблему можно разделить на две: психологическую – некоторые люди хотят видеть материальное отражение своего богатства и с недоверием относятся к безналичным деньгам, и прагматическую – многим гражданам проще планировать расходы наличных денег, так как это привычнее и удобнее (можно материально разделить наличные деньги по статьям расходов, тогда как безналичные, как правило, хранятся на одном счете). Очевидно, что проблемы такого рода индивидуальны у каждого из пользователей безналичных денег, но не учитывать их в процессе развития безналичного обращения мы не можем.

Решение этой проблемы лежит, по моему мнению, не столько в экономической, сколько в социально-психологической плоскости. Оно может быть найдено лишь с появлением у граждан собственного опыта распределения финансовых ресурсов на потребление и накопление. Таким образом, в процессе пользования безналичными деньгами каждый человек в отдельности в состоянии решить эту задачу без вмешательства общества и государства. А пока же 32% респондентов оценивают свой уровень финансовой грамотности как неудовлетворительный [12].

Еще две проблемы, выделение которых кажется мне важным, связаны с экономическими преступлениями и их влиянием на развитие общества без наличных денег.

Во-первых, это проблема ненадежности механизма оплаты. К примеру, преступники ежегодно похищают до 1,5 млрд евро с дебетовых и кредитных карт граждан стран Европейского союза [13]. На фоне участвующих сообщений средств массовой информации о «нечистых на руку» официантах и кассирах, фальшивых терминалах, считывающих данные с банковских карт, доверие общества к банковским картам, мягко говоря, не растет. Эта проблема приобретает особую значимость в ситуации функционирования исключительно безналичных денег, так как возможность совершения преступлений в данной сфере об-

ращения возрастает. И это тоже не повышает рейтинг доверия общества к безналичным деньгам.

На мой взгляд, решению проблемы могут помочь организованное государственное противодействие преступлениям в данной сфере и преодоление правового нигилизма. Проблему нельзя решать отдельно от других мошеннических действий. Однако для создания благоприятного юридического климата стоит уделить ей особое внимание.

Во-вторых, существует проблема криминализации экономики, ухода в «тень». В основе этого разрушительного явления лежат именно наличные деньги. Неслучайно большинство экспертов, включая Министра финансов РФ Антона Германовича Силуанова, напрямую связывают беспрецедентный уровень теневой экономики в России — около 30% от ВВП — со столь же высоким уровнем наличного денежного оборота — 25% от общей денежной массы. В то же время в развитых странах этот показатель не превышает 10% [14]. Хотелось бы отметить, что это проблема специфическая именно для периода становления безналичного обращения, но, учитывая вес теневой экономики в нашей стране, эту проблему можно назвать одной из важнейших.

Решением проблемы воздействия теневой экономики может, на мой взгляд, стать консолидированная позиция всех ветвей государственной власти по борьбе с влиянием криминальных структур на процесс становления общества без наличных денег. В дальнейшем можно рассчитывать на то, что отсутствие наличного обращения — основы теневой экономики — само сделает невозможными и чрезмерно рискованными многие виды преступлений, например коррупцию, налоговые преступления, отмывание денег и многие другие.

В заключение хотелось бы отметить следующее. Несмотря на сложность проблем, с которыми столкнется общество на пути перехода к безналичным деньгам, дивиденды, которые оно получит уже во время этого перехода в виде снижения издержек денежного обращения и многократного сокращения количества экономических преступлений и теневой экономики, с лихвой окупят затраты на переход. А преференции, для каждого из нас, из-за того, что безналичные деньги куда более защищены от кражи, компенсируют неудобство привыкания к безналичным деньгам.

Проблематика построения общества без наличных денег куда шире представленной в данной работе. Я постарался представить наиважнейшие проблемы, с которыми при постепенном переходе от наличных денег к безналичным столкнутся все участники денежного обращения. Естественно, при

развитии общества эти проблемы будут изменяться и эволюционировать, будут возникать новые, но переход от наличных к безналичным — закономерный шаг эволюции денег, который поможет сделать экономикой и экономические отношения более открытыми и прозрачными, что несомненно является одной из важнейших задач общественного развития.

Литература

1. Рынок кредитных карт России, II квартал 2013 г.: Аналитический отчет банка «Тинькофф Кредитные Системы». URL: https://static.tcsbank.ru/news/2013/2013-07-30_credit-card-market.pdf (дата обращения: 18.10.2013).
2. Алексеевских А., Ширманова Т. Четверть россиян выступает за усиление госконтроля за банками // Известия. 2013. № 161.
3. В долгосрочную надежность российской финансовой системы верит 40% населения. Наибольший уровень доверия отмечается среди безработных россиян: Росгосстрах. URL: <http://www.rgs.ru/media/Analitika/Level%20of%20trust%20to%20financial%20system.pdf> (дата обращения: 18.12.2013).
4. Количество и объем операций, совершенных на территории России и за ее пределами с использованием банковских карт, эмитированных кредитными организациями, по видам клиентов: Статистика Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet009.htm&pid=psRF&sid=ITM_39338 (дата обращения: 18.12.2013).
5. Отношение россиян к дистанционным банковским услугам: барьеры и стимулы использования: Национальное агентство финансовых исследований. URL: <http://www.mbka.ru/price/nafi25102011.pdf> (дата обращения: 18.12.2013).
6. Институциональная обеспеченность населения платежными услугами на 1.10.12: Статистика Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psRF&sid=ITM_30245 (дата обращения: 18.12.2013).
7. Минфин предлагает снизить ограничение суммы наличных платежей до 300 тыс. руб.: РБК URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130227123537.shtml> (дата обращения: 18.12.2013).
8. Капрюк И. Презренная бумага // Полит.ру. URL: <http://polit.ru/article/2013/02/27/uncached/> (дата обращения: 18.12.2013).
9. Сусаров А. Переход с наличности // Московские новости. 2012. № 297.
10. Chaum D. Privacy and social protection in electronic payment systems// The future of money in the information age. Washington: Cato Institute, 1997.
11. Vartanian T. P. The future of electronic payments: roadblocks and emerging practices //U.S. House of Representatives Rayburn House Office Building, 2000.
12. Оценки финграмотности падают: Национальное агентство финансовых исследований. URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10639.html> (дата обращения: 18.12.2013).
13. Базель-3 частично отложился// Коммерсантъ. 2013. № 1.
14. Жданова Н. Нужно решать базовые проблемы, тогда доля наличных денег в обращении уменьшится // Коммерсантъ FM. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1854098> (дата обращения: 18.12.2013).

УДК 336.781.5

Сравнение наращенной суммы по схеме простых и сложных процентов при кратном начислении

Аннотация. Автор сравнивает наращение по схеме простых и сложных процентов при кратном начислении, и показывает, что сложные проценты становятся выгоднее простых после первого начисления.

Ключевые слова: простые проценты; сложные проценты; кратность начисления.

Abstract. In this article, the author compares the increment of the scheme simple and compound interest at multiple charging interest. And shows that compound interest become profitable after the first interest calculation.

Keywords: simple interest; compound interest; the multiplicity of charges.



Аникин М. С.,

студент факультета учета и аудита
Финансового университета

✉ anikin.m.s@yandex.ru

Когда экономика растет, вместе с ее ростом увеличивается благосостояние населения. Население, в свою очередь, предпочитает хранить излишки денежных средств на депозитных счетах в банках. Основными отличиями хранения денег на депозитах от хранения денег «под матрасом» или «в кубышке», являются:

- наличие рисков, связанных с возможностью банкротства банка;
- различные сроки вклада;
- выплата банком вкладчику процентов за пользование его деньгами.

От рисков банкротства нас освобождает государство, пусть только в размере до 1 000 000 рублей. А вот два других пункта требуют особого освещения.

В последние 5 лет в структуре вкладов физических лиц в зависимости от сроков размещения наблюдается следующая тенденция (рис. 1).

Видно, что вкладчики охотно размещают свои сбережения на депозитах на срок менее года. Зачастую такое решение обусловлено нестабильностью экономики нашей страны и высокой волатильностью процентных ставок. Но сегодня вклады в различных банках отличаются не только величиной процентной ставки, но и кратностью начисления процентов (количеством начислений процентов в год), которой сле-

дует уделить особое внимание при сроке вклада менее года. Так почему же кратность начисления столь важна? Для ответа на поставленный вопрос в первую очередь необходимо обратиться к формуле, определяющей наращенную сумму для простых и для сложных процентов. Итак, наращенная сумма для **простых процентов** при однократном начислении процентов определяется следующим образом:

$$S_n = S_0 \times (1 + i \times n),$$

где S_n – наращенная сумма; S_0 – начальная сумма депозита;

i – годовая ставка процента; n – срок вклада (в годах).

Для **сложных процентов** при однократном начислении процентов наращенная сумма определяется так:

$$S_n = S_0(1 + i)^n,$$

где S_n – наращенная сумма; S_0 – начальная сумма депозита;

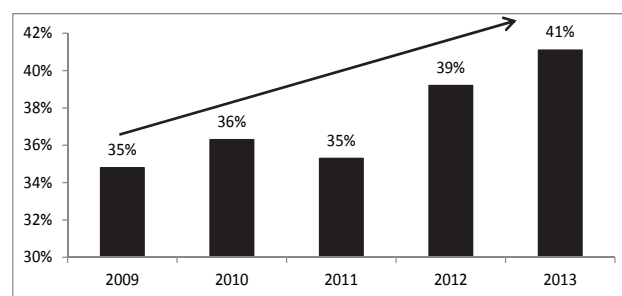


Рис. 1. Доля вкладов сроком размещения менее года

Научный руководитель **Брусев П. Н.**, доктор физико-математических наук, профессор.

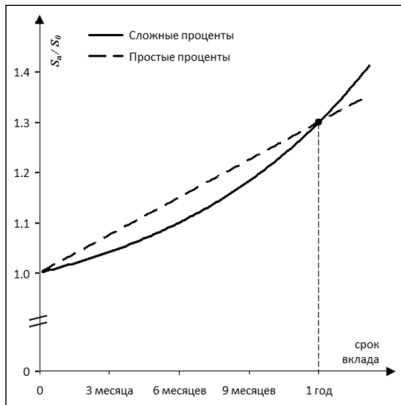


Рис. 2. Сравнение простых и сложных процентов при однократном начислении

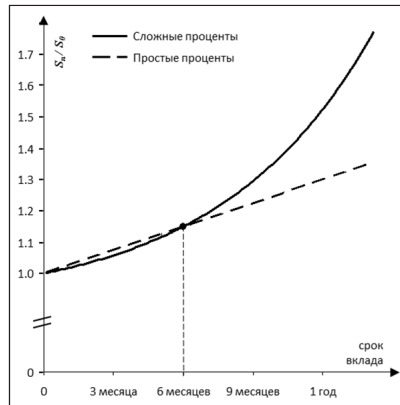


Рис. 3. Сравнение простых и сложных процентов при двукратном начислении

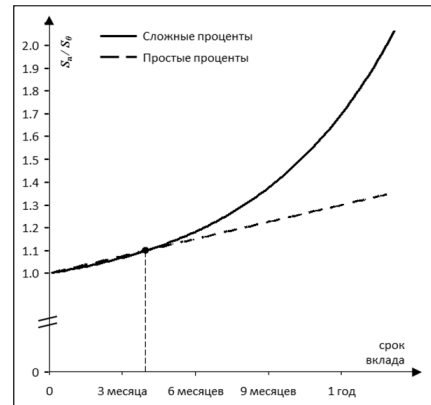


Рис. 4. Сравнение простых и сложных процентов при трехкратном начислении

i – годовая ставка процента; n – срок вклада (в годах).

Наращенная сумма при сроке вклада до года и однократном начислении процентов будет больше в случае использования простых процентов. Это строго доказано в пособиях [1, 2] и можно увидеть на графике¹ (рис. 2).

Из этого можно сделать вывод, что простые проценты выгоднее при сроке меньше года и однократном начислении процентов.

А теперь посмотрим, что же произойдет с наращенной суммой S_n , если кратность начисления процентов изменится. Запишем формулы для наращенной суммы при кратном начислении процентов.

Простые проценты:

$$S_n = S_0 \times (1 + i \times n),$$

для простых процентов при изменении кратности ничего не меняется, получается, что на простые проценты кратность не влияет вообще, поскольку проценты начисляются каждый раз на исходную величину S_0 .

Сложные проценты:

$$S_n = S_0 \times \left(1 + \frac{i}{k}\right)^{k \times n},$$

где k – кратность начисления процентов (например, при ежеквартальном начислении $k = 4$).

Нельзя однозначно сказать, будет ли расти наращенная сумма при изменении кратности. Для того чтобы проверить это и узнать, когда наращенные суммы для простых и сложных процентов при кратном начислении и сроке вклада до года станут равны, приравняем S_n , рассчитанные для простых и сложных процентов.

$$S_0 \times \left(1 + \frac{i}{k}\right)^{k \times n} = S_0 \times (1 + i \times n)$$

¹ При построении графиков во всей работе ставка i принималась равной 30%.

Можно заметить, что данное равенство выполняется только при $n = 1/k$. Отсюда можно сделать вывод, что сложные проценты становятся выгоднее простых при сроке вклада до года и кратном начислении процентов, если срок больше, чем число, обратное кратности начисления ($n > 1/k$).

Итак, приходим к выводу: **при кратном начислении процентов сложные проценты становятся выгоднее простых после первого начисления процентов.**

Проверим правильность этого вывода и построим графики (рис. 3 и рис. 4) для кратного начисления процентов с кратностью $k = 2$ (начисление процентов раз в полгода) и $k = 3$ (начисление процентов раз в 4 месяца).

Заметим, что график наращенной суммы для сложных процентов пересекает график наращенной суммы для простых процентов ровно в середине срока ($k = 2$) и трети срока ($k = 3$), то есть сложные проценты становятся выгоднее простых при сроке вклада больше, чем полгода ($k = 2$) и больше чем 4 месяца ($k = 3$), что полностью подтверждает результаты, полученные аналитически.

Таким образом, доказано, что **при кратном начислении процентов сложные проценты становятся выгоднее простых после первого начисления.**

Это говорит нам о том, что при выборе банка, которому вы доверите свои сбережения на период меньше года, стоит обращать внимание не только на ставку процента, но и на кратность их начисления, так как она, в свою очередь, тоже влияет на то, какую сумму вы забереете при снятии депозита.

Литература

1. Брусов П. Н., Брусов П. П., Орехова Н. П., Скородулина С. В. Финансовая математика. М.: КНОРУС, 2013. 224 с.
2. Брусов П. Н., Брусов П. П., Орехова Н. П., Скородулина С. В. Задачи по финансовой математике. М.: КНОРУС, 2013. 272 с.

Бразильская формула успеха

Аннотация. Еще недавно США называли единственной супердержавой. Однако сегодня на мировой экономической и политической сцене стали появляться новые игроки. И среди них – Бразилия. В этой статье речь пойдет не о бразильском футболе, не о бразильском кофе и даже не о карнавале. Речь пойдет об успехе бразильских экономических и социальных реформ и о формуле этого успеха.

Ключевые слова: Бразилия; Китай; Россия; США; супердержава; формула успеха; экономические реформы; социальный лифт; «черное золото»; производство; сельское хозяйство; экспорт продовольствия.

Abstracts. Until now USA were named as only superpower. However today new gamers are appearing at world economic and politic stage. There is Brazil of these. In this article the case is not about brazil football, not about brazil coffee and even not about carnival. The question is about success of brazil economic and social reforms and about formula of this success.

Keywords: Brazil; China; Russia; USA; superpower; formula of success; economic reforms; social lift; black gold; manufacture; agriculture; food export.



Биюткина Е. Г.,

студентка факультета открытого образования Финансового университета
✉ e.biyutkina@gmail.com

«Открытие» Китая

Главным «открытием» последних двадцати лет, несомненно, является Китай. Он показал, что стать влиятельнейшим государством при верном распределении собственных сил и компетентном управлении можно в течение пары десятилетий. Впрочем, в недавней истории уже были такие примеры. Не стоит умалять достижения нашего государства. Достаточно вспомнить, что в первой половине XX века Советскому Союзу за те же двадцать лет удалось не только подняться, крепко встать на ноги, но и стать мощной индустриальной державой.

Что касается Китая, о нем многое сказано и написано, а вот стремительное развитие Бразилии уже длительное время вызывает у меня особый интерес и немало вопросов.

В современной России и Бразилии правительства предпринимали схожие шаги развития, однако за тот же период Россия заметно хуже справилась со многими задачами, хотя имела такие существенные стартовые преимущества, как природные ресурсы и человеческий потенциал. Однако в статье Бразилия не только и не столько сравнивается с Россией, напротив, анализируются успехи страны

и сопоставляются со странами-конкурентами в соответствующих областях.

Так в чем секрет экономического роста Бразилии? Попробуем ответить на этот вопрос, исследовав макроэкономические показатели, развитие торговли, объемы рынка ценных бумаг – как индикатор уровня экономического развития. Кроме того, проанализируем политический курс правительства и социальные программы. Попробуем разобраться, по каким позициям и почему Бразилия так стремительно растет.

Прощай, оружие?

Итак, оружие, и даже ядерное, постепенно теряет свою роль в завоевании и распределении авторитета в мировой политике. Глобальное распространение рыночной экономики, к которой так стремились в первую очередь США, закономерно привело к тому, что успешная торговля стала основой мирового превосходства. Страны, которые вовремя это поняли, стали опережать США на разных «фронтах», где никогда не было вооруженной борьбы.

Пока США увлеченно разворачивали дорогостоящие военные действия в Ираке и Афганистане в надежде на расширение своих нефтяных возможностей, Китай получал эти возможности, подписывая выгодные контракты на добычу нефти и освоение разведанных месторождений. Благодаря политике невмешательства у Пекина оказалось достаточно средств, чтобы предложить высокую цену странам третьего мира. О многом говорит тот факт, что начиная с 1978 г. правительство Китая давало

Научный руководитель **Сетченкова Л. А.**, кандидат экономических наук, доцент.

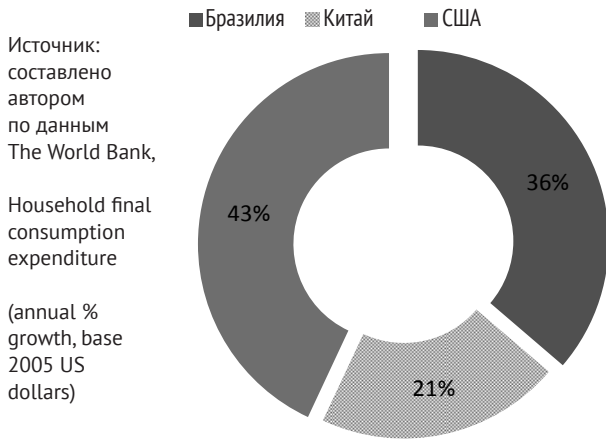


Рис. 1. **Внутреннее потребление в % от ВВП, 2011 г.**

«говорящие» названия программ экономических реформ – «Пригласи мир к себе», «Идите и завоевывайте мир». Без войны, конечно. Пекин не стеснялся действовать агрессивно: например, Lenovo приобрела у IBM подразделение по производству персональных компьютеров и вскоре стала одним из мировых лидеров в отрасли.

Следующий шаг был еще более смелым: покупка высокотехнологичной компании по разведке и добыче нефти Unocal... Но, несмотря на все разговоры о глобализации, американские власти сделать это не позволили. Тем не менее, в первом десятилетии XXI в. Китай активно приобретал акции известных корпораций по всему миру. Например, китайский автоконцерн Geely купил за 1,8 млрд долл. у американского концерна Ford шведскую компанию Volvo [5]. Что касается опережения России, то Китай заключил нефтяные контракты с нашим давним стратегическим партнером Венесуэлой и в отличие от нас не просто вкладывает капитал

в венесуэльскую экономику в виде тех же кредитов, но уже получает оттуда нефть. В итоге, благодаря стабильно высокому росту во всех областях экономики, сегодня уже просто невозможно отрицать растущее влияние Китая. Он уже не ассоциируется только с лейблом «Made in China» на всем подряд, даже на самом неожиданном ширпотребе. Китай развивается в различных сферах – от традиционного сельского хозяйства до финансового сервиса, энергетики и высоких технологий.

В то время, как Китай уверенно рос, а США отдавали последние силы, латая экономические и политические дыры, такое ранее не очень заметное на международной арене государство, как Бразилия, стало обходить супердержаву в некоторых сферах, что стало большой новостью в мировом экономическом сообществе.

Бразильское «чудо»

Бразилия – наиболее экономически развитое государство Латинской Америки, яркий пример того, как взвешенные политические решения могут в короткие сроки вывести страну из экономической ямы и привести к статусу одной из самых перспективных. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что уже сегодня некогда отсталая экономика по многим показателям успешно конкурирует со сверхдержавами Нового и Старого Света.

В конце XX в. Правительство Бразилии сделало первый шаг на пути к успеху – приватизировало неэффективные предприятия. В отличие от российского сценария приватизации правительству Бразилии таким путем удалось привлечь в казну колоссальные средства: только за 75% телефонной компании Telebras было получено более 18 млрд долл. [6]. В результате Бразилия заняла первое ме-

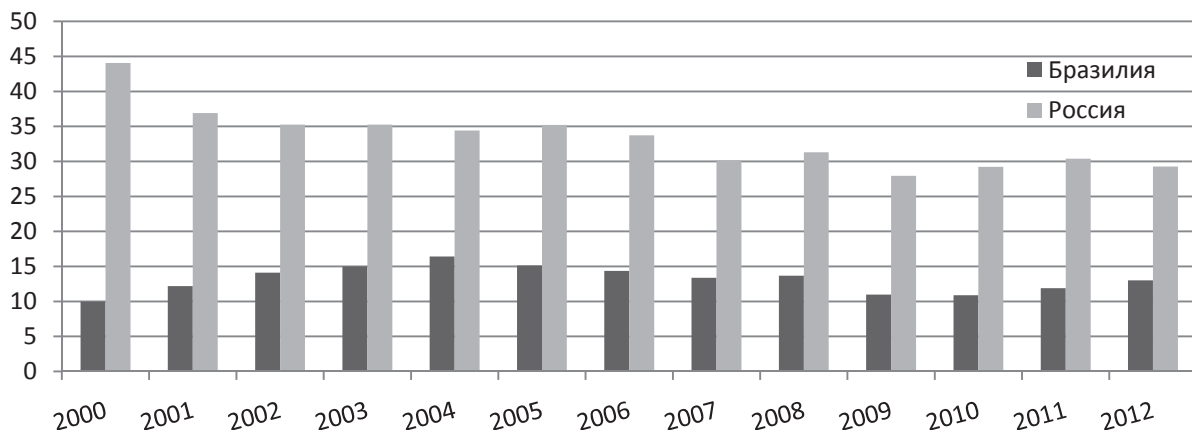


Рис. 2. **Экспорт товаров и услуг (% от ВВП)**

Источник: составлено автором по данным The World Bank, Exports of goods and services (% of GDP)

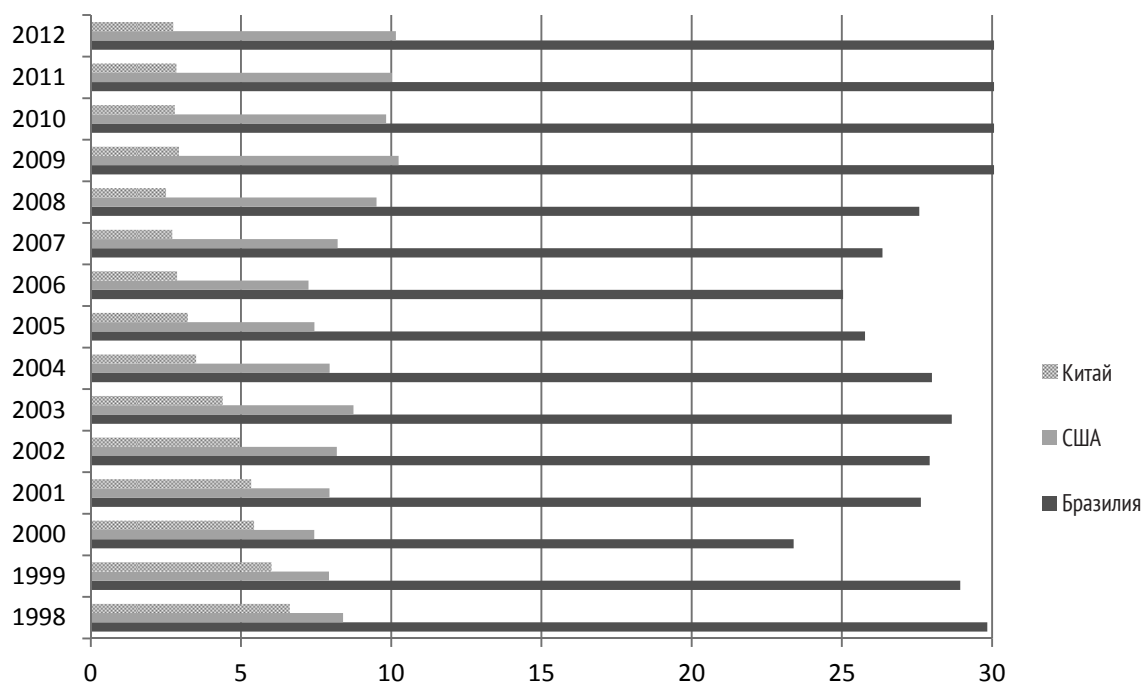


Рис. 3. Продовольственный экспорт в % от ВВП (1998–2012 гг.)

Источник: составлено автором по данным The World Bank, Index Food export (% of merchandise exports)

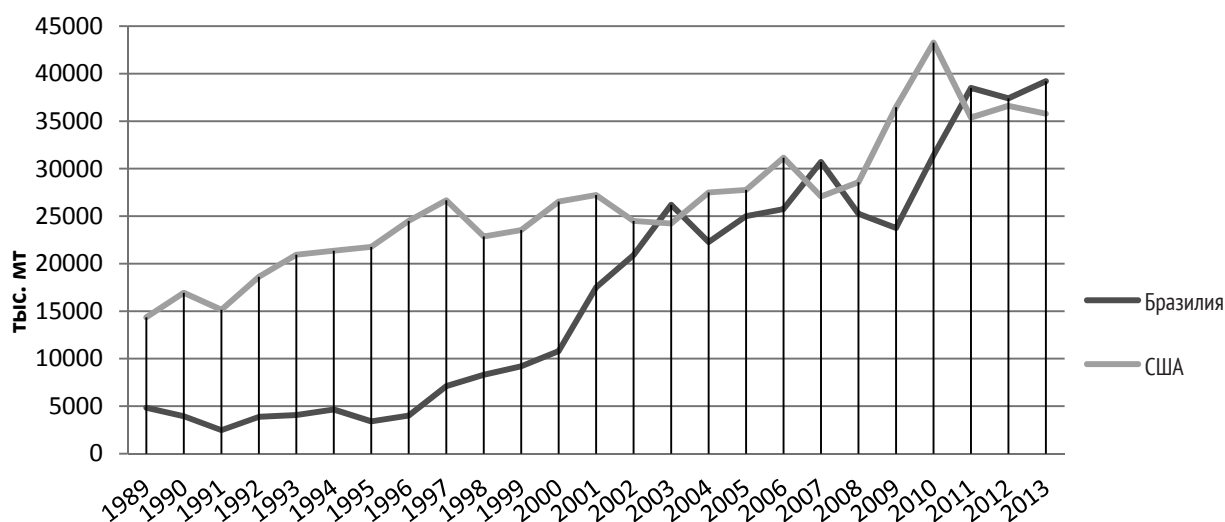


Рис. 4. Экспорт сои (1989–2013 гг.)

Источник: составлено автором по данным Bloomberg, The United States Department of Agriculture (USDA), OSSBRR00 1088 Index (for Brazil), OSSBUS00 1088 Index (for USA)

сто в мире по полученным от приватизации доходам казны. Сразу после этого руководство страны определило приоритеты экономического развития. Выделены были следующие основные области: производство полупроводников, программного обеспечения и медикаментов. Кроме того, сохранилась существенная поддержка традиционного для страны сельскохозяйственного сектора экономики.

К концу первого десятилетия XXI в. в Бразилии получили стремительное развитие авиастроение и ряд отраслей обрабатывающей промышленно-

сти. До 90% внутреннего спроса на промышленные товары стало обеспечивать собственное производство, в том числе 80% – на машины и оборудование [1]. Что касается авиастроения, то компания Embraer стала третьим в мире производителем авиатехники, уступая лишь Boeing и Airbus.

Особое внимание государства к развитию промышленности не стало поводом для уныния сельских тружеников. Традиционно развитое сельское хозяйство тоже не оказалось обделенным и получило ощутимую, а главное – стабильную поддержку государства

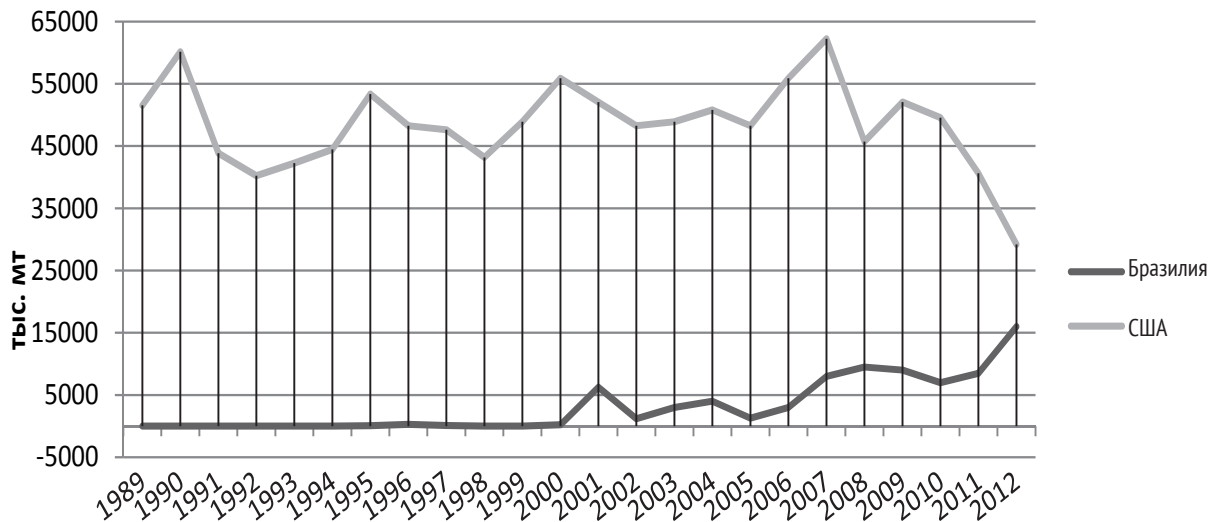


Рис. 5. Экспорт кукурузы (1989–2012 гг.)

Источник: составлено автором по данным Bloomberg, USDACRNB00 1088 Index (for Brazil), CRNNUS00 1088 Index (for USA)

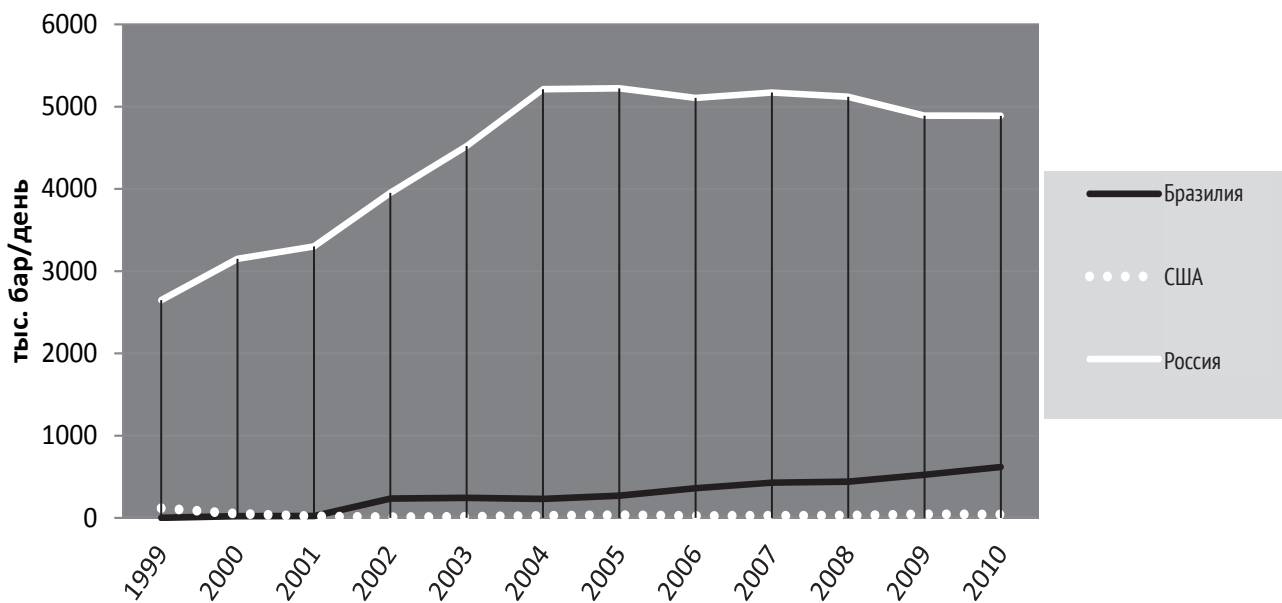


Рис. 6. Экспорт сырой нефти, включая конденсат из попутного газа

Источник: составлено автором по данным The U.S. Energy Information Administration (EIA)

для внедрения новых технологий. В итоге сегодня внутреннее производство покрывает более 90% продовольственного спроса страны, оставляя за Бразилией еще и роль ведущего экспортера продовольствия (см. рис. 3). Страна вышла в мировые лидеры по экспорту сои (см. рис. 4), тростникового сахара, кофе, апельсинового сока и говядины (Бразилия располагает самым большим в мире коммерческим стадом крупного рогатого скота), конкурируя с США, например, по объемам экспорта сои и кукурузы (см. рис. 5). Доля Бразилии в мировой торговле сельскохозяй-

ственной продукцией составляет около 7%. В этой области страна является третьим по объему продаж мировым экспортером [1]. Из рис. 2 видно, что экспорт товаров и услуг в Бразилии составляет более 10% ВВП.

На 2012 г. по общему объему товарооборота с Бразилией лидирует Китай, второе место занимают США, третье – Аргентина. Доля Российской Федерации – чуть более 1%. При этом 41% замороженной говядины в Россию привозят из Бразилии [7].

«В ближайшие годы Бразилия будет играть основную роль в обеспечении международной безопасности в области продовольствия, — считает Джулиа Сверг, директор латиноамериканских исследований в американском Совете по международным отношениям. — Одновременно ее беспрецедентные усилия по ликвидации голода в собственной стране вместе с технологическим прогрессом и умением адаптировать различные виды сельского хозяйства к тропическим условиям делают страну моделью в сфере продовольственной безопасности, на которую будут равняться десятки государств Азии, Африки и Латинской Америки» [5].

«Черное золото»

В 2007 г. Бразилия обнаружила значительные запасы углеводородов в 200-мильной прибрежной экономической зоне. Разведанные шельфовые месторождения содержат 50–70 млрд баррелей нефти, что может поднять Бразилию с 24-го сразу на 8-е место в списке наиболее богатых «черным золотом» стран [6].

В период с 2002 по 2011 г. добыча нефти и газа в Бразилии выросла на 45% и 55% соответственно, а в 2006 г. страна достигла так называемой самодостаточности, когда собственное производство впервые превысило потребности экономики в нефти и ее производных. Из рис. 6 и 7 видно, что экспорт нефти и горючих материалов имеет тенденцию роста.

Бразильские нефтяные месторождения находятся на глубине свыше пяти тысяч метров и покрыты почти километровым слоем соли. Для многих государств добыча при таких условиях была бы просто невозможна. Но не для Бразилии. Ее главная нефтедобывающая компания Petrobras уже качает нефть в двадцати семи странах. Она использует морские платформы, аналогичные Deepwater Horizon компании British Petroleum. Взрыв на одной из таких платформ в 2010 г. привел к катастрофическому разливу нефти в Мексиканском заливе. Однако у Petrobras безупречная репутация в работах на больших глубинах. Компания жестко соблюдает экологические требования и нормы безопасности. Благодаря этому бразильские нефтяники могут смело претендовать на участие в разработке нефтяных месторождений на шельфе по всему миру. Вполне обоснованно они планируют к 2020 г. добывать 5,4 млн баррелей нефти в день, что почти вдвое больше, чем добывает соседняя Венесуэла [5].

Надо отметить, что в сфере ТЭК Бразилия проводит вполне самостоятельную политику. Ведущие мировые нефтяные гиганты, такие как Chevron,

Total и BP, выразившие желание осваивать новые месторождения Бразилии, получили отказ. Был принят закон, согласно которому Petrobras стала оператором всех шельфовых месторождений с правом принятия принципиальных решений. Частные компании фактически лишились каких-либо возможностей влиять на управление проектами [6].

В середине апреля текущего года Бразилия заключила с Китаем крупное кредитное соглашение. Государственный Китайский банк развития предоставил ей \$10 млрд — треть от общего объема средств, привлеченных Petrobras в прошлом году, — и предусмотрел возможность погашения кредита поставками нефти. Причем в отличие от западных компаний, традиционно стремящихся получить крупную долю в разрабатываемых месторождениях, китайская сторона не выдвигала такого рода обременительных условий. В целом, как отмечает журнал Foreign Policy, это было не столько коммерческой сделкой, сколько способом укрепить политический альянс между «развивающимися странами, проводящими политику экономического роста под руководством государства» [6].

Россия тоже становится для Бразилии важным партнером. В ходе состоявшегося несколько лет назад визита в Москву тогдашнего президента Бразилии Луисе Инасио Лула да Силве он и Д. А. Медведев подписали «дорожную карту» по развитию отношений двух стран на ближайшие годы. Партнерство планируется развивать в военно-технической сфере, а также в сфере высоких технологий и наукоемких производств, авиационных и космических проектах, атомной энергетике и связи. Заключены соглашения о сотрудничестве между «Газпромом», «Стройтрансгазом» и Petrobras, и вскоре «Газпром» откроет в Бразилии региональное представительство. Кроме того, есть договоренности по поставке Бразилии оборудования для четырех строящихся ГЭС, подключению к системе ГЛОНАСС [6].

Социальный «лифт»

В отличие от других стран — членов БРИКС, Бразилия добилась невероятного экономического роста за счет редкой общенациональной идеи: большая часть национального дохода должна быть инвестирована в людей, а именно в людей с низкими доходами или вовсе их не имеющих [5]. Эта политика началась не при госпоже Роуссефф (президент с 1 января 2011 г.), и не при Луисе Инасио Лула да Силве (президент в 2003–2011 гг.). Еще Фернанду Энрике Кардозу (президент в 1995–2003 гг.) заявил, что Бразилия является не столько отсталой, сколько несправедливой страной, имея в виду, что все

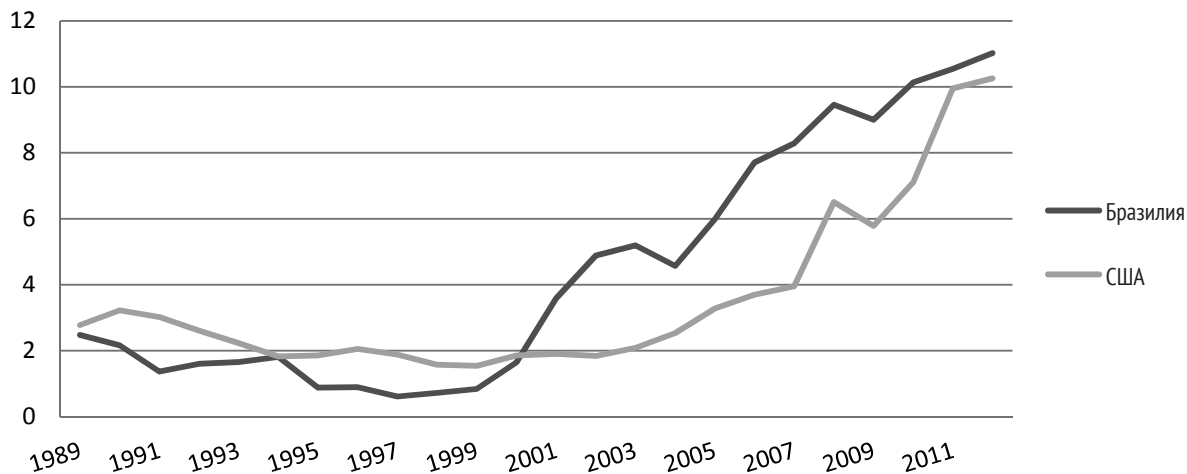


Рис. 7. Экспорт топлива в % к общему объему экспорта

Источник: составлено автором по данным The World Bank, Fuel export (% of merchandise exports)

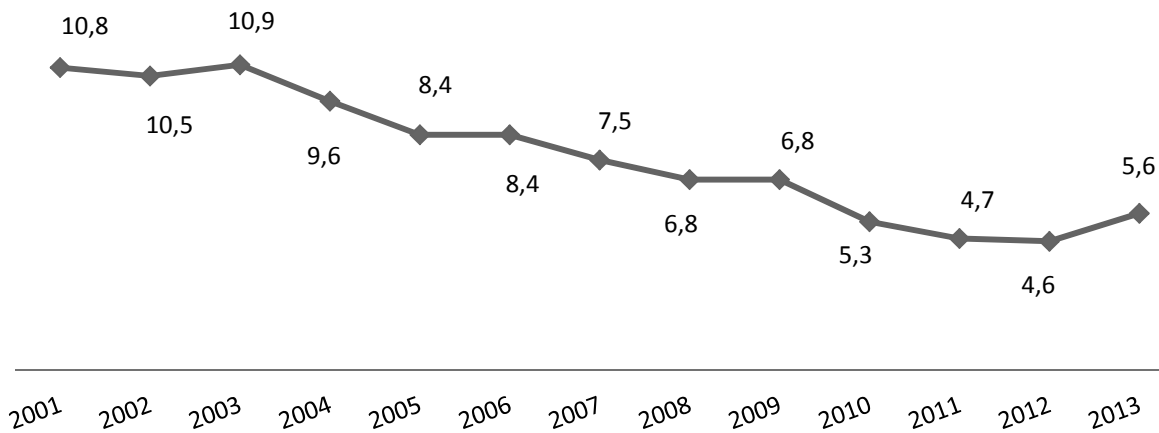


Рис. 8. Безработица в Бразилии (% от общей численности рабочей силы)

Источник: составлено автором по данным Bloomberg, IBGE, BZUETOTN Index

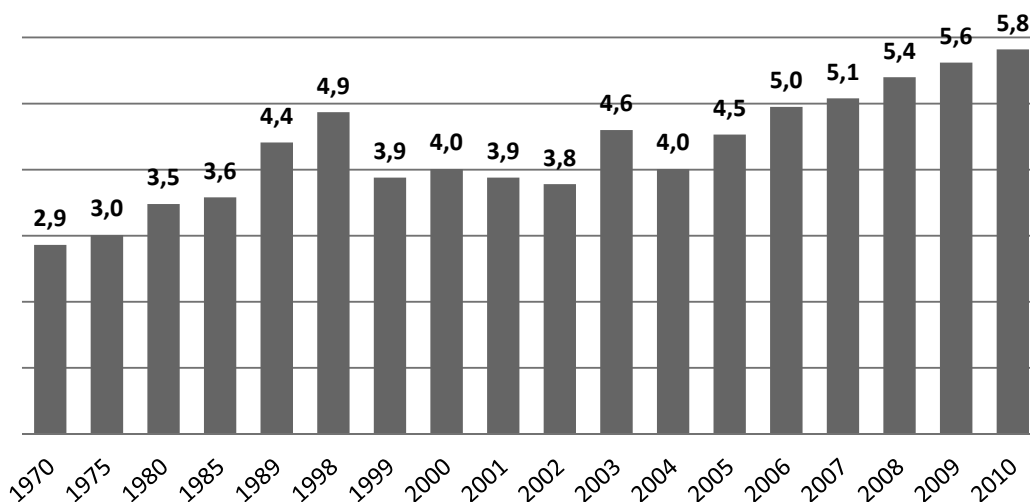


Рис. 9. Расходы Бразилии на образование (% от бюджета)

Источник: составлено автором по данным Bloomberg, The World Bank, PSEDEBRA Index

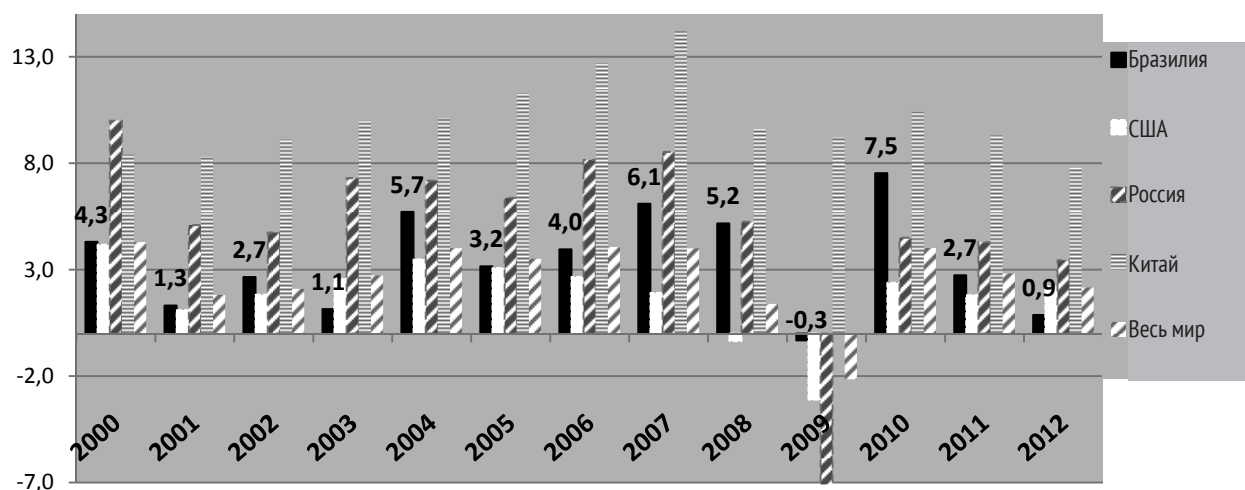


Рис. 10. Рост ВВП (% в год)

Источник: составлено автором по данным The World Bank

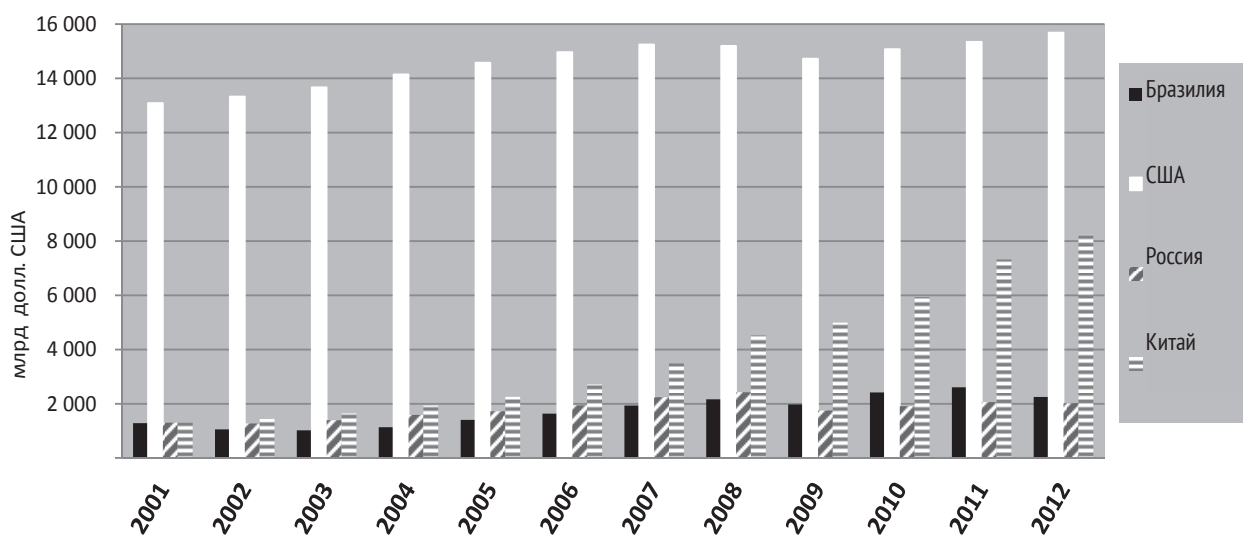


Рис. 11. Реальный ВВП (базовый год – 2012)

Источник: составлено автором по данным The World Bank

имеющиеся на тот момент достижения были ориентированы на узкий круг состоятельного населения.

Как и в России, на сегодняшний день в Бразилии сохраняется заметное неравенство – как между отдельными слоями населения, так и между регионами. Например, северо-восток Бразилии является самым бедным регионом, и его экономические показатели существенно уступают показателям по стране. А по данным Бразильского института географии и статистики, 10% богатейших бразильцев получают 44,5% всех доходов, тогда как на 10% беднейших приходится лишь 1,1%. Впрочем, на мой взгляд, это логично для переходного периода.

Кроме этого, в стране до сих пор сохраняется зависимость между национальным происхождением и уровнем заработной платы: белые бразильцы и бразильцы азиатского происхождения в среднем

зарабатывают вдвое больше бразильцев африканского происхождения и бразильцев из смешанных семей [1].

Пытаясь исправить эту ситуацию, правительство акцентирует внимание на искоренении бедности. В результате социальные расходы достигли трех четвертей бюджета – как в наиболее развитых европейских странах. За последнее десятилетие благодаря социальным программам строительства жилья, улучшения инфраструктуры и образования свыше 13 млн бразильцев были буквально вырваны из бедности, а 12 млн – из крайней нищеты [5]. Хотя значительная часть (без малого треть населения Бразилии) все еще живет в фавелах, почти половине населения сегодня представляет средний класс. Из рис. 8 видно, что безработица в 2013 г. составила 5,6% от общего числа рабочей силы в стране.

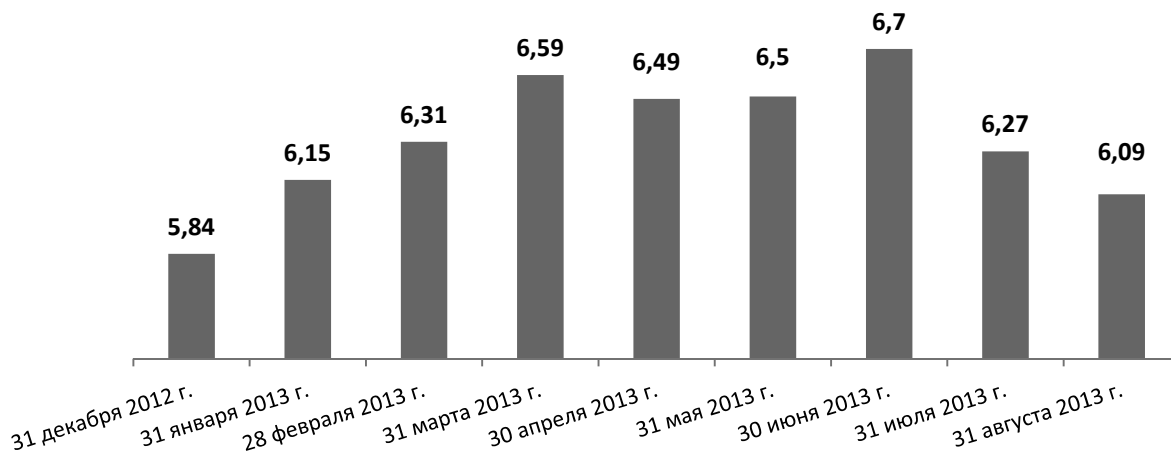


Рис. 12. Индекс потребительских цен Бразилии, %

Источник: составлено автором по данным Bloomberg, BZPIPCY Index

Программа помощи охватывает миллионы семей. Но согласно социальной политике, экономическая поддержка предоставляется только тем семьям беднейших слоев населения, где дети регулярно проходят медосмотр и учатся в школе. Кроме того, более миллиона студентов – выходцев из малоимущих семей – пользуются специальными стипендиями. Надо отметить, что распределение стипендий можно отследить по сайту министерства образования, что лишний раз говорит о реальной борьбе правительства с коррупцией в любых ее проявлениях [1].

Из рис. 9 видно, что государственные расходы на образование составляют более 5% бюджета Бразилии (в России около 4%). Согласно планам правительства, они должны быть увеличены до 7,5% к 2015 г. и до фантастических 10% к 2020-му. Впрочем, сегодняшняя экономическая ситуация может внести коррективы [6].

В результате целенаправленной государственной политики в области образования не просто уменьшается число неграмотных, но увеличивается доля людей с профессиональным образованием. Другими словами, Бразилия беспрецедентно много инвестирует в человеческий капитал. Несмотря на то, что ощутимая отдача от этого появится еще не скоро, Бразилия смело инвестирует в будущее.

Результатом эффективной социально-экономической политики стал быстрый и стабильный экономический рост, при котором Бразилия легче, чем какая-либо другая страна в мире, пережила кризис 2008 г. Ей удалось не только восстановиться и вернуться к своим докризисным показателям ВВП, но и быстро пойти вверх (см. рис. 10). Основными внутренними причинами роста показателя ВВП в 2012 г. стали продолжающаяся политика увеличения объема национального производства, позитивно влия-

ющего на уровень занятости населения, и политика развития внутреннего кредитования, позитивно влияющая на рост покупательной способности. Росту доходов населения и повышению уровня занятости способствовало снижение налоговой нагрузки на предприятия в отраслях с высокой долей занятости населения (текстильная и обувная промышленность, городской общественный транспорт, производство оборудования). Росту уровня жизни населения и покупательной способности помогли такие программы перераспределения доходов, как Bolsa Familia («Кошелек семьи»), Minha Casa, Minha Vida («Мой дом – моя жизнь»), Luz para Todos («Свет – для всех») и др. [1]. В целях развития гражданского строительства была понижена налоговая ставка на промышленную продукцию на несколько десятков наименований строительных материалов. Для поддержания развития внутреннего кредитования постепенно снижалась базовая кредитная ставка рефинансирования SELIC. С января по декабрь 2012 г. ставка понизилась с 10,5% до 7,25% [2].

Из рис. 10 и 11¹ видно, как менялась динамика ВВП в Бразилии в сравнении с другими странами.

Биржи

2012-й год стал тяжелым испытанием для бирж: объемы продаж значительно упали. Объемы торгуемых облигаций сократились на 20% (26,1 трлн долл.

¹ Рис. 10 и рис. 11. Данные дефлятора GDP deflator (base year varies by country) были приведены по всем странам к одному базовому 2012 г., после чего номинальный ВВП GDP (current US\$) был приведен к реальному ВВП Real GDP (base year – 2012). Это дало нам возможность сравнивать динамику реального ВВП. Исследуемый период начинается с 2001 г. в связи с девальвацией реала – валюты Бразилии в 1999 г., что не позволяет эффективно сравнивать экономическую ситуацию с другими странами.

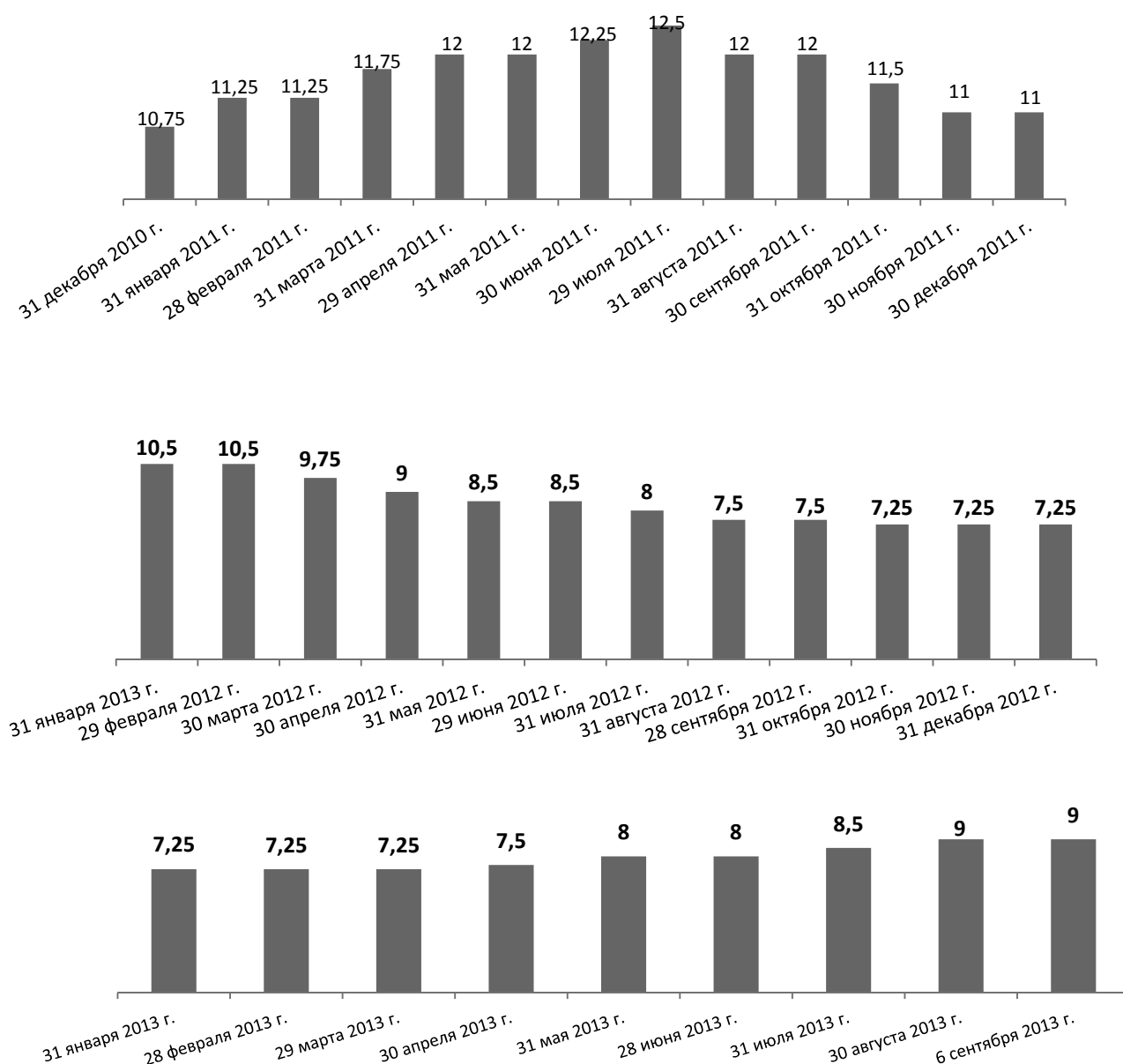


Рис. 13. Изменение ставки рефинансирования SELIC

Источник: составлено автором по данным Bloomberg, BZPIPCY Index and RUCPIYOY Index

США), объемы транзакций с акциями снизились на 22,5% и на 20% – объемы дериватов (по контрактам с акциями и процентными ставками). Рынок деривативов находится под воздействием затяжного периода низких процентных ставок и значительно снижения волатильности. Оба фактора уменьшают необходимость в хеджировании. Единственный индикатор, сигнализирующий рост, – уровень рыночной капитализации. После острого спада лета 2011 г. он восстановился с темпом роста 15%, что позволило выйти к уровню конца 2010 г. [3].

Как известно, объемы продаж акций упали на всех биржах. Но если сравнивать динамику, то на

бразильской бирже BM&FBOVESPA темпы падения были заметно ниже. Что касается количества операций по продаже акций, то здесь на BM&FBOVESPA и вовсе наблюдается стабильный и хороший рост. По данным World Federation of Exchanges бразильская биржа находится в топ-5 бирж по количеству сделок с такими инструментами, как Single stock options, IR futures и IR options.

Текущая экономическая ситуация

В отличие от Китая, Бразилия уделяет особое внимание внутреннему спросу. Так, в конце августа 2011 г. Центральный банк Бразилии начал смягче-

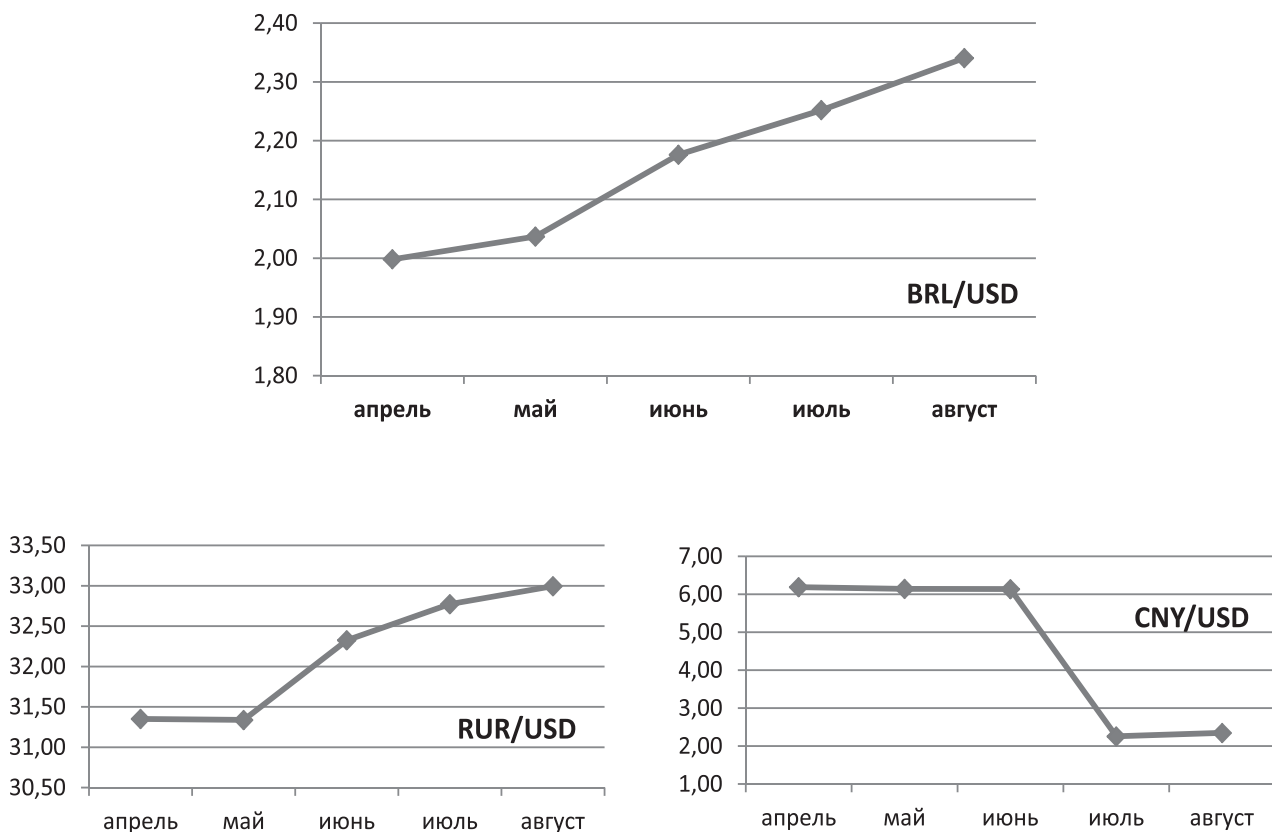


Рис. 14. Соотношение курсов валют (2013 г.)

Источник: составлено автором по данным Bloomberg, Indexes: USDBGNL Curncy, USDRUB BGNL Curncy, USDCNY BGNL Curncy

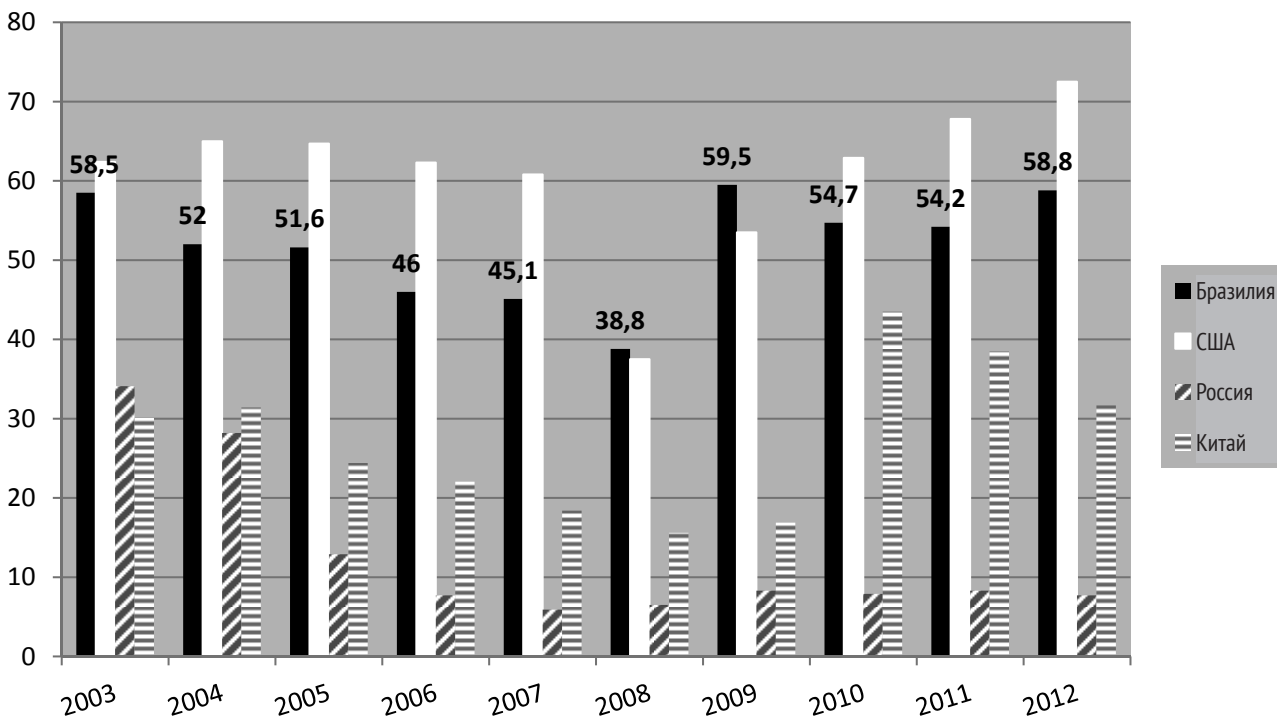


Рис. 15. Объем госдолга (% от ВВП)

Источник: составлено автором по данным Bloomberg, Central Intelligence Agent Indexes: GDDBBRAZ, GDDBRUSS, GDDBUNST, GDDBCNIN

ние денежно-кредитной политики, снизив базовую процентную ставку до 12%. В середине октября 2012 г. ставка достигла минимума в 7,25%. Такое резкое сокращение стоимости заимствованных денег свидетельствует о том, что бразильские власти решили стимулировать экономическую активность в стране [2].

Между тем, МВФ предупреждал об опасности усиления инфляции в Бразилии и ожидал, что до конца 2012 г. правительство страны будет вынуждено завершить поддержку своей экономики посредством снижения процентных ставок [2]. Однако на минимальном уровне ставка продержалась до апреля 2013 г. Именно поэтому население Бразилии продолжает активно брать кредиты и пользоваться социальными программами, несмотря на повышение уровня инфляции и ослабление национальной валюты. Стоит заметить, что такой важный показатель, как государственный долг, остается примерно на том же уровне.

Ставка на будущее

Показателен тот факт, что резко выросший в стране средний класс быстрее, чем где бы то ни было, озвучил свою позицию по новым глобальным задачам человечества. Только за пять лет, с 2002 по 2007 г., число бразильцев, считающих охрану окружающей среды приоритетной задачей нации, удвоилось и сейчас составляет 85%. Говоря о растущем влиянии Бразилии, нельзя не вспомнить, что здесь сосредоточено 18% всех мировых резервов пресной воды. Сегодня это кажется маловажным превосходством, однако сулит огромные перспективы. При негативном развитии мировых событий в долгосрочной перспективе ни экономика, ни даже энергетика не будут таким мощным инструментом влияния, как жизненно важные запасы воды. По мнению Джулии Свейг, директора по изучению Латинской Америки в американском Совете по международным отношениям, «обладание этими ресурсами трансформируется в растущее влияние Бразилии далеко за ее пределами» [5].

Бразилия – признанный лидер по уровню развития науки и технологий в Южной Америке. В области разработки технологий глубоководной добычи нефти, а также дистанционного зондирования Земли Бразилия по праву занимает лидирующие позиции в мире [1].

* * *

Весьма символично, что два года назад американский журнал Time в списке наиболее влиятельных людей мира поставил бразильского президента,

бывшего рабочего-металлурга Луиса Инасиу да Силва, известного в народе как Лула, выше выпускника Гарварда Барака Обамы. Объяснение было таким: лидеры Бразилии, совмещая экономический рост и правильно ориентированные социальные программы, выводят свою страну в сферу первого мира, в то время как военная и экономическая сверхдержава Америка по многим показателям опустилась до уровня мира третьего [5]. Это было признанием успеха. А теперь попробуем вывести бразильскую формулу успеха.

Бразильская формула успеха – это быстрый и стабильный экономический рост на основе инвестиций в благосостояние собственных граждан, ставка на высокие технологии, развитие инфраструктуры в стране и в регионе, экологически чистая энергетика и продовольственная безопасность [5]. Кроме того, ставка на будущее – развитие науки и усиление политики защиты окружающей среды, особое внимание к дарящим необычайные перспективы огромным запасам пресной воды – говорит о том, что бразильское правительство умеет мыслить по-настоящему глобально и амбициозно, что, безусловно, рано или поздно приведет к неоспоримому мировому превосходству.

Библиография

1. Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической информации <http://www.ved.gov.ru/>.
2. Информационный бюллетень «Еженедельный обзор экономик стран БРИК, ноябрь 2012 г.», дата обращения 28.12.2012, Департамент аналитической информации «РосБизнесКонсалтинг» (РБК). Официальный сайт <http://www.rbc.ru/>; документ <http://data.rbc.ru/public/718/showb.cgi?281212718.pdf>.
3. World Federation of Exchanges «2012 WFE Market Highlights», дата обращения 22.11.2013. Официальный сайт <http://www.world-exchanges.org/statistics>; документ <http://www.world-exchanges.org/files/statistics/2012%20WFE%20Market%20Highlights.pdf>.
4. The World Bank. Официальный сайт <http://www.worldbank.org/>.
5. Iron Magazine. 2013. № 2, «New players hit the big time», Evgeniy Bai. (в первой редакции статья издана в русскоязычном Интернет-журнале «Эхо планеты», дата обращения 18.01.2013, http://www.ekhoplanet.ru/opinions_514_18078).
6. «Бразильское чудо» поспорит с китайским», Андрей Миловзоров, дата обращения 26.05.2010. Постоянный адрес статьи <http://www.utro.ru/articles/2010/05/26/896376.shtml>.
7. Исследования информационно-аналитического агентства ИМИТ (EMEAT, официальный сайт компании <http://emeat.ru/index.php>) и аналитической группы Intesco Research Group (официальный сайт компании <http://i-plan.ru/about.php>), опубликованные ООО «МК Нева-Продукт» (официальный сайт компании <http://www.neva-product.ru/>).

УДК 338.27

Модели прогнозирования банкротства

Аннотация. В условиях современных финансовых взаимоотношений любое предприятие может оказаться на грани банкротства. Целью статьи является анализ адекватности применения зарубежных и отечественных моделей прогнозирования банкротства для оценки финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий.

Ключевые слова: риск банкротства; модели диагностики банкротства; меры для выхода из банкротства.

Abstract. This article deals with the problem of risk assessment bankruptcy with the help of various financial instruments. Particular attention is paid to the subtleties of risk assessment in the modern Russian economic practice.

Keywords: risk of bankruptcy; insolvency model of diagnosis; measures to emerge from bankruptcy.



Виноградов С. А.,

магистрант Финансового университета

✉ serg30@mail.ru

В условиях рыночной экономики большое значение имеют не только финансовый анализ текущей деятельности предприятия, но и ранняя диагностика возможности банкротства в будущем. Прогнозирование банкротства приобретает первостепенное значение в условиях сложившейся кризисной ситуации.

В теории и практике финансового анализа существует немало методик прогнозирования риска банкротства. Среди них зарубежные методики на основе Z-счета Альтмана [3]; модель Романа Лиса для оценки финансового состояния предприятия; оценка по показателям Ж. Лего, Г. Спрингейта [4]; модель Р. Таффлер и Г. Тишоу; А-счет Аргенти и др. [5] (см. табл. 1).

Среди российских методик предвидения риска банкротства предприятий распространены и используются: методика ФУДН (Федеральное управление по делам о несостоятельности); сравнительно недавно разработанная модель Давыдовой – Беликова, представляющая собой модернизированную модель Альтмана с учетом российских условий; модель с учетом особенностей отраслей, разработанная учеными Казанского государственного технологического университета (табл. 2).

Для оценки банкротства используются в основном разделы актива и пассива баланса, такие как оборотные активы (стр. 1200), активы (стр. 1600), капитал и резервы (стр. 1300), долгосрочные обязательства (стр. 1400), а их подразделы встречаются довольно редко (исключение

составляют краткосрочные обязательства, они исследуются в моделях более полно). Из формы 2 «Отчет о прибылях и убытках» обычно берутся данные о выручке (стр. 2110), прибыли (убытке) до налогообложения (стр. 2300) и чистой прибыли (стр. 2400). Такая ситуация, по нашему мнению, не может дать достаточной точности прогноза моделей.

Также одни данные бухгалтерской отчетности применяются для расчета факторов только в зарубежных моделях, а другие только в российских моделях. Так, в иностранных методиках для прогнозирования вероятности банкротства проводится исследование основных средств (стр. 1130 ф.1), доходных вложений в материальные ценности (стр. 1140 ф.1), нераспределенной прибыли (стр. 1370 ф.1), валовой прибыли (стр. 2100 ф.2), управленческих расходов (стр. 2220 ф.2), процентов к уплате (стр. 2330 ф.2) и др. А в отечественных методиках дается анализ оборотных активов (стр. 1100 ф.1), финансовых вложений (стр. 1240 ф.1), денежных средств (стр. 1250 ф.1), прочих оборотных активов (стр. 1260 ф.1) и др.

Применение вышеназванных моделей прогнозирования вероятности банкротства может привести к искажению итогового значения, чему способствуют следующие факторы.

1. Неодинаковый порядок расчета некоторых показателей. К примеру, по мнению одних авторов, величина собственного капитала равна III разделу баланса «Капитал и резервы» (Н. В. Климов, Н. А. Кокорев, И. Н. Турчаева и др.). Другие считают, что она рассчитывается как сумма III раздела баланса «Капитал и резервы», доходов будущих периодов и оценочных обязательств (И. Г. Кукина, И. А. Астраханцева, Г. В. Федорова и др.) [5].

2. Отличия отечественной и иностранной бухгалтерской отчетности. Так, в российской отчетности не показывается чистый оборотный капитал, но ряд эко-

Научный руководитель **Солодов А. К.**, кандидат экономических наук, доцент.

Зарубежные модели количественной оценки вероятности банкротства предприятий

Автор, модель, оценки результата	Название и порядок расчета факторов
<p>1. Э. Альтман (США), пятифакторная модель. $Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,995 X_5$. Оценка вероятности банкротства, если: а) $Z < 1,23$, вероятность банкротства очень высокая, т.е. предприятие практически является несостоятельным (банкротом); б) $1,23 < Z < 2,89$ (зона неопределенности), вероятность банкротства достаточно высокая; в) $Z \geq 2,89$, вероятность банкротства ничтожна</p>	<p>X_1 (доля чистого оборотного капитала в активах = чистый оборотный капитал / общая величина активов, где чистый оборотный капитал = оборотные активы – краткосрочные обязательства); X_2 (доля формирования активов за счет нераспределенной прибыли) = нераспределенная прибыль / общая величина активов; X_3 (рентабельность активов, рассчитанная исходя из прибыли до уплаты процентов и налогов) = (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / общая величина активов; X_4 (коэффициент соотношения рыночной стоимости акций и обязательств) = рыночная стоимость всех обыкновенных и привилегированных акций / балансовая стоимость долгосрочных и краткосрочных обязательств; X_5 (коэффициент оборачиваемости активов) = выручка (нетто) от продажи / общая величина активов</p>
<p>2. Р. Лис (Великобритания). Четырехфакторная модель: $Z = 0,063 X_1 - 0,092 X_2 + 0,057 X_3 + 0,001 X_4$. Оценка вероятности банкротства, если: а) предельное значение для Z равняется 0,037; б) чем выше значение Z, тем выше платежеспособность предприятия</p>	<p>X_1 (доля оборотного капитала в общей величине активов) = оборотный капитал / общая величина активов; X_2 (рентабельность активов, рассчитанная исходя из прибыли от продаж) = прибыль от продаж / общая величина активов; X_3 (доля формирования активов за счет нераспределенной прибыли) = нераспределенная прибыль / общая величина активов; X_4 (коэффициент соотношения собственного и заемного капиталов) = собственный капитал / заемный капитал</p>
<p>3. Ж. Лего (Канада). Трехфакторная модель: $Z = 4,5913 X_1 + 4,508 X_2 + 0,3936 X_3 - 2,7616$. Критическое значение для Z равно - 0,3</p>	<p>X_1 (доля формирования активов за счет акционерного капитала) = акционерный капитал / общая величина активов; X_2 (рентабельность активов, рассчитанная исходя из прибыли до уплаты процентов и налогов) = (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / общая величина активов; X_3 (коэффициент оборачиваемости активов за два предыдущих периода) = выручка (нетто) за два предыдущих периода / общая величина активов</p>
<p>4. Г. Спрингетт (Канада). Четырехфакторная модель: $Z = 1,03 X_1 + 3,07 X_2 + 0,66 X_3 + 0,4 X_4$. Критическое значение для Z равно 0,862, если: а) $Z > 0,862$, предприятие платежеспособно; б) $Z < 0,862$, предприятие является банкротом (получает оценку «крах»)</p>	<p>X_1 (доля оборотного капитала в валюте баланса) = оборотный капитал / валюта баланса; X_2 (рентабельность активов, рассчитанная исходя из прибыли до уплаты процентов и налогов) = (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / общая величина активов; X_3 (коэффициент соотношения прибыли до налогообложения и краткосрочных обязательств) = прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства; X_4 (коэффициент оборачиваемости активов) = выручка (нетто) от продажи / общая величина активов</p>

номистов определяют данный показатель как разность оборотных активов и краткосрочных обязательств [6, с. 146].

3. Изменение форм бухгалтерской отчетности. Основанные на коэффициентном анализе, все модели были разработаны на основе старых форм, но согласно Приказу Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н отчетность существенно изменилась.

Использование вышеназванных методов оценки риска банкротства в российских компаниях нельзя признать эффективным, что, на наш взгляд, вызвано следующими основными причинами.

1. Несхожесть данных, используемых для построения моделей. Зарубежные модели строятся на основе выборки иностранных компаний с нормативными параметрами структуры баланса и эффективности деятельности, отличными от российских.

2. Несхожесть макроэкономической ситуации. Так как существует значительная неравномерность уровня экономического развития государств в мировом масштабе, то коэффициенты моделей оценки риска банкротства, разработанные для предприятий стран с развитой ры-

ночной экономикой, не подходят для стран с переходной экономикой.

3. Не учитывается отраслевая специфика деятельности компаний. Подавляющее число моделей изначально разрабатывались как «универсальные», т. е. применимые для фирм любой отрасли. Однако нормальные значения ключевых величин финансового состояния значительно варьируются для предприятий различных отраслей.

С учетом достоинств и недостатков подходов к оценке риска банкротства была создана комплексная модель, которая состоит из ряда этапов [8].

На первом этапе – формирования статистических выборок российских предприятий (банкроты и не банкроты) и массивов данных в ретроспективном периоде, был создан массив данных из 48 показателей, характеризующих различные аспекты деятельности компании, а также макроэкономическое положение предприятий в России.

Второй этап – отбор на основе факторного анализа (с предварительным анализом мультиколлинеарности) индикаторов, которые обуславливают наибольший вклад в дисперсию результирующего показателя, характеризующего факт банкротства фирмы.

Таблица 2

Модели количественной оценки вероятности банкротства предприятий, предложенные российскими авторами

Автор, модель, оценки результата	Название и порядок расчета факторов
<p>1. Г. В. Давыдова и А. Ю. Беликов, ученые Иркутской государственной экономической академии. Четырехфакторная модель: $R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4$, где R – показатель банкротства предприятия. Оценка вероятности банкротства: а) $R < 0$ – максимальная (90% – 100%); б) $0 < R < 0,18$ – высокая (60% – 80%); в) $0,18 < R < 0,32$ – средняя (35% – 50%); г) $0,32 < R < 0,42$ – низкая (15% – 20%); д) $R > 0,42$ – минимальная (до 10%)</p>	<p>K_1 (доля работающего капитала в общей величине активов) = работающий капитал / общая величина активов; K_2 (рентабельность собственного капитала) = чистая прибыль / собственный капитал; K_3 (коэффициент оборачиваемости активов) = выручка (нетто) от продажи / общая величина активов; K_4 (рентабельность затрат на проданную (произведенную) продукцию, рассчитанная исходя из чистой прибыли) = чистая прибыль / суммарные затраты на производство и продажу (полная себестоимость продукции)</p>
<p>2. В. И. Бариленко, С. И. Кузнецов, Л. К. Плотникова, О. В. Кайро. $K_{рб} = K_{тл}$, деленный на соотношение заемных и собственных средств, где $K_{рб}$ – коэффициент риска банкротства. Оценка вероятности банкротства: • поскольку минимально допустимый уровень $K_{тл}$ составляет 2, а максимальный уровень соотношения заемных и собственных средств равен 1, то минимально допустимый размер $K_{рб} = 2$; • если $K_{рб} < 2$, то предприятие находится в зоне риска банкротства; • чем ниже значение указанного ограничения, тем большим следует считать риск потенциальной возможности банкротства изучаемого предприятия</p>	<p>$K_{тл}$ (коэффициент текущей ликвидности) = оборотные активы / (краткосрочные обязательства – (доходы будущих периодов + резервы предстоящих расходов))</p>
<p>3. А. Д. Шеремет. Оценка вероятности банкротства: если предприятие испытывает финансовые затруднения, $K_{пб}$ снижается</p>	<p>$K_{пб} = (ДЗ_к + ФВ_к + ДС + ЗС_к + КЗ_к) / Б$ $ДЗ_к$ – краткосрочная дебиторская задолженность; $ФВ_к$ – краткосрочные финансовые вложения; $ДС$ – денежные средства; $ЗС_к$ – краткосрочные заемные средства; $КЗ_к$ – краткосрочная кредиторская задолженность; $Б$ – валюта баланса</p>

Формирование с использованием logit-регрессии на базе показателей, отобранных с помощью указанных выше процедур, многофакторного комплексного критерия оценки риска банкротства (C^{BR}), обладающего наилучшей прогнозной способностью, – это третий этап, который предполагает непосредственно процесс построения модели.

На четвертом этапе определяются диапазоны критерия C^{BR} , используемые для классификации анализируемых компаний в зависимости от уровня риска банкротства.

Сегодня в России достаточно баз данных, содержащих финансовую отчетность компаний различных отраслей. Основным принципом реализации предложенной модели служит расчет комплексного критерия риска банкротства на основе формулы следующего вида:

$$C^{BR} = e^Y / 1 + e^Y \quad (1)$$

$$Y = \alpha_0 + \alpha_1 \times Corp_age + \alpha_2 \times Cred + \alpha_3 \times K_{тл} + \alpha_4 \times EBIT/INT + \alpha_5 \times Ln(E) + \alpha_6 \times R + \alpha_7 \times Reg + \alpha_8 \times ROA + \alpha_9 \times ROE + \alpha_{10} \times T^E + \alpha_{11} \times T^A \quad (2)$$

где C – комплексный критерий риска банкротства предприятия;

Corp_age – фактор, характеризующий «возраст» предприятия. Принимает значение 0, если предприятие было создано более 10 лет назад, и значение 1 – если менее 10 лет;

Cred – фактор, характеризующий кредитную историю предприятия. В случае если кредитная история является положительной, данный фактор принимает значение 0, в противном случае ему присваивается значение 1;

$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

EBIT/INT – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к уплаченным процентам;

Ln(E) – натуральный логарифм собственного капитала предприятия;

R – ставка рефинансирования ЦБ;

Reg – фактор, характеризующий деятельность предприятия с точки зрения его региональной принадлежности. Принимает значение 0, если предприятие находится в Москве или Санкт-Петербурге, и 1 – если в других регионах России;

ROA – рентабельность активов предприятия;

ROE – рентабельность собственного капитала предприятия;

Значения коэффициентов комплексной модели оценки риска банкротства предприятий в отраслевых сегментах

Фактор модели	Коэффициент	Наименование отраслевого сегмента			
		Промышленность	ТЭК	Торговля	Сельское хозяйство
Константа	α_0	10,2137	30,7371	35,0326	13,5065
Corp_age	α_1	0,0303	3,7033	4,1834	0,2753
Cred	α_2	6,7543	8,9734	9,0817	6,6637
K_m	α_3	-3,7093	-8,6711	-8,7792	-7,0113
EBIT/INT	α_4	-1,5985	-7,0110	-8,5601	-2,3915
Ln (E)	α_5	-0,5640	-1,6427	-1,6834	-1,0028
R	α_6	-0,1254	-0,1399	-0,4923	-0,2900
Reg	α_7	-1,3698	-0,6913	-0,8023	-1,5742
ROA	α_8	-6,3609	-5,0894	-8,4776	-6,1679
ROE	α_9	-0,2833	-15,3882	-10,8005	-2,3624
T^E	α_{10}	2,5966	7,3667	7,1862	2,8715
T^A	α_{11}	-7,3087	-22,0294	-22,7614	-6,9339

T^E – темп прироста собственного капитала предприятия;

T^A – темп прироста активов предприятия.

Сравнение итогового показателя C^{BR} , рассчитанного на основе данной модели, с пороговыми значениями позволяет сделать вывод о риске банкротства компании в течение одного года с момента расчетов.

Параметры модели в зависимости от отраслевых сегментов представлены в табл. 3.

Следует подчеркнуть, что существующие в настоящий момент методы оценки риска банкротства дают возможность учесть лишь некоторые из вышеприведенных аспектов деятельности компании, поэтому предложенная модель вполне может быть названа комплексной. В ней, например, впервые учитывается кредитная история предприятия, которая раньше не принималась в расчет ни в российских, ни в зарубежных моделях.

В соответствии с комплексной моделью зоны риска банкротства делятся на 5 категорий:

1. $0,8 < C^{BR} < 1$ – Максимальный риск банкротства.
2. $0,6 < C^{BR} \leq 0,8$ – Высокий риск банкротства.
3. $0,4 < C^{BR} \leq 0,6$ – Средний риск банкротства.
4. $0,2 < C^{BR} \leq 0,4$ – Низкий риск банкротства.
5. $0 < C^{BR} \leq 0,2$ – Минимальный риск банкротства.

Данное деление имеет «шаг» 20% и дает возможность отнести компанию к той или иной категории риска. Для большей достоверности расчет итогового показателя с использованием предложенной методики желательно проводить с определенной периодичностью и анализировать его динамику, что позволит аналитику определить тренд развития компании и своевременно принять меры по предотвращению банкротства.

Система, разработанная Г.А. Хайдаршиной, – это самый простой и достаточно эффективный способ прогно-

зирования банкротства для отечественных предприятий. Она не требует разработки собственных моделей, сбора статистической информации, применения методов математического моделирования. Данная система может быть использована в качестве эффективного дополнения к методам оценки финансового состояния компаний. Это даст возможность их финансовым службам проводить мониторинг на предмет возможного банкротства и, что особенно ценно в условиях нестабильной экономики, своевременно разработать пакет антикризисных мероприятий.

Литература

1. Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ.
2. Степанов В. В. Несостоятельность (банкротство) в России, Франции, Англии, Германии. – М.: Статус, 2011. – 204 с.
3. Altman E. I. (1968), Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy, Journal of Finance, 23 (4) (1968) 589–609.
4. Springate G. L.V. (1978) Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm, Unpublished M. B.A. Research Project, Simon Fraser University, 1 (1978).
5. Федорова Е. А., Гиленко Е. В., Довженко С. Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий. Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 2. – С. 85–92.
6. Ендовицкий Д. А., Щербakov М. В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Д. А. Ендовицкого. – М.: Экономистъ, 2012. – 287 с.
7. Макарова Е. Н. Анализ понятий «несостоятельность» и «банкротство» // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 2. – С. 67–70.
8. Хайдаршина Г.А. Комплексная модель оценки риска банкротства // Экономические науки. – № 2. – 2012. – с. 67–69.
9. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Герашев. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 368 с.

УДК 341.1/8

Проблемы налогообложения бенефициаров международных холдинговых компаний

Аннотация. Концепция бенефициарной собственности является одним из наиболее спорных положений, препятствующих злоупотреблениям в сфере международного налогового права. Введение этой концепции в международное законодательство стран, относящихся к континентальной системе права, привело к проблеме в толковании данного термина для целей налогообложения. В последнее время концепция бенефициарной собственности приобрела большую значимость при определении прав налогоплательщика на применение льгот по соглашению об избежании двойного налогообложения.

Ключевые слова: бенефициарный собственник; международное налоговое право.

Abstract. The concept of beneficial ownership is one of the most arguable anti-avoidance provisions in international tax law. The introduction this term into the international legislation of countries with civil law had as a consequence the problem in interpretation for the tax purposes. Recently the concept of beneficial ownership became more important influence in Russian case law when determining taxpayer's right on tax benefits provided by the double tax treaty.

Keywords: beneficial owner; international tax law.



Чурилова К. Б.,

магистрантка факультета налогов и налогообложения Финансового университета

✉ ksenia.churilova@gmail.com

Российский бизнес широко использует иностранные компании в целях оптимизации финансовых потоков и владения бизнесом на территории РФ, репатриации и конечного накопления прибыли за пределами страны, а также для последующего распределения доходов от бизнеса в пользу бенефициара в виде дивидендов, получаемых от холдинговых компаний. Само по себе владение акциями компании-нерезидента, в том числе компании, зарегистрированной в офшорной зоне, физическими лицами – резидентами РФ не влечет каких-либо налоговых последствий на территории РФ и не содержит в себе нарушения законодательства. У бенефициара офшорной компании – налогового резидента РФ, как правило, не возникает каких-либо налоговых обязательств до момента получения дохода от офшорной компании. Вместе с тем разглашение информации о бе-

нефициаре может повлечь возникновение дополнительных налоговых обязательств как для самого бенефициара, так и для его бизнеса в РФ, в случае когда бенефициар нерезидентной компании, постоянно проживающий в РФ, принимает активное участие в управлении нерезидентной компанией на территории РФ (участие в заседаниях и принятии решений управляющих органов компании, согласование существенных условий договоров от имени компании, подписание документов от имени компании и т. п.).

Термин «бенефициарная собственность» играет большую роль в определении прав на налогообложение между двумя странами в отношении пассивных доходов (дивидендов, процентов и роялти) и в признании того, считается ли резидент другого государства освобожденным от налогообложения в стране, выступающей источником таких доходов. Иначе говоря, если получатель дохода не является его «бенефициарным собственником», статьи 10, 11 Модельной конвенции ОЭСР не применяются для снижения (или освобождения) уровня налогообложения на уровне источника выплачиваемого дохода.

История термина

Термин «бенефициарная собственность» произошел из общей теории права и использовался в за-

Научный руководитель **Борисов О. И.**, кандидат экономических наук, доцент.

конодательстве Великобритании. Страны с континентальной системой права обычно не признают разделение прав собственности, по крайней мере, не в той степени, в которой его признают страны с общим правом, и, соответственно, не используют термин «бенефициарная собственность» (кроме некоторых юрисдикций, которые используют его в налоговом праве, например, Нидерланды) [1, с. 752]. В этой связи удивительно, что данный термин использовался в Модельной конвенции ОЭСР (МК ОЭСР), которая применяется в странах с континентальной системой права, и его использование расширилось до Директивы ЕС о процентах и роялти и Директивы о сбережениях.

Требование «бенефициарной собственности» было введено в 1977 г. в статьи 10 («Дивиденды»), 11 («Проценты»), 12 («Роялти») МК ОЭСР для предотвращения злоупотребления соглашениями посредством создания кондуитных компаний резидентами третьей страны с целью получения освобождения по соглашению в стране – источнике дохода, которое иначе было бы им недоступно. В черновом варианте МК ОЭСР от 1963 г. в указанных статьях для получения освобождения в соответствии с соглашением требовалось только, чтобы доход, происходящий в одной стране, был выплачен резиденту другого государства.

Статьями 10 и 11 МК ОЭСР (и ст. 12 до внесения дополнений 1997 г.) предусмотрено, что для получения освобождения от налога у источника должны быть выполнены два условия: во-первых, доход должен возникать в стране-источнике и выплачиваться резиденту другого Договаривающегося государства; во-вторых, резидент другого Договаривающегося государства должен быть «бенефициарным собственником» в отношении дохода. Статья 12 МК ОЭСР в редакции 1997 г. уже не имела этих двух условий и требовала только, чтобы лицензионные платежи находились в бенефициарной собственности резидента другого государства.

В Комментариях к МК ОЭСР от 2003 г. было разъяснено, что агенты и номинальные посредники не могут считаться бенефициарными собственниками. В них также уточняется, что требование наличия бенефициарного собственника введено в ст. 10 с целью прояснения интерпретации слов «выплачен резиденту». Комментарий к ст. 1 МК ОЭСР 2010 от 2010 г. на данный момент содержат руководство применения требования бенефициарной собственности в отношении компаний коллективного инвестирования. Смысл данных дополнений состоит в том, что страна – источник дохода не должна отказываться от прав на налогообложение дивиденд-

ного дохода только по причине того, что доход получен посредником, который является резидентом страны, с которой у страны-источника заключено соглашение. В 2011–2012 гг. вышло два проектных документа для обсуждения значения термина «бенефициарный собственник», в которых было указано, что получатель дивидендов (процентов, роялти) может считаться бенефициарным собственником, если он имеет полное право использования и получения экономических выгод, не ограниченное договорными или законными обязательствами передать данный платеж другому лицу.

Важным для России является то, что толкование термина «бенефициарный собственник» в соответствии с национальным законодательством может быть осуществлено для целей применения соглашений лишь в той степени, в которой оно не входит в противоречие с официальным толкованием ОЭСР. В то же самое время в соответствии со ст. 3 (2) МК ОЭСР неопределенные термины трактуются исходя из их значения в соответствии с национальным законодательством Договаривающейся страны, за исключением случаев, когда исходя из контекста требуется другое. Согласно п. 16 Постановления Пленума ВАС РФ № 5 от 10.10.2003 судам рекомендовано в случаях затруднения при толковании международных договоров РФ использовать акты и решения международных организаций.

Вместе с тем многие эксперты склонны считать концепцию «бенефициарной собственности» наднациональной, имеющей международное налоговое значение, так как данный термин невозможно толковать в соответствии с нормами национального законодательства [2, с. 95]. По мнению профессора Роберта Дж. Данона, бенефициарным собственником можно признать «лицо, которое законно, экономически или фактически имеет силу контролировать принадлежность дохода» [3]. Термин «выплачен резиденту» относится не к формальному кредитору (или посреднику), а к «бенефициарному собственнику» дохода, который в соответствии с Комментариями не может являться агентом, номинальным получателем или кондуитной компанией. Следовательно, освобождение в соответствии с соглашением не распространяется на лица, к которым соответствующий доход не относится в целях налогообложения в стране их резидентства. Формальная интерпретация соглашений об избежании двойного налогообложения будет способствовать уклонению от налогов и недобросовестному использованию соглашения.

Сторонником данной интерпретации можно считать К. Фогеля, который считает, что требование

«бенефициарной собственности» имманентно присуще всем соглашениям об избежании двойного налогообложения. С его точки зрения, одного и того же результата можно достичь как при анализе кондуитной схемы в соответствии с требованием «бенефициарной собственности», так и в соответствии с положениями статей соглашений о пассивных доходах и «основными принципами, относящимися к «спекуляции налоговыми соглашениями»» [4]. Такого же мнения придерживаются многие швейцарские ученые-экономисты [5–8].

В отношении трактовки самого понятия К. Фогель делает вывод, что бенефициарный собственник – это лицо, которое вольно принимать решения в отношении того, (1) как могут использоваться капитал или другие активы или как предоставлять их для использования другими лицами; (2) как будет использоваться прибыль от капитала или других активов. Оба пункта могут выполняться одновременно. По отношению к компании определяющими факторами являются возможность компании принимать самостоятельные решения в отношении себя и возможность компании следовать инструкциям ее акционеров [9, с. 427].

Шарль Дю Туа, отмечая большую вариативность применения концепции «бенефициарной собственности», начиная с экономического подхода в США, заканчивая юридическим подходом, преобладающим в Бельгии и Франции, в качестве независимой международной интерпретации данного термина предложил следующее определение: «Бенефициарным собственником считается лицо, чье право собственности превалирует над схожими правами других лиц» [10, с. 201, 244, 249]. Основой данной интерпретации является принцип «приоритета сущности над формой».

Филип Бэйкер полагает, что при отсутствии закрепленных положениями национального законодательства вариантов толкования указанного термина полагаться необходимо именно на то значение термина, которое содержится в Комментариях ОЭСР. Более формальной точки зрения в отношении интерпретации данного термина придерживаются Дэвид Б. Оливер, Жером Б. Либин, Стеф ван Вигел [11]. Ими было поддержано существование международного автономного определения бенефициарной собственности.

Вместе с тем в настоящее время концепция «бенефициарного собственника» приобрела прикладное значение: дискуссии об истинном значении термина переместились с международного уровня на национальный – в судебную практику различных стран, что привело к еще более существенным

различиям в его интерпретации. Так, налоговые органы Великобритании используют международное фискальное значение термина «бенефициарная собственность». Параграф 8 аналитической записки Главного налогового управления Великобритании определяет, что получатель дохода должен обладать полным преимуществом прямого распоряжения доходом. Получатель, который имеет обязательство передать доход, не может рассматриваться в качестве бенефициарного собственника дохода, поэтому кондуитная компания не может считаться бенефициарным собственником, если у нее есть явное обязательство передать весь полученный доход. Однако это привело к значительным проблемам в сфере операций на рынке капитала, таких как секьюритизация долга Великобритании. В этой связи налоговые органы развили подход, в соответствии с которым международное фискальное значение не применяется в случаях, когда посредничество компании – нерезидента Великобритании не приводит к сокращению налога у источника.

В Германии «бенефициарным собственником» является экономический собственник, т. е. физическое лицо, имеющее право на распоряжение имуществом [12]. Определяющим является факт того, что экономический собственник может распоряжаться имуществом и соответствующими доходами от этого имущества, как если бы имущество находилось в его собственности. Лицо, которое использует права на имущество или доход только от имени третьего лица, не может считаться бенефициарным собственником. Так, бенефициарным собственником акций считается лицо или компания, которая обладает всеми правами, связанными с акциями, включая доход от акций, и которая несет риск падения стоимости и возможность ее повышения.

В Германии концепция «бенефициарного собственника» используется для борьбы со злоупотреблением налоговыми соглашениями: их преимущества могут быть получены только бенефициарными собственниками дохода, являющимися резидентами другого государства, с которым заключено соглашение. Фактически Германия применяет принцип «приоритета сущности над формой» для пресечения возможности злоупотребления соглашениями путем включения посредника [13], но немногие заключенные Германией налоговые соглашения ссылаются на бенефициарную собственность. В некоторых соглашениях (например, с Италией, Норвегией, Швецией, США) требование бенефициарной собственности означает то, что доход должен нахо-

даться в собственности лица, которому этот доход принадлежит в соответствии с национальным законодательством (критерий экономической собственности на доход).

Швейцария, как и Германия, при определении бенефициарного собственника дохода использует принцип «приоритета сущности над формой». Получатель дохода необязательно имеет законные права на доход, но может эффективно им распоряжаться. Термин «бенефициарная собственность» включен только в некоторые налоговые соглашения Швейцарии, однако многие швейцарские ученые-экономисты считают, что концепция «бенефициарной собственности» имманентно присуща всем налоговым соглашениям, поэтому агенты, номинальные представители и прочие фидуциары не рассматриваются в качестве бенефициарных собственников. Помимо этого был выпущен указ для борьбы со злоупотреблением налоговыми соглашениями, который упоминает формы несоответствующего использования соглашений, включая концепцию бенефициарной собственности.

Налоговые органы Канады используют различные способы для борьбы с международными структурами, целью которых является злоупотребление соглашениями, в особенности с теми компаниями, которые были учреждены для сокращения ставки налога у источника в отношении пассивных доходов. При этом канадские суды придают большое значение обновленным Комментариям к МК ОЭСР, оставляя им роль основного вспомогательного инструмента при толковании соглашений. Однако концепция «бенефициарной собственности» не может автоматически отрицаться в отношении холдинговых компаний в чистом виде. Компании или физические лица не считаются бенефициарными собственниками только в случае злоупотребления соглашениями. Структура может считаться созданной в целях злоупотребления, если созданы кондуитная компания или номинальный представитель (агент).

Французское законодательство не содержит положений, дающих определение термину «бенефициарная собственность». Однако ссылки на необходимость применения норм налогового законодательства только к бенефициарным собственникам содержатся во французском налоговом кодексе. Лицо, действующее только в качестве посредника, такое как агент или представитель, включенное между заемщиком и действительным заимодавцем этого дохода, не является бенефициарным собственником. Кроме того, в соответствии с налоговыми соглашениями, Франция применяет Комментарии

ОЭСР для исключения фидуциаров и посредников из числа бенефициарных собственников.

В российском налоговом законодательстве концепция бенефициарной собственности не закреплена. Основные направления налоговой политики на 2013 г. и плановый период 2014–2015 г. также предусматривают внесение в законодательство поправок, устанавливающих понятие фактического получателя дохода (лица, имеющего фактическое право на доход), что позволит использовать некоторые инструменты противодействия уклонению от налогообложения в международных отношениях. 30 июня 2013 г. вступил в силу федеральный закон, направленный на предотвращение, выявление и пресечение незаконных финансовых операций (ФЗ от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям»). В законе закреплена концепция «бенефициарного владельца». Это физическое лицо, которое прямо или косвенно (через третьих лиц) владеет (имеет преобладающее участие более 25% в капитале) клиентом — юридическим лицом или имеет возможность контролировать его действия. При этом на банки возложена обязанность ежегодно (в определенных случаях чаще) обновлять сведения о бенефициарных владельцах.

За совершение переводов на счета нерезидентов по подложным документам, а также за контрабанду наличных денежных средств и (или) инструментов установлена уголовная ответственность.

В то же время действующим налоговым законодательством предусмотрена возможность признания деятельности компании-нерезидента деятельностью, приводящей к образованию ее постоянного представительства на территории РФ. Это произойдет если физическое лицо (бенефициар) будет признано зависимым агентом компании-нерезидента в РФ. Признание факта соответствия признакам постоянного представительства компании-нерезидента на территории РФ может повлечь за собой переквалификацию налоговым органом получаемых нерезидентной компанией из РФ средств (в виде процентов, дивидендов, роялти, платежей за оказание услуг) в доходы от предпринимательской деятельности постоянного представительства такой компании на территории РФ. Это, в свою очередь, приведет к доначислению налога на прибыль организаций по ставке, предусмотренной российским законодательством (15% для дивидендов, 20% для иных доходов).

Ключевой проблемой является получение налоговым органом полной информации о бенефициар-

ной структуре собственности физического лица – налогового резидента РФ. Существуют различные способы получения информации в РФ о бенефициаре нерезидентных компаний. Во-первых, добровольное раскрытие информации (ФАС России, Банк России), однако соответствующие обязанности ограничены. Во-вторых, раскрытие информации иностранными органами по запросу третьих лиц (в т. ч. государственных органов РФ), но в данном случае законодательством также предусмотрены определенные ограничения. В-третьих, раскрытие информации по запросу государственного органа на основе Соглашений об избежании двойного налогообложения.

В 2010 г. был подписан Протокол, вносящий изменения в Соглашение об избежании двойного налогообложения между Россией и Кипром, в частности в области расширения сотрудничества по обмену информацией, а также определения случаев, когда в предоставлении налоговых преимуществ, предусмотренных данным Соглашением, может быть отказано. Российские налоговые органы теперь вправе запрашивать у Министерства финансов Кипра информацию, находящуюся, в частности, у номинальных держателей акций, а также отказывать в использовании льгот, предусмотренных Соглашением, если будет установлено, что единственной целью создания компании-нерезидента было получение налоговых преимуществ. Данная норма распространяется только на компании, перенесшие свое налоговое резидентство на Кипр. Впрочем, компетентные органы двух стран по согласованию могут изменить налоговое резидентство той или иной компании. Например, если кипрская компания будет признана налоговым резидентом в РФ, все ее доходы будут облагаться в соответствии с российским законодательством. В этой связи для российских физических лиц, фактически владеющих компаниями-нерезидентами, актуальным становится вопрос о рисках, которые могут возникнуть в будущем при реализации в законодательстве и на практике соответствующих норм вышеуказанного направления налоговой политики, и о тех мерах, которые можно предпринять для их минимизации.

Предоставление льгот по Соглашению об избежании двойного налогообложения может быть ограничено при «транзитном» трансферте прибыли от российской компании в виде дивидендов, процентов или роялти в пользу кипрской компании и при их последующем перечислении в РФ, по месту постоянного проживания бенефициара, либо в одну из безналоговых юрисдикций, не имеющих такого соглашения с РФ. При этом в целях опре-

деления «транзитности» операции может быть использован критерий «деловой цели», упомянутый в Постановлении ВАС РФ № 53 от 12.10.2006.

Таким образом, получение налоговым органом информации о том, что бенефициаром компании-нерезидента является физическое лицо – резидент РФ, может явиться основанием для налогообложения в РФ всех доходов иностранной компании в случае принятия указанной выше концепции налогового резидентства юридических лиц. Проблема состоит в том, что концепция «бенефициарной собственности» до сих пор четко не определена как на международном, так и на национальном уровне. В условиях вовлечения России в международную экономику подход к толкованию данного термина будет иметь большое значение, в том числе для целей международного налогового планирования.

Литература

1. Official Explanation to Art. 25 Corporate Income Tax Act, *Vakstudie Nieuws*, 21/2.6, 752.
2. Oliver R. Hoor, «The OECD Model Tax Convention – A comprehensive technical analysis», *Legitech*, 2010, p. 73; report of Philip Baker to the UN Economic and Social Council Committee of Experts on International Cooperation Tax Matters, Режим доступа: http://www.un.org/esa/ffd/tax/fourthsession/EC18_2008_CRP2_Add1.pdf; Michael Lang «Double non-taxation – General Report», *Cahiers de Droit Fiscal International*, Vol. 89a, 2004, p.95.
3. Clarification of the Meaning of «Beneficial Owner» in the OECD Model Tax Convention – Comment on the April 2011 Discussion Draft, IBFD.
4. Klaus Vogel, *On Double Tax Conventions*, Deventer/Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1991.
5. X. Oberson and H. Hull, *Switzerland in International Tax* (3rd ed.) (Amsterdam: IBFD, 2006).;
6. E. Höhn, *Handbuch des Internationalen Steuerrechts der Schweiz* (2nd ed.) (Berne: Paul Haupt, 1993).
7. P. Locher *Einführung in das internationale Steuerrecht der Schweiz* (3rd ed.) (Berne: Stampfli, 2005).
8. P. Reinartz, «Treaty Shopping and the Swiss Withholding Tax Trap» *European Taxation* 11 (2001), pp. 415–422.
9. Louan Verdoner, Rene Offermanns, Steef Huibregste, *A Cross-Country Perspective on Beneficial Ownership – Part 1*, *European Taxation*, September 2010, p.427.
10. Charl P. du Toit, *Beneficial Ownership of Royalties in Bilateral Tax Treaties*, 1999, p. 170.
11. J.D.B. Oliver, Jerome B. Libin, Stef van Weeghel, and Charl Du Toit, «Beneficial Ownership and the OECD Model», 2001.
12. H. B. Brockmeyer *Kommentar zur Abgabenordnung*, (Munich, Verlag C. H. Beck, 2008).
13. K. Vogel in K. Vogel and M. Doppelbeteuerungsabkommen, *Kommentar* (Munich; Verlag C. H. Beck, 2003), commentary to Arts. 10 to 12.

Налоговый контроль ценообразования при совершении операций с финансовыми инструментами срочных сделок

Аннотация. Рассмотрены основные понятия, связанные с осуществлением операций с финансовыми инструментами срочных сделок, проанализированы особенности действующих норм российского законодательства в отношении контроля ценообразования сделок с этими финансовыми инструментами.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование; финансовые инструменты срочных сделок; налогообложение; рыночная цена.

Abstract. In this article the author describes the main terms related with transactions term financial instruments and analyzes existing considerations of Russian tax legislation about pricing control with this financial instruments.

Keywords: transfer pricing; term financial instruments; taxation; market price.



Самарина Э. С.,

аспирантка кафедры «Налоговое консультирование» Финансового университета

✉ samarinaelvira@mail.ru

Определение понятия «финансовые инструменты срочных сделок»

Причины проблем, возникающих при налогообложении финансовых инструментов срочных сделок (ФИСС), кроются прежде всего в неоднозначности и трудности определения самой сущности этих активов ввиду того, что срочные сделки рассматриваются либо как объекты гражданских прав, наделенные свойствами ценных бумаг, либо как специфические виды контрактов (договоров).

Особенность срочных сделок состоит в том, что они определяют права и обязанности участников сделки в отношении некоего базисного актива в установленную дату в будущем или в течение установленного периода в будущем, при этом порядок и условия контрактов устанавливаются правилами организатора торговли или же непосредственно самим соглашением сторон. В мировой практике в роли базисных активов выступают как конкретные активы, так и некие абстрактные величины, которые, однако, можно количественно оценить.

В соответствии со ст. 301 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) финансовым ин-

струментом срочных сделок для целей налогообложения признается договор, являющийся производным финансовым инструментом. Согласно ст. 2 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» под финансовым инструментом понимается ценная бумага или производный финансовый инструмент, который предусматривает, в свою очередь, выполнение следующих обязанностей сторон или стороны договора:

- периодически или единовременно уплачивать денежные суммы, в том числе в случае предъявления требований другой стороной, в зависимости от изменения определенных показателей, в частности цены на товары, ценные бумаги, валютный курс, величина процентных ставок, уровень инфляции, и т. д.;
- на определенных условиях купить или продать ценные бумаги, валюту или товар либо заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом;
- передать ценные бумаги, валюту или товар в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, а обязанность другой стороны – принять и оплатить данное имущество с обязательным указанием на то, что такой договор является производным финансовым инструментом.

В свою очередь, законодательство о налогах и сборах, а именно п. 1 ст. 301 НК РФ под финансовыми инструментами срочных сделок понимает:

- соглашения участников срочных сделок (сторон сделок), определяющие их права и обязанности в отношении базисного актива, в том числе фьючерсные, опционные, форвардные контракты;

- соглашения участников срочных сделок, не предполагающие поставку базисного актива, но устанавливающие порядок взаиморасчетов сторон сделки в будущем в зависимости от изменения цены или иного количественного показателя базисного актива по сравнению с величиной указанного показателя, которая определена (либо порядок определения которой установлен) сторонами при заключении сделки.

В то же время в соответствии со ст. 301 НК РФ не признается финансовым инструментом срочных сделок договор, являющийся производным финансовым инструментом, предусматривающий обязанность сторон или стороны договора периодически или единовременно уплачивать денежные суммы, в том числе в случае предъявления требований другой стороной, в зависимости от изменения значений величин, составляющих официальную статистическую информацию, изменения физических, биологических и (или) химических показателей состояния окружающей среды или изменения значений величин, определяемых на основании одного или совокупности нескольких показателей. Заметим, что круг сведений, относящихся к официальной статистической информации, предусмотрен Федеральным законом от 29.11.2007 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации», согласно положениям которого официальной статистической информацией является сводная агрегированная документированная информация о количественной стороне социальных, экономических, демографических, экологических и других общественных процессов в Российской Федерации, формируемая субъектами официального статистического учета в соответствии с официальной статистической методологией.

Виды производных финансовых инструментов

Положением о видах производных финансовых инструментов, утвержденным приказом ФСФР от 04.03.2010 № 10–13/пз-н, определены виды финансовых инструментов срочных сделок.

Опционный договор (контракт) – это соглашение, согласно которому потенциальный покупатель или потенциальный продавец базисного актива получает право, но не обязанность совершить покупку или продажу по заранее оговоренной цене в определенный договором момент будущего или на протяжении определенного момента времени. Опционный договор может заключаться как на биржевом, так и на внебиржевом рынке.

Опцион, который дает право купить актив, называется опционом на покупку или опцион колл.

Опцион, который дает право продать актив, называется опционом на продажу или опционом пут.

При покупке опциона покупатель выплачивает продавцу его стоимость, которая называется премией, в момент заключения контракта. Продавец опциона обязан выполнить свои контрактные обязательства, если покупатель посчитает нужным его исполнить. Покупатель имеет право исполнить опцион по цене, которая зафиксирована в контракте и называется ценой исполнения.

Фьючерсный договор (контракт) – это соглашение (обязательство) на покупку или продажу стандартного количества определенного вида ценных бумаг на определенную дату в будущем по цене, заранее установленной при заключении сделки. Этот договор заключается только в ходе биржевой торговли. Он полностью стандартизован, все его параметры, кроме цены, известны заранее и не зависят от воли и желания сторон договора.

Форвардный договор (контракт) – это соглашение между сторонами о будущей поставке базисного актива (обязательный для исполнения) по цене, зафиксированной в момент заключения соглашения. Этот договор может быть как биржевым, так и внебиржевым, например, в отношении валютных форвардных сделок.

Своп договор (контракт) – это договор обмена базовыми активами и (или) платежами, осуществляемыми на их основе, в течение установленного периода, в котором цена одного из активов является твердой (фиксированной), а цена другого – переменной (плавающей), или же обе эти цены являются переменными.

Помимо этого, в соответствии со ст. 301 НК РФ финансовые инструменты срочных сделок подразделяются на инструменты срочных сделок, обращающиеся и не обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг.

Договор, являющийся финансовым инструментом срочной сделки или производным финансовым активом, может быть:

- поставочным, т. е. предусматривается поставка базисного актива
- беспоставочным (расчетным), т. е. не предусматривается обязанность передать, купить (продать) базисный актив. Исполнение обязательств по расчетным контрактам осуществляется путем выплаты ценовой разницы.

Таким образом, специфика самих финансовых инструментов обуславливает особенности и особый порядок налогообложения операций с ними. Наибо-

лее сложным вопросом, возникающим при налогообложении данных активов, является оценка точности определения объекта налогообложения и правильности расчета налоговой базы.

Распространение правил трансфертного ценообразования на сделки с финансовыми инструментами срочных сделок

Законодательство о налогах и сборах прямо не предусматривает отнесение финансовых инструментов срочных сделок к числу контролируемых сделок в части трансфертного ценообразования. Однако согласно нормам ст. 105.3 НК РФ общие правила налогового контроля в области ценообразования распространяются в том числе и на сделки, осуществление которых влечет необходимость учета хотя бы одной стороной таких сделок доходов, расходов и (или) стоимости добытых полезных ископаемых, что приводит к увеличению и (или) уменьшению налоговой базы по налогу на прибыль организаций, налогу на доходы физических лиц, налогу на добавленную стоимость и налогу на добычу полезных ископаемых. Таким образом, правила раздела 5.1 НК РФ распространяются на финансовые инструменты срочных сделок, доход/расход по которым формирует налоговую базу.

Финансовые инструменты срочных сделок как объект налогового контроля в целом, так и как объект контроля в части трансфертного ценообразования имеет ряд особенностей. Часть этих особенностей обусловлена спецификой вышеуказанных активов, другая же специфическая часть связана с отдельными нормами отечественного законодательства о налогах и сборах, что объясняется следующим.

Во-первых, цена финансовых инструментов срочных сделок базируется на цене находящегося в их основе актива, конкретная форма которого может быть любой.

Во-вторых, стандартные методы трансфертного ценообразования при определении рыночной цены не действуют в отношении финансовых инструментов срочных сделок исходя из норм, предусмотренных ст. 105.3 НК РФ. В данном случае применяются правила, установленные ст. 305 Кодекса, т. е. не общие правила контроля в отношении цен, а те правила, которые предусмотрены в отношении отдельных конкретных налогов. Определение рыночной цены зависит от того, обращаются ли финансовые инструменты срочных сделок на организованном рынке ценных бумаг или нет. В первом случае

рыночной ценой сделки признается фактическая цена сделки, которая находится в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок с указанным инструментом, зарегистрированным организатором торговли в дату заключения сделки. В случае с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке, цена признается для целей налогообложения рыночной ценой, если она отличается не более чем на 20% в сторону повышения (понижения) от расчетной стоимости этого финансового инструмента срочных сделок на дату заключения срочной сделки.

Кроме того, существует позиция контролирующих органов, согласно которой, если фактическая цена финансового инструмента срочной сделки отличается более чем на 20% в сторону повышения от расчетной стоимости этого финансового инструмента срочных сделок, доходы налогоплательщика определяются исходя из такой фактической цены. Расходы в данном случае устанавливаются исходя из расчетной стоимости, увеличенной на 20%. Если же его фактическая цена отличается более чем на 20% в сторону понижения от расчетной стоимости этого финансового инструмента срочных сделок, доходы налогоплательщика определяются на основе расчетной стоимости, уменьшенной на 20%. Расходы в данном случае устанавливаются согласно письму Минфина России от 17.09.2012 № 03-03-06/2/106 исходя из фактической цены.

В-третьих, предусмотрены определенные ограничения в использовании официальных источников информации о совершенных операциях с финансовыми инструментами срочных сделок.

В-четвертых, отмечается некоторая сложность в обеспечении условий сопоставимости. В соответствии с приказом ФСФР от 09.11.2010 № 10-67/пз-н сопоставимыми считаются следующие условия: вид финансового инструмента срочной сделки, базисный актив, его количество, дата окончания срока исполнения договора, а также цена исполнения, если речь идет об опционном договоре (контракте). Следует отметить, что понятие идентичности в данном случае не используется, что, с точки зрения обеспечения единообразия, требует внесения соответствующих поправок в законодательство.

В-пятых, действующее законодательство не позволяет установить однозначные правила заполнения уведомления о контролируемых сделках в отношении финансовых инструментов срочных сделок. Учитывая специфику финансовых инструментов срочных сделок, а именно наличие базисного актива, в настоящее время у налогоплательщиков

испытывают трудности в отражении в Уведомлении необходимой информации, которая раскрывала бы специфику осуществленной сделки.

В частности, налогоплательщик не имеет возможности для отражения в Уведомлении вида производного финансового инструмента и его основных характеристик, например вида контракта, предмета договора (базисного актива), даты заключения договора, даты исполнения обязательств и др.

В случае неотражения информации в соответствующем Уведомлении о контролируемых сделках налоговые органы не могут истребовать у налогоплательщика искомую информацию относительно конкретной сделки с ФИСС, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг (например, условия совершения сделки, условия и сроки осуществления платежей и прочую информацию о сделке) в целях налогового контроля, так как он (налогоплательщик) освобожден от обязанности предоставлять такую информацию.

Кроме того, в сведениях о контролируемых сделках, указываемых в Уведомлении, должна указываться сумма полученных доходов и (или) сумма произведенных расходов (понесенных убытков) по контролируемым сделкам. При этом законодательство о налогах и сборах не определяет источник информации, позволяющий установить сумму полученных доходов, понесенных расходов, убытков, которую налогоплательщик обязан указывать в Уведомлении.

Таким образом, представляется, что в целях устранения существующих проблем, возникающих при заполнении налогоплательщиками уведомления о контролируемых сделках, целесообразно внести в законодательство уточнения, которые позволили бы учесть специфические особенности, присущие операциям, совершаемым с финансовыми инструментами срочных сделок.

В частности, предоставляемая информация должна включать следующие сведения:

- вид финансового инструмента (опцион, форвард, фьючерс, своп), его подвид (например валютный своп), биржевой или внебиржевой ФИСС;
- способ исполнения ФИСС (с физической поставкой базисного актива или расчетный);
- направление сделки: купля, продажа, купля-продажа и т. д.;
- предмет сделки, т. е. лежащий в основе базовый актив. Например, возможна классификация в зависимости от вида базисного актива: товарный, фондовый, валютный, процентный, кредитный, страховой, погодный с подробной расшифровкой базиса (например, ФИСС, товарный, нефть);

- валюту сделки (иностранная валюта, товары, ценные бумаги, индексы и др.);
- количество (штук/ тыс. евро и др.);
- цену базисного актива;
- цену предмета сделки;
- дату заключения соответствующего договора (контракта);
- срочность договора (контракта);
- момент исполнения договора (контракта);
- валюту сделки;
- иные существенные условия, которые могут иметь значение при определении цены.

Учетная политика налогоплательщика в отношении финансовых инструментов срочных сделок

Очевидно, что наличие большого числа неоднозначных положений в действующем законодательстве увеличивает риск налогоплательщиков неверно отразить налоговые обязательства, что может спровоцировать, стать причиной возникновения у контролирующих органов претензий к ним. В свою очередь, налоговые органы рискуют, что их претензии могут быть признаны необоснованными вышестоящими налоговыми органами или судом. Одним из способов разрешения вышеуказанной проблемы в настоящее время может быть закрепление налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения определенных ключевых моментов, связанных с операциями, проводимыми с финансовыми инструментами срочных сделок. В соответствии со ст. 301 НК РФ налогоплательщик имеет право квалифицировать сделку, условия которой предусматривают поставку базисного актива, как операцию с финансовыми инструментами срочных сделок, либо как сделку на поставку предмета сделки, с отсрочкой исполнения. В зависимости от выбранной квалификации применяются разные нормы законодательства о налогах и сборах, позволяющие налоговым органам осуществлять контроль за применяемыми по сделкам ценами. Налогообложение сделок, квалифицированных как сделки на поставку базисного актива с отсрочкой исполнения, осуществляется в порядке, предусмотренном НК РФ для соответствующих базисных активов, в качестве которых могут выступать ценные бумаги, имущественные права. Следует отметить, что налоговые законодательства отдельных стран с развитой рыночной экономикой относят такие сделки только к договорам (контрактам) с отсрочкой исполнения. Действующее же отечественное законодательство о налогах и сборах допускает вариативность. Если базисным акти-

вом срочной сделки являются имущество или имущественные права (за исключением ценных бумаг), налогообложение данной сделки производится на основании ст. 268 НК РФ. Если же базисным активом по срочной сделке выступают ценные бумаги, то в соответствии с учетной политикой такая сделка признается сделкой с отсрочкой исполнения, и налоговый учет операций по ней производится согласно ст. 280 НК РФ. При этом существенное значение для целей налогообложения имеет то обстоятельство, относятся ценные бумаги к обращающимся или необрачающимся на организованном рынке. В соответствии с п. 5 ст. 280 НК РФ рыночной ценой ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг признается фактическая цена их реализации или иного выбытия ценных бумаг при условии нахождения в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок (интервал цен) с ценной бумагой, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения соответствующей сделки. В соответствии с п. 6 ст. 280 НК РФ рыночной ценой ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке, признается фактическая цена сделки, если она находится в интервале между минимальной и максимальной ценами, определенными исходя из расчетной цены ценной бумаги и предельного отклонения цен в размере 20%. К сделкам с отсрочкой исполнения применяются положения раздела 5.1 НК РФ, и налоговые органы вправе проверить как цену сделки, так и цену на сам базисный актив.

В качестве финансового инструмента срочной сделки может быть квалифицирована сделка, заключенная не на организованном рынке, с поставкой базисного актива, при условии, что соответствующая поставка осуществляется не раньше третьего дня ее заключения. Сделка квалифицируется только как финансовый инструмент срочной сделки в соответствии с п. 3.1 ст. 301 НК РФ, если она заключена не на организованном рынке и ее условия не предусматривают поставки базисного актива.

Предметом сделок с финансовым инструментом срочной сделки без поставки могут быть ценные бумаги, индексы цен, процентные ставки и т.д.

Контроль цен сделок с финансовыми инструментами срочных сделок осуществляется в соответствии с учетом положений ст. 305 НК РФ, согласно которой для целей налогообложения анализируется цена сделки ФИСС. При этом следует учитывать то обстоятельство, что не во всех случаях заключения соответствующего договора можно говорить о цене сделки. Согласно нормам ст. 301 НК РФ фьючерсные и форвардные договоры (контракты) не предполага-

ют осуществления каких-либо расчетов при заключении договора (контракта). О цене сделки с ФИСС можно говорить при получении опционной премии по опционному договору (контракту), заключенному между сторонами. В случае контроля в отношении самой сделки с финансовыми инструментами срочных сделок отсутствует основание для корректировки цены приобретения (реализации) базисного актива даже в случае существенного отклонения в цене предмета сделки от рыночного уровня цены. Данный вывод подтверждается судебной практикой. Например, в постановлении Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 19.01.2011 по делу № А56-11161/2010 содержится вывод о том, что если сделки оцениваются как сделки с финансовыми инструментами срочных сделок, то их цены не могут оцениваться согласно положениям ст. 40 НК РФ. Для целей налогообложения это означает, что у налогового органа отсутствовали правовые основания для корректировки цены приобретения базисного актива (в данном случае ценных бумаг) в рамках форвардных контрактов. Данная позиция подтверждается и определением ВАС РФ от 18.08.2011 № ВАС-10698/11¹. Соответственно общие положения законодательства о налогах и сборах в отношении ценообразования при определении налоговой базы по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок могут применяться к отдельным нормам, касающимся ФИСС, а именно, к проведению налогоплательщиками – участниками срочных сделок операций в рамках форвардных контрактов, предполагающих поставку базисного актива иностранной организации в таможенном режиме экспорта.

Таким образом, представляется, что существенную роль в снижении налогового риска в отношении ценообразования при совершении операций с финансовыми инструментами срочных сделок играет учетная политика налогоплательщика, в которой он квалифицирует сделки с помощью критериев либо как финансовый инструмент срочной сделки, либо как сделку на поставку предмета соглашения, с отсрочкой исполнения.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и вторая от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.).
2. Иванова Е. В. Расчетный форвардный контракт как срочная сделка. М.: Волтерс Клувер, 2005.

¹ В 2011 году действовали правила налогового контроля в отношении ценообразования, установленные ст. 20 и 40 НК РФ.

УДК 658.8.012.25

Планирование продаж как конкурентное преимущество компании

Аннотация. Предметом внимания автора статьи является планирование продаж и ее основополагающая роль в системе планов коммерческой фирмы. В работе проанализированы внутренние и внешние факторы, влияющие на процесс планирования. На практическом примере раскрыты этапы подготовки плана продаж. Автор делает вывод о возможности превратить грамотное формирование плана продаж и системы планов в целом в одно из конкурентных преимуществ компании на рынке.

Ключевые слова: планирование продаж; процесс планирования; система планов; статистика; динамика; тренд; коэффициенты сезонности; бюджетирование.

Abstract. Focus of the article is the sales planning and its core role in the planning system of a commercial company. This paper analyzes the internal and external factors that influence the planning process. The practical example shows the stages of preparation of the sales plan. One of the main conclusions of the article is the ability to transform the proper formation of the sales plan and planning system in general into one of the competitive benefits of the company on the market.

Keywords: sales planning; planning process; planning system; statistics; dynamics; trend; seasonal coefficients; budgeting.



Полянская В. В.,
магистрантка Финансового
университета
✉ viktory@starlink.ru

Актуальность и значимость планирования деятельности в практике любого предприятия крайне высоки. Комплексная система взаимосвязанных планов на перспективу, уточненных в тактических и оперативных действиях и детализованных по ресурсам, срокам и исполнителям, — важнейший инструмент поэтапной реализации целей фирмы.

Планирование представляет собой одну из основных управленческих функций. В классическом варианте одного из ведущих теоретиков менеджмента начала XX в. французского инженера Анри Файоля эти функции сводятся к планированию, организации, руководству, координации и контролю. Более поздние концепции предусматривали большее разнообразие состава функций управления. Однако функция планирования неизменно присутствует в каждой теории, а необходимость построения планов вытекает из самого содержания процесса управления.

Научный руководитель **Астахов А. А.**, доктор экономических наук, профессор.

Необходимость грамотного составления планов особенно важна в условиях рыночной нестабильности. Для государственных предприятий изменения деятельности прогнозируются легче, поскольку их работа, как правило, тесно сопряжена с долгосрочными государственными контрактами и заказами, которые определяют объемы производства, реализации, а значит, и основные финансовые показатели фирмы на годы вперед.

Иная ситуация на предприятиях негосударственного сектора, в частности, в компаниях оптовой и/или розничной торговли, поскольку в данной экономической отрасли рынок наиболее динамичен и наименее предсказуем. При этом доля коммерческих компаний торговли в совокупном обороте экономики страны по данным Росстата за первое полугодие 2013 г. составляет 38% для крупных предприятий, 44% — для средних и до 57,5% — для малых. Естественно, проблему планирования столь значительного сектора экономики нельзя оставлять без внимания.

Успешность в коммерческой сфере напрямую зависит от того, насколько дальновидно выстроена ее плановая система, вполне ли она учитывает весь перечень факторов внешнего влияния и внутренний потенциал фирмы, какие методы используются при расчете плановых показателей и насколько эти показатели увязаны по внутрифирменным функциональным областям.

Грамотно управляемая современная компания коммерческого сектора в большинстве случаев имеет иерархически выстроенную систему планов:

- стратегический план развития фирмы на перспективу (на 5 лет и более);
- текущий план деятельности (обычно в пределах года);
- оперативный план работы (на квартал, месяц, неделю и т. п.).

Стратегические решения – крайне ответственная часть управленческого процесса, являющаяся в большей степени прерогативой высшего руководящего звена и отличающаяся повышенной сложностью в силу ширины горизонта планирования и повышенной неопределенности внешних обстоятельств. Мы же сконцентрируем внимание на теоретических и практических аспектах тактического или текущего планирования, в частности, обратимся к вопросу планирования продаж как главного элемента деятельности коммерческой фирмы.

Текущее планирование работы компании – процесс многоэтапный. Логично проводить его упорядоченно, последовательно создавая цепочку взаимоувязанных планов различных функциональных областей деятельности. В противном же случае итогом планирования станет набор разрозненных или даже противоречивых программ и показателей. Что же будет базой построения гармоничной и сбалансированной системы планов организации? Для поиска ответа обратимся к теории моделей фирмы.

В 1985 г. известный американский экономист Майкл Портер предложил концепцию цепочки создания стоимости. Согласно концепции, любую организацию можно рассматривать как механизм, работающий на создание и максимизацию ценности производимых и/или продаваемых товаров (услуг, работ), которые представляют интерес для покупателя и за которые покупатель готов заплатить. Такая модель охватывает полный цикл бизнеса от закупки сырья и обеспечения материалами, полный производственный цикл, сбыт по каналам и постпродажный сервис. Все виды деятельности здесь делятся на:

- 1) основные (первичные), создающие стоимость;
- 2) вспомогательные или поддерживающие, призванные сохранять первичные виды деятельности на нормальном уровне.

Получается, что логика составления планов компании должна согласовываться с логикой построения ее цепочки создания стоимости. Если мы ведем речь о текущем планировании деятельности коммерческой компании, то отправным пунктом и базой процесса планирования становится планирование продаж, дохода, на который мы хотим выйти, рыночной доли, которую намереваемся занять, места относительно конкурентов. Все эти показатели, по сути, с разных сторон освещают

желаемый уровень успешности фирмы в основной деятельности.

Планирование в сфере всех остальных функциональных областей компании является производным и требует предварительной разработки детализованного плана продаж. Каким же образом происходит составление такого важного элемента плановой системы фирмы?

Начнем с анализа факторов влияния, которые необходимо учесть при текущем планировании продаж коммерческой фирмы:

1. Стратегические планы компании, которые, как правило, при качественной их разработке уже содержат ориентировочные оцифрованные значения уровня продаж, на который организация должна выйти в ближайшие годы для достижения целевого уровня более отдаленных периодов. В продуманно выстроенной плановой системе планы более низкого порядка должны быть логически увязаны с укрупненными программами на перспективу, а их выполнение направлено на следование стратегическим целям фирмы.

2. Тренды рыночной конъюнктуры, спроса на аналогичную продукцию, динамика продуктовой категории, колебания доли рынка компании и ее основных конкурентов. При этом анализируются показатели средних цен на продукцию по отрасли. Очень верным стратегическим решением будет здесь сотрудничество с серьезными авторитетными аналитическими агентствами, обеспечивающими качественный мониторинг рыночной ситуации.

3. Информация о прочих факторах внешней среды, влияющих как прямо, так и опосредованно. Например, могут приниматься во внимание инфляция, колебания курсов валют, международные соглашения, особенно для предприятий, ведущих работу с зарубежными партнерами.

4. Внутренняя статистика продаж компании за релевантный для составления прогноза период. Если компания относительно молодая и находится в стадии активного роста, статистика нужна максимально свежая, не более 3–4 последних лет, поскольку более ранние данные будут сильно занижать актуальный потенциал компании. Если же проводится прогнозирование продаж более зрелой фирмы, то интересным и информативным будет анализ периода до 5–10 последних лет.

5. Непрогнозируемые внутренние факторы развития бизнеса: открытие новых торговых точек, заключение контрактов с крупными сетями, значительные структурные изменения ассортимента, выход в новые регионы, масштабные промо-кампании, ТВ-кампании и прочие подобные факторы могут оказывать огромное влияние на уровень продаж.

Методология формирования плана продаж коммерческой компании может быть описана следующей последовательностью действий:

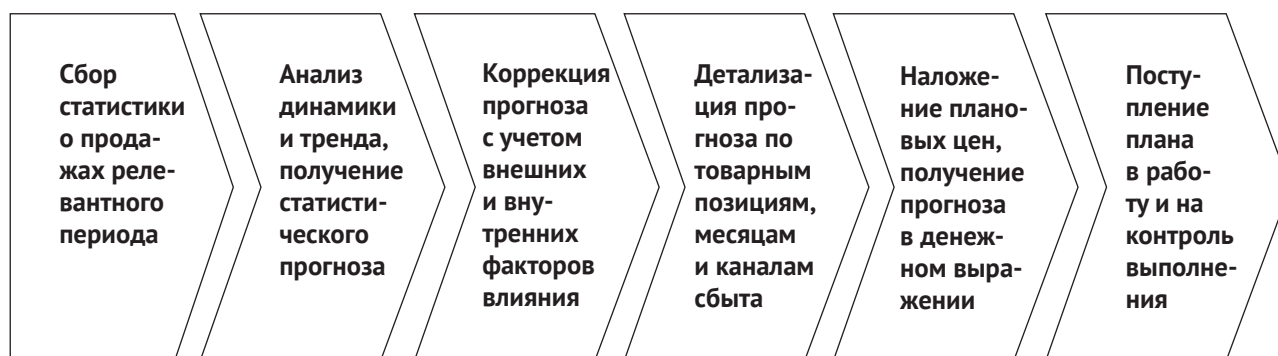


Рис. 1. Процесс планирования продаж коммерческого предприятия

Таблица 1

Статистика продаж ООО «Пример» за 2009–2013 гг.

Период	2009	2010	2011	2012	2013	Average
Продажи (тыс. ед.)	66	96	150	226	330	
Цепной прирост (%)	–	+45%	+56%	+51%	+46%	+50%
Базисный прирост	–	+45%	+127%	+242%	+400%	+204%

На основе статистики продаж выполняется анализ реализации компании за предшествующие годы. В зависимости от актуальности условий функционирования выявляется тренд развития компании, строятся соответствующие диаграммы, рассчитываются динамические показатели (цепные и базовые темпы прироста), при необходимости строится уравнение регрессии. Следует заметить, что отправным пунктом в расчетах может служить статистика продаж, как в денежном, так и в натуральном выражении. Прогнозировать сразу в деньгах целесообразно, если предприятие придерживается консервативной ценовой и ассортиментной политики и находится в крайне стабильных условиях. Однако в реальной практике обычно прогнозирование начинается от единиц проданной продукции, поскольку состав и структура ассортимента могут сильно варьироваться в зависимости от внутренних целей фирмы и изменений рыночного спроса. Цены на продукцию обычно также не стоят на месте, и ценовое перепозиционирование товара должно быть учтено в плане в обязательном порядке.

Результатом аналитической работы предыдущего этапа является приблизительный вариант прогноза на следующий период (обычно год), детализованный по товарным категориям вплоть до отдельных товарных позиций. Он подлежит разбивке по кварталам, месяцам, при необходимости — неделям, с учетом сезонной составляющей.

Характерная сезонная составляющая крайне важна, поскольку продажи многих групп товаров явно испытывают на себе сильнейшее влияние сезонных колебаний. Так, например, для алкогольных фирм характерна привязка пиковых продаж к предпраздничным и празд-

ничным периодам, наибольшие отгрузки производятся в декабре. Поставщики прохладительных напитков, напротив, максимально активны в летние месяцы.

Рассмотрим процесс разработки плана продаж на условном практическом примере абстрактной торговой компании.

Практический пример построения плана продаж коммерческой фирмы

Итак, предположим, компания ООО «Пример» специализируется на продажах продукции в сфере FMCG (от англ. Fast moving consumers goods — товары народного потребления). Требуется разработать план продаж фирмы на следующий год.

Имеются необходимые статистические данные, информация о стратегических направлениях развития бизнеса, информация об изменениях в ассортиментной и ценовой политике, а также данные аналитических агентств о ситуации в целевом сегменте рынка. На основе указанных данных будем действовать по предложенной выше схеме составления плана.

1. Подготовка статистической базы

Общий стаж функционирования предприятия около восьми лет, однако первые три года были достаточно сложными, после чего произошли значительное расширение рынков сбыта и диверсификация каналов продаж. В связи с этим для разработки статистического прогноза целесообразно использовать данные последних пяти лет. Последний год возьмем в прогнозной оценке, поскольку на момент сбора статистики он еще не завершен.

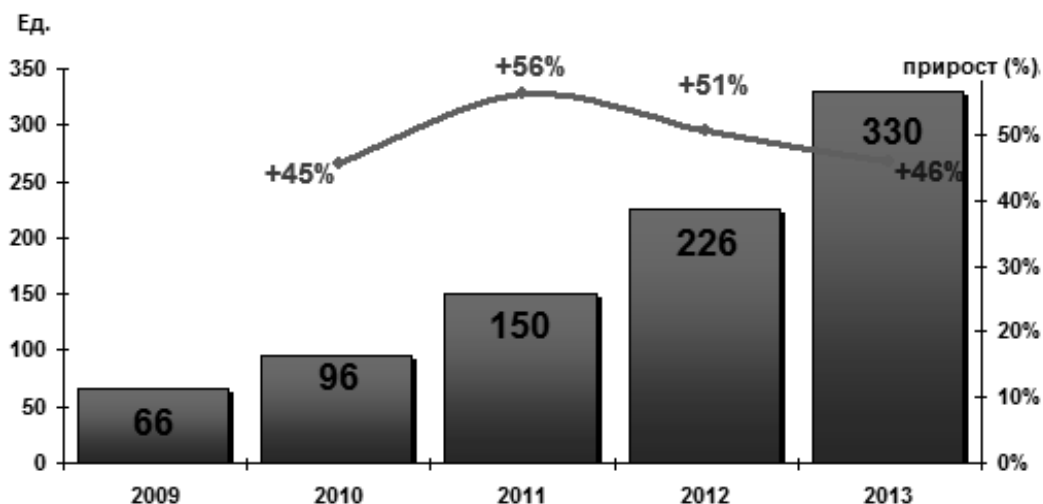


Рис. 2. Динамика продаж ООО «Пример» (тыс. ед. продукции)

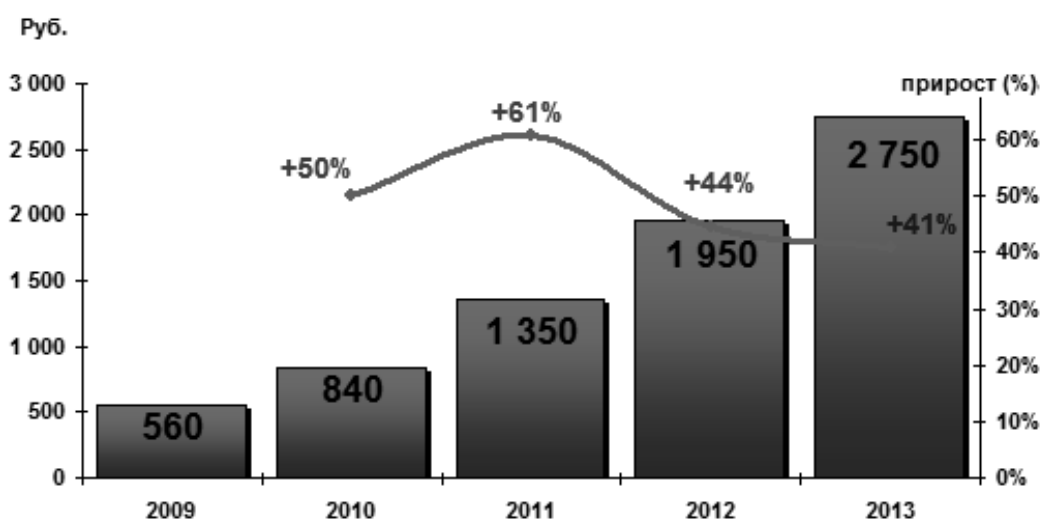


Рис. 3. Динамика продаж ООО «Пример» (млн руб.)

2. Анализ динамики и тренда, получение статистического прогноза

Рассчитаем динамические показатели полученного временного ряда: базовые приросты (к базисному первому году, фигурирующему в статистике), цепные приросты (каждый год к предыдущему) и средний цепной прирост (средняя скорость возрастания продаж).

Как видно из расчета, продажи непрерывно повышаются с немалой скоростью, что характерно для молодого предприятия в стадии активного роста. Наиболее успешным с точки зрения темпов развития был 2011 г. (+56% к предшествующему периоду!). Затем годовые приросты стали постепенно снижаться, впрочем, пока незначительно. Средний годовой темп роста +50%. Графическое отображение данных представлено ниже.

Сходную динамику имеет и выручка компании за аналогичный период.

Очевидно, что в данном случае имеется положительный тренд: ни один из последующих годов по итогам продаж не меньше предыдущего, базисные приросты всегда положительны и постоянно растут.

Построим линию тренда. Составим в табличном процессоре MS Excel точечную диаграмму временного ряда из значений объема продаж, затем построим для данного графика линию тренда. Программа предоставляет возможность построения тренда на базе нескольких типов зависимости результирующего параметра от фактора, – линейного, логарифмического, полиномиального, степенного, экспоненциального – в зависимости от направления движения значений ряда, а также скорости и характера их изменения. Существует возможность построения линии тренда с линейной фильтрацией – для ряда с колеблющимися значениями. В нашем случае изменение объема продаж во времени может быть с достаточной степенью точности

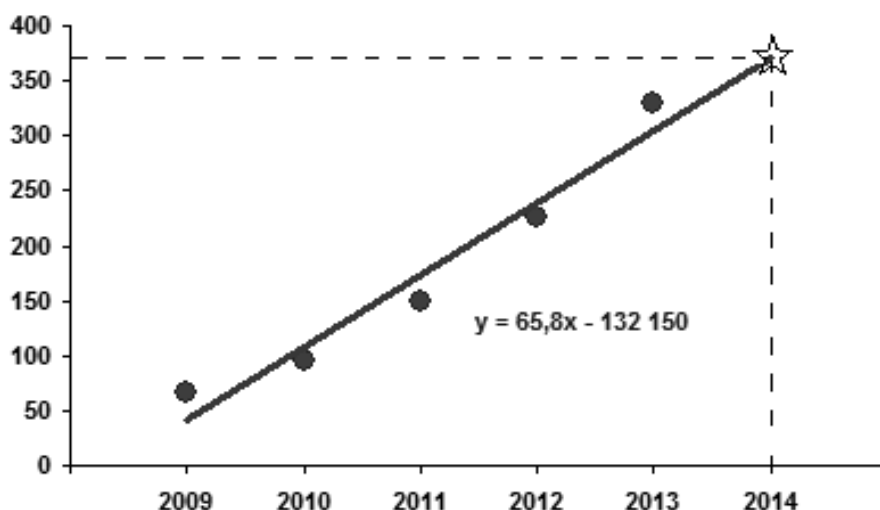


Рис. 4. Линейное выравнивание динамики объема продаж ООО «Пример»

описано, например, экспоненциальным сглаживанием. Однако при нем скорость возрастания значений ряда постоянно увеличивается, а мы в последние два года видим ее небольшое, но снижение. Экспоненциальное сглаживание может завязать потенциал будущего года. Поэтому остановим свой выбор на более простом линейном типе тренда, создаваемом путем расчета по методу наименьших квадратов по формуле $y = mx + b$, где m — угол наклона и b — координата пересечения оси абсцисс.

Прогнозное значение продаж на следующий год можно получить двумя путями. Либо графическим методом, задав в параметрах линии тренда в MS Excel необходимое количество периодов прогнозирования (в нашем случае — 1). Либо при помощи функции ТЕНДЕНЦИЯ, возвращающей значения на заданный период в соответствии с линейной аппроксимацией по методу наименьших квадратов. Оба этих способа дают прогнозную цифру объема продаж 371 тыс. единиц, что подразумевает всего 12% прироста к результату предшествующего периода, что сравнительно немного.

3. Коррекция прогноза с учетом внешних и внутренних факторов влияния

Полученный расчетный прогноз представляет определенный практический интерес. Однако он не может быть принят в качестве плана, поскольку статистика продаж, лежащая в его основе, не учитывает ряд внешних и внутренних факторов, непосредственно влияющих на плановые величины. В случае с ООО «Пример» такими факторами являются:

- стратегические ориентиры работы фирмы с ключевыми клиентами, планируемое заключение контрактов с двумя крупными ритейлерами, расширение товарной матрицы на 30% у одного из ключевых сетевых клиентов;

- стратегические планы региональной экспансии, в том числе выход в сетевой и розничный сегменты десяти новых городов-миллионеров в четырех регионах страны в течение года;

- изменения в ассортиментной политике: запуск продаж более дешевых линеек продукции, выход в низкий ценовой сегмент, составляющий более 50% продаж товарной категории на рынке;

- внешняя информация от исследовательских и аналитических агентств: рост объема интересующей ниши рынка FMCG по итогам текущего года прогнозируется на уровне +29%, прогноз на следующий год порядка +20%. При этом рыночная конкуренция характеризуется олигополистическим, довольно стабильным состоянием, и выход новых серьезных конкурентов в ближайшее время не предвидится.

Каждый из перечисленных факторов несет в себе потенциальную возможность увеличить планируемый прирост. Совершенно очевидно, что стратегия компании предусматривает диверсификацию в географическом, ассортиментном и клиентском отношениях, что заметно увеличивает потенциал продаж будущего периода. Рыночная обстановка характеризуется торможением темпов роста, однако в целом стабильно комфортная.

Предположим, что после тщательного обдумывания совокупности факторов и анализа расчетов руководство ООО «Пример» пришло к выводу, что за счет предполагаемых стратегических изменений рост объема продаж на планируемый год составит + 30%, что в полтора раза выше рыночного. Схематично модель принятия решений в данном случае изображена на рис. 4.

4. Детализация прогноза по периодам, каналам продаж и позициям

Теперь, когда прогноз объема продаж определен с приростом на уровне + 30% и составляет $330 \times 1,3 = 429$



Рис. 5. Многофакторная модель планирования продаж ООО «Пример»

Таблица 2

Статистика объема продаж ООО «Пример» за 2011–2013 гг. помесячно

Период	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого
2011	8 235	8 686	12 916	10 444	9 372	8 837	9 683	9 607	11 854	10 905	15 520	34 096	150 155
2012	11 818	12 649	16 230	17 630	17 912	14 006	13 979	15 127	17 288	18 382	24 675	46 520	226 216
2013	25 844	22 524	26 839	20 489	22 859	18 935	18 813	21 808	28 728	24 480	33 177	65 504	330 000

Таблица 3

Годовые коэффициенты сезонности продаж ООО «Пример» за 2011–2013 гг.

Период	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого
2011	8 235	8 686	12 916	10 444	9 372	8 837	9 683	9 607	11 854	10 905	15 520	34 096	150 155
2012	11 818	12 649	16 230	17 630	17 912	14 006	13 979	15 127	17 288	18 382	24 675	46 520	226 216
2013	25 844	22 524	26 839	20 489	22 859	18 935	18 813	21 808	28 728	24 480	33 177	65 504	330 000

Таблица 4

Средневзвешенные годовые коэффициенты сезонности ООО «Пример»

Период	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого
Коэффициент сезонности	0,79	0,75	0,95	0,82	0,85	0,71	0,72	0,79	0,99	0,91	1,24	2,48	12,00

тысяч единиц, можно перейти к уточнению плана в различных разрезах:

- помесечная разбивка проводится с учетом коэффициентов сезонности, которые можно найти, имея помесечную статистику объема продаж компании за релевантный период. Проведем расчет коэффициентов сезонности для ООО «Пример», основываясь на статистике продаж за последние 3 года.

Рассчитывается отношение каждого месяца к среднемесячному показателю продаж (итогу года, деленному на 12), получаем следующие коэффициенты.

Экспертным путем присваиваем каждому году вес в зависимости от степени приближенности его условий к текущей ситуации. В нашем примере наиболее удачный 2011 г. весит 0,2; 2012 г. – 0,3; 2013 г. – 0,5, так как его условия наиболее близки для прогнозируемого

периода. После чего находим средневзвешенные коэффициенты сезонности как сумму произведений коэффициентов месяца на вес соответствующего года. В итоге получаем рабочие коэффициенты сезонности.

Используя полученные данные, несложно посчитать значения объема продаж на каждый месяц следующего года, умножив годовой план продаж на коэффициент сезонности соответствующего месяца и разделив на 12.

- разбивка плана продаж по каналам сбыта производится пропорционально их статистическому вкладу в общий результат, но с коррекцией на плановое увеличение/снижение долей тех или иных каналов. Так, для ООО «Пример» повысится доля канала по работе с ключевыми клиентами (сетями), что связано с заключением новых контрактов. При этом остальные каналы продаж

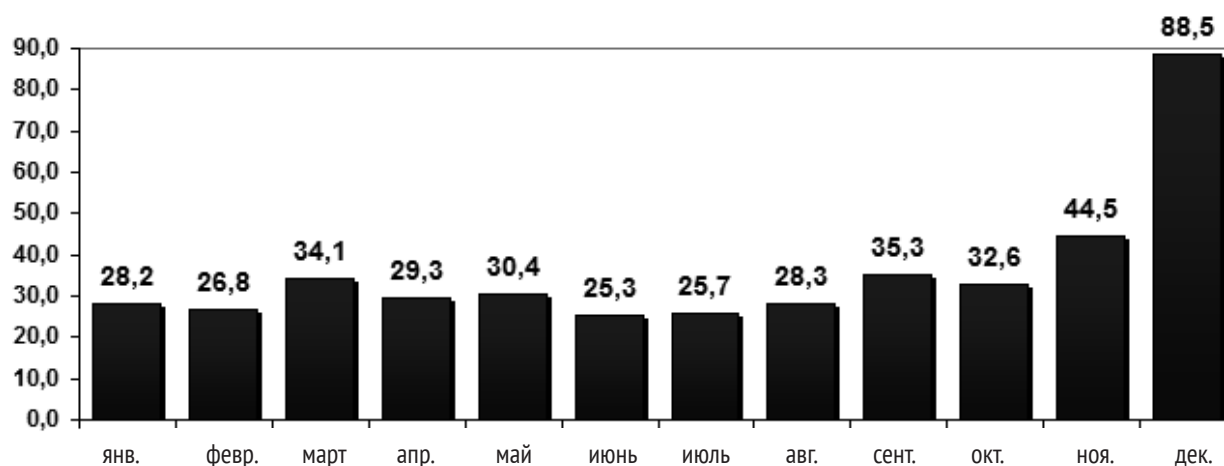


Рис. 6. Планируемый объем продаж ООО «Пример» (тыс. ед. продукции) в 2014 г. помесечно

(Розница, или HoReCa) также могут активно расти, но их доля в итоговой сумме сократится;

- разбивка плана продаж по товарным позициям, или SKU (от англ. Stock keep unit – единица товарного учета), как представляется, должна осуществляться уже после детализации по каналам продаж и с обязательным участием лиц, непосредственно занимающихся продажами. Простое распределение плана от статистических количеств по той или иной позиции может оказаться неактуальным для будущих периодов. Особенно, если, как в случае с ООО «Пример», планируются существенные изменения в ассортименте и новые в плане ценового позиционирования категории.

Финальным моментом на данной стадии подготовки плана являются его обратная консолидация и проверка общих плановых количеств по каждой позиции и товарной линейке. Целесообразно согласовать получившийся вариант со службой закупок для уверенности в обеспеченности запланированных продаж товарными запасами.

5. Расчет плана продаж в денежном выражении

На данном этапе на попозиционный план продаж накладывается информация об актуальных прайс-листах в различных каналах сбыта с учетом будущих изменений в ценовом позиционировании. Результат расчета – фактически план выручки от реализации компании ООО «Пример», который в дальнейшем станет основой построения бюджета и прогнозных форм финансовых документов.

6. Поступление плана в работу и на контроль исполнения

На данном этапе планирование продаж на год завершено. Теперь важно в обязательном порядке довести окончательные целевые установки плана до руководителей среднего звена и непосредственных исполните-

лей. Не менее важно контролировать выполнение плана с минимальными интервалами для понимания текущего положения компании и оперативного принятия мер в случае недостаточного уровня продаж при отсутствии объективных помех. Следует понимать, что при современной динамичности рынка для анализа причин отклонения годовые планы необходимо периодически пересматривать (целесообразно не реже трех раз в год) и при необходимости корректировать.

Интересным практическим моментом с точки зрения управления реализацией плана продаж является его трансформация в KPI (от англ. Key performance indicators – ключевой показатель эффективности) и интегрирование в систему сбалансированных показателей организации. Совокупное достижение этих показателей подвергается пристальному мониторингу. Данный подход практикуют очень многие продвинутые организации, особенно крупные западные фирмы.

Значение плана продаж для коммерческой компании трудно переоценить. Составленный грамотно, с учетом всех рассмотренных факторов влияния и принципов планирования, он четко связан с планами фирмы в других областях и выполняет следующие основные функции:

- является звеном реализации стратегических целей и служит высшему руководству ориентиром для общей координации основного направления бизнеса;

- служит целевой установкой в мотивационной схеме sales-персонала. При этом в качестве задач сотрудникам сбытовых подразделений могут ставиться как общие показатели продаж в натуральном и денежном выражениях, так и более частные элементы плана продаж. Например, доля продаж определенной категории товара или товарной позиции, продажи которых компании выгодно стимулировать, чтобы увеличить доход (если в задачах стоит акцент на продажи более дорогого ассортимента) или снизить количество избыточного товара на складе;

3) задает направление программе маркетинговых мероприятий компании на плановый период. Работа отдела маркетинга должна быть выстроена с учетом прерогатив, содержащихся в плане продаж. Например, каким образом акцентировать внимание покупателей на стратегически важном продукте, поддержать введение на рынок новых ассортиментных линеек или поощрить покупку через стратегически важный канал сбыта;

4) является базой для логистических планов. Используя попозиционный план продаж, специалисты по снабжению могут спланировать закупку необходимых SKU продукции для поддержания оптимального товарного запаса и бесперебойного обеспечения продаж. Также запланированная динамика и интенсивность продаж является базой расчетов, связанных с расходами на доставку товара и потребностью в дополнительных складских помещениях;

5) представляет собой отправную точку формирования годового бюджета финансовой службой. Составление прогнозных форм финансовой отчетности, в частности балансового отчета и отчета о совокупном доходе, основано на плановом приросте дохода, заложенном в плане продаж. На основании планового прироста методом процентного отношения к выручке могут рассчитываться прогнозные значения многих статей отчетности.

Например, оборотные активы зачастую растут примерно пропорционально выручке, что связано с ростом необходимых товарных запасов, дебиторской задолженности, денежных средств на счетах предприятия, что логично при повышении коммерческой активности. Вполне вероятно, что пропорционально выручке могут расти кредиторская задолженность и краткосрочные займы, поскольку для перевода бизнеса на новый уровень необходимы дополнительные источники финансирования. Однако следование методике прогнозирования финансовой составляющей только на основе планового прироста выручки – сильно упрощенный метод, подходящий только для небольших и очень стабильных компаний, не нацеленных на структурные изменения в финансовой области.

Тем не менее процесс планирования расходов, а также прогнозирования финансовых форм всегда предполагает четкое соответствие намеченному уровню продаж компании как основному источнику доходов.

Подведем некоторые итоги. Итак, планирование – одна из базовых функций управления. Без грамотно выстроенной системы планов успешное функционирование коммерческого предприятия в условиях рынка невозможно, поскольку элемент неопределенности и конкурентная ситуация требуют четкой постановки целей и следования намеченным курсом.

Представляется целесообразным создавать систему планов на базе разработанной стратегии на долгосрочную перспективу, в которую встроено текущее годовое и оперативное краткосрочное планирование по функциональным областям деятельности предприятия.

План продаж является исходным пунктом текущего планирования и бюджетирования. Именно с него должны начинаться выстраивание системы планов и сопутствующие расчеты. Продажи – ключевое звено в работе коммерческой фирмы и основной источник ее благосостояния.

Методика составления плана продаж, рассмотренная на абстрактном практическом примере, показывает, что успех этой работы зависит от анализа статистических данных и умения строить прогнозы, требует учета внутренних факторов влияния, не имевших аналогов в прошлом, предполагает высокую степень осведомленности о конъюнктуре внешней среды предприятия.

Сформированный и детализированный план продаж напрямую влияет на планирование во всех остальных сферах деятельности компании: логистики, маркетинга, финансов и др.

Процессу планирования продаж коммерческих компаний следует уделять особое внимание. Основными направлениями совершенствования этого процесса являются выработка методологии планирования, фиксация процедуры постановки планов в соответствующей внутрифирменной документации, закрепление ответственности и полномочий за конкретными должностными лицами, ответственный подход к квалификации кадров, занимающихся планированием и прогнозированием, а также использование новейших программных средств, позволяющих упрощать и совершенствовать этот процесс. Комплексное выполнение указанных действий поможет обеспечить высокий уровень организации планирования и его точность, что, в свою очередь, может стать для фирмы одним из ключевых конкурентных преимуществ.

Литература

1. Бриггем Ю., Эрхард М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. СПб.: Питер, 2007. С. 179–181.
2. Глубокий С., Парафинович А. Методы эффективного прогнозирования нестабильных продаж. Маркетинг, реклама и сбыт. 2004. № 1. С. 43–48.
3. Лихачева О. Н., Шуров С. А., Лукасевич И. Я. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия. М.: Инфра-М, Вузовский учебник, 2011. С. 134–137.
4. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент: Учебник. М.: Эксмо, 2010. С. 231–234.
5. Уоллас Т., Сталь Р. Планирование продаж и операций: Практическое руководство. 3-е изд./ СПб.: Питер, 2010. С. 84–88.
6. <http://www.gks.ru/> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

УДК 342.72/.73

Ювенальная юстиция: за и против

Аннотация. Автор исследует истоки ювенальной юстиции, ее историческую основу, а также положительные и негативные аспекты данного правового института. На основе анализа ювенальной юстиции во Франции, которая обладает наиболее развитой нормативно-правовой базой в этой сфере, прогнозируются возможные последствия внедрения ювенального правосудия в России.

Ключевые слова: ювенальная юстиция; право на частную жизнь; институт семьи; защита несовершеннолетних.

Abstract. In this research article, the author examines the origins of juvenile justice and its historical background, as well as the positive and negative aspects of the legal institution. The author analyzes the juvenile justice system in France, which now has the most developed legal framework in this field. And on the basis of this analysis predicts the possible impact that the introduction of juvenile justice in Russia.

Keywords: juvenile justice; right to privacy; family institute; minors protection.



Черниукха Ю. М.,

студентка юридического факультета

Финансового университета

✉ crut.yul@yandex.ru

Ювенальная юстиция — это правовая основа западной модели системы учреждений и организаций, осуществляющих правосудие по делам о правонарушениях, совершаемых несовершеннолетними [1].

Ювенальная юстиция как особый институт возникла сравнительно недавно. Точкой отсчета принято считать учреждение в 1899 г. в США первого детского суда в Чикаго на основании закона штата Иллинойс «О детях покинутых, беспризорных и преступных и о присмотре за ними» [2]. В правовой оборот были введены такие понятия, как «виновный», «правонарушитель» вместо «преступник», появился сам субъект ювенальной юстиции — несовершеннолетний правонарушитель.

В 1914 г. на основе опыта США ювенальный суд был учрежден во Франции, где концепция ювенального правосудия впоследствии получила наиболее разработанную правовую базу. Ее особенность заключалась в том, что с самого начала ювенальные суды стали действовать в строгом соответствии с уголовно-процессуальными нормами. Одновременно с развитием обособленных ювенальных судов, как с единоличным судьей, так и с коллегией присяжных заседателей, стали создаваться опекунские советы. Они занимались несовершеннолетними, дела которых были изъяты из юрисдикции уголов-

ного суда, то есть детьми до 12 лет. Такие советы вошли в систему гражданской судебной юрисдикции.

Современную систему ювенальной юстиции во Франции регулирует Закон № 45–174 от 2 февраля 1945 г. «О правонарушениях несовершеннолетних». Закон устанавливает основные задачи ювенальной юстиции (борьба с детской преступностью, эффективная защита от криминальных посягательств детей и молодежи и др.), а также то, что перевоспитание подростка важнее уголовных санкций. Закон от 23 декабря 1958 г., в отношении детей «группы риска» установил, что возможность вмешательства судей и институт судебной защиты распространяются на всех детей, чье здоровье, безопасность или нравственность находятся под угрозой и чье воспитание находится в опасности [3].

На судей возлагается обязанность защиты детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, и рассмотрение дел несовершеннолетних правонарушителей. При этом передача таких дел в суды общей юрисдикции недопустима, так как все виды правонарушений несовершеннолетних подсудны исключительно ювенальным судам. Несмотря на то что основная цель ювенальной юстиции состоит в том, чтобы как можно более полно защитить права несовершеннолетнего, нельзя не отметить, что эта система устроена не так безупречно, как кажется на первый взгляд. «Колоссальное количество детей отнято у родителей и помещено в приюты и приемные семьи. Судьи и сотрудники социальных служб постоянно нарушают закон. Между законом и практикой его применения огромная разница», — так описывают в своем докладе сложившуюся во Франции ситуацию генеральный инспектор по социальным делам Пьер Навесу и генеральный инспектор юридического отдела Брюно Катала [4].

Научный руководитель **Курилюк Ю. Е.**, кандидат юридических наук, доцент.

В чем же причина этих вопиющих недостатков? Все дело в том, что во Франции отсутствует нормативно-правовой акт, который бы устанавливал четкие границы возможного вмешательства в жизнь семьи. Таким образом, уполномоченные органы получили полную свободу действий в отношении тех семей, которые на их взгляд являются неблагополучными.

Мы рассматриваем в качестве примера функционирования ювенальной юстиции Францию потому, что европейская континентальная система права близка к отечественной, российской. И хотя ювенальной юстиции как обособленного института в России не существует, в связи с законодательными нововведениями в различных отраслях права все чаще звучат голоса о необходимости внедрения ювенального правосудия. Попробуем разобраться, нужна ли и приемлема ли для России ювенальная юстиция?

Ювенальная юстиция в России представляет собой судебно-правовую систему защиты прав несовершеннолетних. Если обратиться к истории, то уже в Российской империи существовали нормативно-правовые акты, выделяющие несовершеннолетних в отдельную группу лиц (например, в Уложении о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. уголовная ответственность была ограничена возрастом семи лет). В Советском Союзе существовали административные комиссии для несовершеннолетних, разбиравшие дела, касающиеся именно этой возрастной группы. В постсоветский период был принят ряд нормативных и правовых актов, заложивших основу ювенальной юстиции в России. В первую очередь это Федеральный закон от 9 июня 1999 г. «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних».

Принципы ювенальной юстиции в России впервые были законодательно закреплены Указом Президента РФ № 942 от 14 сентября 1995 г., утвердившим «Национальный план действий в интересах детей». В соответствии с планом в числе мер по укреплению правовой защиты детства было предусмотрено создание системы ювенальной юстиции.

Ключевыми моментами в формировании системы ювенального правосудия в России стали постановление Пленума Верховного суда РФ от 14 февраля 2000 г. № 7 «О судебной практике по делам о преступлениях несовершеннолетних» и распоряжение Правительства РФ от 15 октября 2012 г. № 1916-р «Национальная стратегия действий в интересах детей». Стратегия содержит важное положение, предусматривающее «внедрение новых технологий и методов раннего выявления семейного неблагополучия и оказания поддержки семьям с детьми, находящимися в социально опасном положении...», что является, по сути, первым решительным шагом на пути внедрения в России прогрессивной ювенальной

концепции [5]. Между тем не только позитивный, но и нередко негативный опыт таких развитых в правовом отношении стран, как США, Германия, Франция и др., говорит о том, что это новшество может дать нежелательные результаты и будет отвергнуто российским обществом. Негативная реакция уже есть. 22 сентября 2012 г. в Москве прошел митинг против принятия закона о ювенальной юстиции, в котором участвовало более двух тысяч человек.

Но, может быть, эти люди просто были не в курсе преимуществ, которые сулит нашей стране ювенальная юстиция? Или наоборот, они были слишком хорошо осведомлены о ее недостатках и негативных последствиях? Попробуем разобраться. Безусловно, в ювенальной юстиции есть как плюсы, так и минусы. Перечислим сначала плюсы. К ним можно отнести:

- уменьшение произвола со стороны родителей и иных законных представителей в отношении детей;
 - замена карательных и репрессивных мер на воспитательные;
 - возможность реальной защиты прав и интересов несовершеннолетних;
 - контроль за воспитательным процессом в семьях (эта мера позволит выявлять и предупреждать на начальных этапах злоупотребления в адрес несовершеннолетних во избежание психотравмирующих ситуаций).
- Если говорить о минусах, то при таком подходе:
- практически полностью игнорируется тот факт, что воспитание детей и подростков является одной из важнейших функций семьи;
 - детям и подросткам не всегда нравится семейное воспитание;
 - особенности психики предрасполагают детей к фантазиям, обидам на родителей за какие-либо запреты;
 - среди подростков нередко девиантные формы поведения и т. д.

Таким образом, наделяя ребенка возможностью быть защищенным от собственных родителей, ювенальная юстиция в конечном итоге ущемляет права обеих сторон. Например, мама отругала ребенка за неправильные действия, ребенок в школе пожаловался учителям, которые проинформировали об этом соответствующие органы. В результате в лучшем случае семья попадет под пристальный государственный контроль на длительное время. В худшем — ребенок окажется в детском доме или в приемной семье. Хотя он, скорее всего, не желал наступления таких последствий и не осознавал, к чему могут привести его действия.

Осознанность действий и предвидение последствий связаны с юридическими аспектами вменяемости лица. Ведь не просто так законодатель установил в других отраслях права, например, в уголовном праве России,

возраст, с которого может наступать юридическая ответственность. Исходя из этого — как можно рассматривать жалобы, поступающие, скажем, от 7 — или 8 — летнего ребенка, если он в силу возрастных особенностей психосоциального развития еще не отдает отчета своим поступкам?

Ювенальная юстиция вступает в противоречие с менталитетом, традициями, религиозными заповедями. Так как речь идет фактически об уравнивании в правах детей и родителей, в этой искусственной системе отношений не остается места родительскому авторитету — краеугольному камню, лежащему в фундаменте семейного воспитания. Все это может привести к негативным последствиям сначала в семье, а затем и в обществе. Потому что современная западная ювенальная юстиция строится на принципе презумпции виновности родителей. То есть родители виновны, пока не доказано обратное. Возможность реального вмешательства в отношения семей, ограниченная только волей уполномоченных проверяющих, противоречит понятию о праве на частную жизнь. Родители будут жить в страхе, что в любой момент любая воспитательная мера может привести к необратимым последствиям, в частности, к лишению родительских прав.

Статистика стран, где система ювенальной юстиции активно функционирует, мягко говоря, удручает. В благополучной Германии в 2010 г. из семей забрали около 70 тыс. детей. При этом никого не смущает, что дети в приемных семьях и государственных социальных учреждениях в семь — восемь раз чаще подвергаются различного рода насилию, чем их сверстники, что более двадцати процентов родителей, лишившихся детей по приговору ювенального суда, покончили жизнь самоубийством.

Серьезным недостатком ювенальной юстиции является внешнее давление на семьи, постановка их в положение полной подконтрольности. При этом в законодательстве отсутствуют четкие критерии, которые могли бы служить основанием для привлечения родителей к ответственности. Иными словами, риск злоупотреблений очень высок.

За примерами, как говорится, далеко ходить не надо. Достаточно вспомнить судьбу эмигрировавшей во Францию актрисы Натальи Захаровой. В 1990 г. ювенальный суд лишил ее материнских прав на том основании, что «мать удушает дочь своей родительской любовью» и «желает сохранить с ней слишком тесную связь». Если это не абсурд, то тогда что?

Как ни печально это признавать, но дети могут использовать ювенальную систему в собственных интересах, например, шантажируя родителей («не пустите меня на дискотеку, расскажу, как вы надо мной издеваетесь»). При этом всегда под ударом оказываются именно родители. Например, поддавшись на шантаж непутевого недоросля, они отпустили его на дискотеку. Там он упо-

требил наркотики и оказался в полиции. Виноватыми в этом случае будут опять-таки родители. Если говорить о ювенальной юстиции в судебной системе, то рассмотрение дел несовершеннолетних в отдельных инстанциях и с привлечением разного рода специалистов вполне разумно, как и смягчение наказания несовершеннолетних. При таком подходе ребенок подвергается меньшему «моральному насилию». Однако нельзя забывать, что неоправданное смягчение ответственности может вызвать у несовершеннолетнего ощущение собственной безнаказанности, и он снова нарушит закон.

Несмотря на то что ювенальная юстиция во Франции уже давно является сложившимся институтом, многие аспекты его функционирования и правового обеспечения остаются не до конца урегулированными законодателем. Нередки негативные последствия претворения идеи ювенального правосудия в жизнь. Поскольку в основе современной ювенальной юстиции лежит своего рода научная концепция, во многом определившая практику, Россия вполне может инициировать разработку новой теоретической базы по этому вопросу, основанной, в первую очередь, на принципе разумного невмешательства в частную жизнь.

Ювенальная юстиция все еще несовершенна и требует законодательных доработок, прежде чем она сможет быть применена в полном смысле этого слова в Российской Федерации. Ни в коем случае нельзя опираться на прямое заимствование. Нужно адаптировать систему в соответствии с менталитетом, традициями и религиозными взглядами российского общества. Если этого не сделать, мы получим скорее негативный результат, чем позитивный.

Конечно, очень важно как можно более полно защитить права несовершеннолетних. Но едва ли разумно делать это за счет ущемления прав родителей и иных законных представителей. Разрушение их авторитета будет иметь пагубные последствия для одного из важнейших социальных институтов общества — института семьи.

Литература

1. Ювенальная юстиция // Мир словарей. [2012–2012]. [Электронный ресурс] URL: <http://www.urdict.ru/> Дата обращения: 14.11.2013.
2. Права детей: дань модной риторике или социальное оружие? // Научно-культурологический журнал № 16. Дата обновления: 30.05.2010. [Электронный ресурс] URL: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/> Дата обращения: 17.11.2013.
3. Альманах «Неволя». Приложение к журналу «Индекс/Досье на цензуру» // Российская газета [2012–2012]. Дата обновления: 01.08.2006. [Электронный ресурс] URL: http://index.org.ru/nevol/2006-8/sadov_n8.htm/ Дата обращения: 10.11.2013.
4. Доклад французских юристов по поводу ювенальной юстиции // Русский обозреватель. Дата обновления: 27.09.12. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rus-obr.ru/blog/20296/> Дата обращения: 19.11.2013.

Свобода слова в сети Интернет

Аннотация. В статье исследована правомерность ограничения свободы слова и свободы выражения убеждений в сети Интернет. Автор считает, что право на свободу слова и свободное выражение убеждений в Интернете должно ограничиваться в том случае, если его реализация нарушает иные права других людей.

Ключевые слова: свобода слова; права человека; цензура; ограничение права на свободу слова.

Abstract. In the article the author researches whether the limitation of the freedom of speech in the Internet is legal or not. The author supposes that the freedom of speech in the Internet can be only limited in case if it breaches the other human rights. The author also emphasizes the danger of a censorship to possibly appear. These conclusions have been made according to the analysis of international standard acts, the existing tendencies, the legislation.

Keywords: freedom of speech; human rights; censorship; the limitation of human rights.



Лавров С. С.,

студент юридического факультета

Финансового университета

✉ zloy-uruss@yandex.ru

Современный мир характеризуется стремительным развитием научно-технического прогресса, информационных технологий, способов передачи информации на дальние расстояния и коммуникации посредством всемирной сети Интернет. Без оглядки стремясь вперед, прогресс оставляет за спиной множество вопросов, которые нам еще только предстоит решить. Например, как должна регулироваться свобода слова в Интернете, каким должно быть это регулирование и нужно ли оно вообще?

Безусловно, свобода слова и свобода выражения убеждений, как право, закрепленное в ст. 19 Всеобщей декларации прав человека, а также в ст. 10 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод, должно признаваться, защищаться и гарантироваться любым государством, ратифицировавшим эти международные договоры [1, 2]. Тем не менее данное право не подразумевает размещение в сети Интернет абсолютно любой информации. Очевидно, что такие права человека, как право на честь и достоинство, право на тайну личной переписки, право на личную тайну, должны превалировать в том случае, если право на свободу слова угрожает их нарушить, поставив под угрозу честь, достоинство или даже жизнь некоторых людей. Так, Верховный Суд США сформировал ряд прецедентов, касающихся ограничений размещения

информации в сети Интернет. Чаще всего подобные ограничения касались защиты:

- прав детей — наиболее яркими делами в этой сфере можно назвать: *Reno v. ACLU*, имевшее место в 1997 г., в ходе которого было установлено правовое регулирование на распространение порнографического материала в Интернете; а также *United States v. American Library Association*, имевшее место в 2003 г., в ходе которого Верховный Суд закрепил право Конгресса обязывать государственные школы и библиотеки, предоставляющие детям доступ выхода в Интернет, ставить Интернет-фильтры как условие их финансирования;

- прав национальных меньшинств — в ходе таких дел, как *United States v. Machado* (1998), *United States v. Kingman Quon* (1999), *Commonwealth of Pennsylvania v. ALPHANQ* (1999), Верховный Суд установил превалирующее положение защиты прав национальных меньшинств над правом на свободу слова, запретив тем самым размещение информации, дискриминирующей национальные меньшинства и призывающие к насилию в отношении их, в сети Интернет.

На этом практика правового регулирования размещения информации в сети Интернет в западных государствах не исчерпывается. Так, следует принять во внимание дела, рассмотренные Федеральным Конституционным Судом ФРГ по схожим вопросам, в которых Федеральный Конституционный Суд ФРГ ставит некоторые права и свободы людей выше права на свободу слова, закрепленного в ст. 5.1 Конституции ФРГ:

- право на свободу и личную неприкосновенность, гарантированную ст. 2.2 во взаимосвязи со ст. 1.1 Конституции ФРГ — Федеральный Конституционный Суд закрепил то, из каких составных элементов состоит право на свободу слова, а именно: право «на информационное самоопределение», то есть на выбор формы выра-

Научный руководитель **Курилюк Ю. Е.**, кандидат юридических наук, доцент.

жения мнения, право на защиту чести и достоинства, право на личную тайну и право на целостность и конфиденциальность информационных систем. В случае коллизии права на свободу слова и, к примеру, права на личную тайну приоритет будет у права на личную тайну соответственно;

- право на тайну переписки, почтовых отправлений и телефонной связи, закрепленное в ст. 10 Конституции ФРГ – коллизию между данными правами суд выявил еще 27 июля 2005 г., когда выяснилось, что технические возможности сети Интернет позволяют узнавать и разглашать количество, время, субъектов общения, а также вид изучаемой информации. В ходе устранения данной коллизии Суд установил недопустимость разглашения личной информации пользователей без их согласия в сети Интернет.

На основе сравнения судебных практик Федерального Конституционного Суда Германии и Верховного Суда США можно сделать вывод о том, что Федеральный Конституционный Суд в гораздо меньшей степени оценивает приоритет права на свободу слова по отношению к остальным правам, чем Верховный Суд США. Таким образом, Федеральный Конституционный Суд ставит разумные границы реализации права на свободу слова в сети Интернет, не допуская нарушения реализации прав других людей.

Судебная практика Конституционного Суда Российской Федерации также имеет определенные предпосылки по формированию правового регулирования на свободу слова в сети Интернет, складываемые из ряда коллизионных случаев, но не столь многочисленных, как в судебной практике Верховного Суда США, что объясняется сравнительно небольшим сроком активного использования сети Интернет в России. В данной практике Суд часто обращает внимание на такие моменты, как ограничение права на свободу слова в сети Интернет в связи с призывом к экстремистской деятельности. Основой для принятия таких решений является Федеральный закон «О противодействии экстремистской деятельности» [3].

Делая выводы о судебной практике в сфере устранения коллизий права на свободу слова и других прав граждан в таких странах, как Германия, Россия и США, можно выделить ряд общих моментов:

- во-первых, практика органов конституционной юстиции в сфере ограничения свободы слова в Интернете во многом отражает правовые традиции защиты определенных прав, которые принято считать особо ценными в данном обществе в силу сложившихся исторических обстоятельств. Так, в США особое внимание уделяется правам детей, национальных меньшинств, праву на личную неприкосновенность. С другой стороны, в Германии куда больший акцент ставится на защите права на свободу и личную неприкосновенность,

права на тайну переписки, почтовых отправлений и телефонной связи, а также права собственности;

- во-вторых, говоря о практике Конституционного Суда Российской Федерации в регулировании права на свободу слова в сети Интернет, можно предположить, что данная практика складывается на основе светского характера государства, равенства религий перед законом, защиты права на личную неприкосновенность, а также противодействия любой экстремистской деятельности, несущей потенциальную угрозу для российского общества и государства;

- в-третьих, необходимо пояснить, что данная судебная практика не ущемляет права на свободу слова, она лишь устанавливает необходимые рамки дозволенной реализации этого права, не ущемляя при этом права других людей и не подрывая общественной безопасности, не создавая угрозы для стабильности государства [4].

Однако с правовым регулированием права на свободу слова в Интернете связано огромное количество проблем, так как во многих случаях существует вполне реальная угроза усиления давления на общественное мнение, введения цензуры, а также фальсификации фактов со стороны государства, нарушения права человека на доступ к достоверной информации. Нельзя допускать подобных чрезмерно строгих мер правового регулирования, полностью исключающих свободу слова и выражения убеждений, как это происходит в некоторых государствах.

Так, в КНДР доступ к сети Интернет имеют лишь высокопоставленные партийные деятели, а также пропагандисты идеологии Чучхе за рубежом. Все остальное население имеет доступ лишь к внутренней сети «Кванмен», являющейся локальным аналогом сети Интернет, но распространяющей исключительно пропаганду идей Чучхе среди граждан республики. Таким образом, свобода слова в подобном государстве полностью отрицается, люди лишены возможности получать достоверную информацию, следовательно, не способны защищать и другие свои права.

Более того, в некоторых государствах наблюдается факт чрезмерного применения правового регулирования свободы слова в сети Интернет. Подобная тенденция может привести к крайне негативным последствиям, выраженным в значительном сокращении информационных ресурсов, предоставленных гражданам, что в дальнейшем может выразиться в усилении государственного контроля над всей информацией, доступной гражданам, так как с помощью подобного механизма можно устранять «неудобные» информационные ресурсы, сфабриковав против них обвинение.

В целом на всем постсоветском пространстве превалирует тенденция усиления регулирования права на

свободу слова в сети Интернет, в связи с чем ЮНЕСКО выразила свою озабоченность данным процессом [5].

Самое жесткое регулирование сети Интернет происходит в Узбекистане, где каждый веб-сайт должен быть зарегистрирован в органах власти наряду с другими средствами массовой информации, что обеспечивает тотальный контроль за информацией, предоставляемой этими информационными ресурсами; также тщательно контролируются независимые блогеры, деятельность которых отслеживается и проверяется, кроме того контролируется деятельность оппозиционных групп, правозащитных организаций, деятельность независимых журналистов. Спорные вопросы, к примеру поднимающие тему коррупции, подвергаются цензуре, сервис-провайдеры блокируют сайты по требованию национальных органов безопасности.

Схожая ситуация наблюдается и в Туркменистане, где степень регулирования свободы слова в Интернете столь же сильна, имеется жесткая цензура, власти страны используют целый комплекс мер по предотвращению свободного использования Интернета гражданами для доступа к информации, взаимодействия с другими пользователями и общения с внешним миром. Интернет все еще доступен только небольшой части населения и предоставляется государственным телекоммуникационным монополистом «Туркментелеком» в прошедшем жесткую цензуру виде, выдавив всех конкурентов и монополизировав рынок. Иностраные веб-сайты, в свою очередь, блокированы. Доступ к таким сайтам, как Facebook, Twitter, Youtube, Живой Журнал, зачастую оказывается закрытым. Таким образом, как уже было сказано выше, государство имеет возможность контролировать информацию, которой располагают Интернет-ресурсы, и, соответственно, подвергать цензуре «нежелательные» новости, в числе которых темы коррупции, несовершенства государственного аппарата и управления, ошибки в социальной политике [6].

Итак, безусловно, право на свободу слова в сети Интернет должно быть признано, охраняемо и гарантировано государством, однако абсолютная свобода слова недопустима из соображений государственной безопасности, сохранения государственной тайны, защиты остальных прав других людей, которые, в случае полного отсутствия контроля за размещаемой информацией, могут быть нарушены. Следовательно, предоставление неограниченного права на свободу слова в государстве может привести к дестабилизации общества и самого государства в целом. В частности, данную практику правового регулирования информационной сферы Интернета осуществляют Конституционные или Высшие суды некоторых государств, что выражается в выносимых ими решениях. Тем не менее существуют обоснованные риски и усиления государственного контроля за информаци-

онной сферой Интернета, что может выразиться в установлении жесткой цензуры, как мы можем наблюдать в некоторых современных государствах Средней и Юго-Восточной Азии. К сожалению, грань, разделяющая правомерное и необходимое ограничение права на свободу слова с целью защиты остальных прав и контроль над информационными ресурсами с целью установления государственной монополии в области информационных источников, слабо различима, что открывает широкие возможности для произвола со стороны государства. Конституционным судам следует обращать более пристальное внимание на нормативные акты, издаваемые в данной области.

Подводя итоги, стоит заметить, что вышеназванная практика запрета на нежелательную информацию в сети Интернет, базирующаяся на заключениях Конституционного Суда РФ, Федерального Конституционного Суда ФРГ, Верховного Суда США, не является «ограничением» в стандартном понимании этого термина. Это лишь часть обширной деятельности государства по комплексной охране и гарантированию всей совокупности прав человека, так как ни одно право не может реализовываться в отрыве от других. Реализуя свое право на свободу слова, никто не может при этом нарушать права других людей, в частности, в области защиты чести и достоинства, а также неприкосновенности личной жизни. Следовательно, в этой связи необходимо установление разумного регулирования вышеназванного права на свободу слова с целью недопущения нарушения прав других людей.

Литература

1. Всеобщая декларация прав человека // Российская газета. 1995. № 67.
2. Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод // Собрание законодательства РФ. 08.01.2001. № 2. Ст. 163.
3. Федеральный закон от 25 июля 2002 г. № 114-ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности».
4. Даминова Н. И. Свобода слова в сети Интернет – правовые ограничения в практике органов конституционной юстиции Соединенных Штатов Америки, Федеративной Республики Германия и России. Первая социальная сеть для юристов «Zakon.ru». [Электронный ресурс] URL: <http://zakon.ru/Blogs/OneBlog/1852/> Дата обращения: 22.11.2013.
5. В ЮНЕСКО обеспокоены желанием некоторых правительств ограничить свободу слова в Интернете: ТАСС Телеком [Электронный ресурс] URL: <http://www.tasstelecom.ru/news/one/11204/> Дата обращения: 22.11.2013.
6. Центральная Азия: Цензура и контроль Интернета и других новых средств коммуникации: Обзорный документ Международного партнерства по правам человека, Нидерландского хельсинкского комитета, Казахстанского международного бюро по правам человека и соблюдению законности, Туркменской инициативы по правам человека и Инициативной группы независимых правозащитников Узбекистана. Ноябрь 2001 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.chrono-tm.org/wp-content/uploads/> Дата обращения: 22.11.2013.

УДК 340 (075.8)

Правовое регулирование игорного бизнеса в России

Аннотация. Проблема правового регулирования игорного бизнеса в России все еще актуальна. После принятия в 2006 г. Федерального закона были обозначены территории легальных игорных зон и условия ведения игорного бизнеса. Однако реформа не решила проблему. Игорный бизнес ушел в «тень» или в неподконтрольный Интернет. Все это – признаки неэффективности реформы. Вопросы легализации игорного бизнеса, повышения конкурентоспособности официальных игорных зон России и перспектив международного сотрудничества в данной сфере остаются открытыми.

Ключевые слова: игорный бизнес; налог на игорный бизнес; игорные зоны России; борьба с отмыванием денег; Организация Объединенных Наций.

Abstract. Nowadays the problem of legal regulation of gambling business is one of the most actual. After the adoption of the Federal Law in 2006 the gambling zones were created on the territory of the Russian Federation to limit gambling activities, to protect the morals and the rights of citizens. But this reform has not helped to deal with the problems – legal gambling business could not «move» to the gaming zones, and go to shadow business, or an uncontrollable Internet. Moreover, according to the audit Chamber the performance of spending of the money allocated for the development of gambling zones seeks to negative indicators that show that the creation of gambling zones in Russia is not affective. The question of eradication a shadow gambling business, of increasing of competitiveness of gambling zones in the Russian Federation and prospection of international cooperation in this sphere appears.

Keywords: gaming business; gambling tax; gambling zone of the Russian Federation; anti-money laundering program of the United Nations Organization.



Слепцова Ю. М.,

студентка юридического факультета
Финансового университета

✉ butterfly_1810@mail.ru

Предпринимательская деятельность, связанная с содержанием игорных заведений, в Российской Федерации получила официальный статус в 1993 г. С этого времени сначала в Москве и Санкт-Петербурге стали появляться казино, тотализаторы, залы игровых автоматов, бинго и т. п. Постепенно игорный бизнес освоил другие российские города. Так возникла проблема правового регулирования азартных игр, которая остается актуальной до настоящего времени.

Впервые дефиниция азартных игр была закреплена в Налоговом кодексе РФ в 2002 г. [1]. В соответствии со ст. 14 Кодекса налог на игорный бизнес является региональным налогом, элементы

которого закреплены в главе 29. После принятия Федерального закона от 27.12.2002 в Налоговый кодекс была внесена глава 29, где определено содержание понятия «азартная игра», а также зафиксированы объекты налогообложения, налоговые ставки и налоговый период [2]. К азартным играм стали относить не только игры с материальным выигрышем, но и лотереи, игры на тотализаторе и в букмекерских конторах, появившихся в России после распада СССР. В соответствии с законодательством РФ деятельность игорных заведений считается законной только при наличии лицензии.

Согласно ст. 365 Налогового кодекса налогоплательщиками являются казино, места расположения игровых автоматов, букмекерские конторы и тотализаторы. Полная информация об объектах налогообложения содержится в статьях Кодекса. При этом законодатель подчеркивает, что каждый из объектов игорного бизнеса подлежит обязательной регистрации по месту установки не позднее, чем за два дня до установки.

Налоговая база определяется отдельно как общее количество соответствующих объектов на-

Научный руководитель **Галас М. Л.**, доктор исторических наук, профессор.

логообложения [1, ст. 367]. Но при этом каждый субъект полномочен самостоятельно устанавливать налоговые ставки в обозначенных пределах. Так, например, за один игровой стол – 25000–125000 руб., за один игровой автомат – 1500–7500 руб. [1, ст. 369].

Пункт 2 ст. 369 указывает, что если субъекты не установлены, то применяется минимальный порог налогообложения. Соответственно, игровой стол – 25000 руб., игровой автомат – 1500 руб. Сумма налога исчисляется налогоплательщиком самостоятельно как произведение налоговой базы, установленной по каждому объекту налогообложения, на ставку налога. Поэтому субъектам выгоднее самим устанавливать ставки, чтобы увеличить поступления в бюджет. Таким образом, налоговые поступления от игорного бизнеса могут составить значительную часть дохода бюджета региона.

Согласно правилам организации игр, между организатором и участником оформляется своеобразный договор, предполагающий выдачу документа (лотерейного билета, квитанции и др.; п.2 ст. 1063 ГК РФ). В гражданском законодательстве Российской Федерации конкретизируется: договор содержит информацию об условиях, сроках проведения игр, порядке определения выигрыша и его размере. В случае неисполнения организатором своих обязанностей участник игры вправе потребовать выплаты выигрыша и возмещения убытков, причиненных организатором (ГК РФ, п. 5 ст. 1063) [3].

В 2006 г. государство решило бороться с «игроманией», к тому времени ставшей поистине национальным бедствием. В декабре был принят Федеральный закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр» (далее – Закон «О проведении азартных игр») для «ограничения осуществления игровой деятельности в целях защиты нравственности, прав и законных интересов граждан» [4]. Закон ограничивал места расположения игорного бизнеса, были введены так называемые «игорные зоны»¹.

После принятия Федерального закона операторы игорных заведений столкнулись со многими трудностями. Возникла проблема инвестиций². Для

¹ В Краснодарском крае, Калининграде, Владивостоке и Алтайском крае создаются зоны «Азов-Сити», «Янтарный берег», «Приморье» и «Сибирская монета».

² К примеру, казино «Оракул» и «Шамбала», функционирующие в Краснодарском крае, по некоторым данным за 2011 г. принесли доход в региональный бюджет в размере всего лишь около 87 млн руб., в то время как ежедневный доход одного

вхождения в проект игорной зоны иностранные компании, например, требуют наличия развитой транспортной инфраструктуры. Ее отсутствие не позволило легальному игорному бизнесу «переехать» в определенные государством игорные зоны, и он ушел в «тень» и в неподконтрольный государственному регулированию Интернет.

Хотя в Законе «О проведении азартных игр» запрещена их организация в сети Интернет [4], там их огромное количество, которое продолжает расти³. После вступления в силу Закона за период с 2009 по 2012 г., органы Прокуратуры совместно с Министерством внутренних дел РФ пресекли деятельность свыше 38,6 тыс. разного рода незаконных игорных заведений, а также 448 подпольных казино [7]. При этом значительно сократилось число легальных казино и игорных домов, которые могли бы приносить прибыль государству и обеспечить занятость, в первую очередь, населения регионов.

Тем временем, согласно информации, размещенной на сайтах Ассоциации деятелей игорного бизнеса (АДИБ) [8] и Ассоциации развития игорной зоны «Азов-Сити» [9], после ограничения игорного бизнеса в Российской Федерации стали интенсивно развиваться игорные проекты в странах ближнего зарубежья, что вызвало отток финансов и инвестиций из страны⁴. После введения безвизового режима для российских граждан общедоступным стало посещение казино Макао в Китае [10]. И не исключено, что в скором времени в Китае появятся новые проекты развития этой специфической сферы туризма.

Счетная палата РФ совместно с контрольно-счетными органами субъектов Федерации провела проверку расходов и эффективности функционирования легальных игорных зон в 2007–2010 гг.

подпольного игорного заведения составляет от 3 до 25 млн руб. [5].

³ С развитием «онлайн-овых» азартных игр увеличивается и количество зависимых людей. Заместитель главного врача «Республиканского наркологического диспансера» И. М. Тазетдинов подчеркнул, что с введением данного закона количество зависимых не уменьшилось, а увеличилось [6].

⁴ Например, территория азарта в Калининграде может пострадать из-за конкурентов. Основными соперниками игорной зоны «Азов-Сити», располагающейся в курортном районе нашей страны, являются Армения и Грузия. Согласно информации сайта АДИБ в Грузии в скором времени построится игровая зона, нацеленная на привлечение российских граждан, также стало известно, что в первое время казино в тех зонах не будут подвергаться налогообложению. Примеру Грузии также решила последовать и Киргизия, которая разрабатывает проект игорной зоны, которая будет располагаться рядом с известным озером Иссык-Куль.

[11]. Согласно отчету, государственные средства, выделенные за этот период на создание и развитие игорных зон, составили 1,4 млрд руб. Большая часть средств была направлена на развитие игорной зоны Краснодарского края. В настоящее время эффективность расходования выделенных денежных средств стремится к отрицательным значениям, что свидетельствует о неэффективности практики создания легальных игорных зон в России.

Не секрет, что игорный бизнес может использоваться как инструмент «отмывания» денежных средств и незаконного обогащения. Неслучайно, в рамках реализации политики борьбы с коррупцией 31 октября 2003 г. Организация Объединенных Наций приняла Конвенцию о предупреждении коррупции и борьбе с ней в государствах – участниках ООН, а также об установлении международного сотрудничества в данной сфере. В статьях 14 и 20 Конвенции указывается, что в странах, входящих в состав ООН, действует внутренний режим регулирования и надзора за банками и небанковскими финансовыми учреждениями, юридическими и физическими лицами, которые предоставляют какие-либо услуги, связанные с переводом денежных средств или ценностей. Также принимаются все возможные меры по признанию уголовно наказуемыми умышленных деяний, связанных с незаконным обогащением. В ст. 43 подчеркивается, что, «когда это возможно», государства – участники оказывают содействие друг другу в расследовании правонарушений, связанных с коррупцией [12]. И хотя единой глобальной политики в сфере игорного бизнеса нет, поскольку суверенные государства по-разному относятся к азартным играм, преследуя свои цели, Организацией Объединенных Наций предпринята попытка установления международного сотрудничества для устранения негативных последствий игорного бизнеса как инструмента «отмывания» денег.

Азартные игры в России законодательно организованы в прибыльный бизнес, способствующий удовлетворению потребностей определенных слоев населения, рассматривающих их как форму досуга. Формально этот бизнес контролируется государством и регламентируется налоговым и гражданским законодательством (Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2006 г. № 244-ФЗ). В связи с активным уходом в «тень» субъектов данного бизнеса, возникла потребность создания уполномоченного государственного органа для контроля за исполнением предпринимателями – организаторами азартных игр Федераль-

ного закона. Очевидна необходимость применения более радикальных мер в отношении лиц и организаций, нарушающих действующий закон.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Справочно-правовая система Консультант Плюс. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/>. Дата обращения: 12.09.2013.
2. Федеральный закон от 27.12.2002 № 182-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» // Справочно-правовая система Консультант Плюс. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/> Дата обращения: 20.09.2013.
3. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 № 14-ФЗ – Часть 2 // Справочно-правовая система КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/> Дата обращения: 05.10.2013.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2006 № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/> Дата обращения: 21.09.2013.
5. Артемов В. Ограничение игорного бизнеса в России по-американски: оно того стоило? [Электронный ресурс] // URL: <http://www.azov-city-gr.ru/> Дата обращения: 02.09.2013.
6. Новости. Игрок XXI века: кто виноват и что делать? [Электронный ресурс] // URL: <http://www.kazved.ru/> Дата обращения: 13.09.2013.
7. Новости. Органы Прокуратуры пресекли деятельность подпольных казино [Электронный ресурс] // URL: <http://www.prokuratura.sp.ru/news/rus/13212/> Дата обращения: 02.09.2013.
8. Российская Ассоциация Развития Игорного Бизнеса. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.azov-city-gr.ru/> Дата обращения: 12.09.2013.
9. Игорные зоны России – стимул для развития игорного бизнеса ближнего зарубежья. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.azov-city-gr.ru/new/3522/> Дата обращения: 02.08.2013.
10. Макао отменила визовый режим для граждан России. [Электронный ресурс] // URL: «Российская газета» – www.rg.ru/ Дата обращения: 23.08.2013.
11. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка расходов государственных средств на создание игорных зон за 2007–2010 годы, а также оценка эффективности их функционирования» (совместно с контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации). Бюллетень № 6, 2012 г. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ach.gov.ru/> Дата обращения: 04.10.2013.
12. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции. Принята резолюцией 58/4 Генеральной Ассамблеи от 31.10.2003. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.un.org/ru/> Дата обращения: 04.09.2013.

Статус беженцев в современном международном праве

Аннотация. Автор рассматривает вопросы обеспечения и международной защиты прав беженцев, деятельности ответственных за это лиц и организаций. Описываются проблемы, которые возникают в процессе защиты прав беженцев и пути их решения.

Ключевые слова: беженец; Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев; добровольная репатриация; переселение; интеграция на месте; международные документы; убежище.

Abstract. This article discusses the international protection of refugees, those in charge of their protection. This article describes the problems that arise in the process of protection and their solutions.

Keywords: refugee; United Nations High Commissioner for Refugees; voluntary repatriation; relocation; local integration; international instruments; asylum.



Локова Э. Э.,

студентка юридического факультета Финансового университета

✉ lokovaevelina@mail.ru

Проблема беженцев – одна из наиболее важных проблем мирового сообщества. Беженцы – одни из наиболее уязвимых и обделенных людей, вынужденных бороться за выживание в экстремальных условиях. Беженец – это лицо, которое «в силу вполне обоснованных опасений стать жертвой преследований по признаку расы, вероисповедания, гражданства, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений находится вне страны своей гражданской принадлежности и не может пользоваться защитой этой страны или не желает пользоваться такой защитой вследствие таких опасений; или, не имея определенного гражданства и находясь вне страны своего прежнего обычного местожительства в результате подобных событий, не может или не желает вернуться в нее вследствие таких опасений» [1].

Проблема обеспечения и защиты прав беженцев появилась в начале XX в. и до сих пор остается актуальной. В 2013 г. в ведении Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ ООН) было 10,4 млн беженцев. Еще 4,8 млн беженцев нашли убежище в 60 лагерях на Ближнем Востоке, созданных ООН, а также Ближневосточным

агентством ООН для помощи палестинским беженцам и организации работ [2]. Миллионы беженцев – это следствие военных межгосударственных конфликтов, внутринациональных проблем, систематических нарушений прав человека в некоторых странах и т. д. Покинув свой дом, свою страну, спасаясь от конфликтов и преследования, беженцы сталкиваются с огромным количеством проблем, начиная от нарушения прав человека и заканчивая нехваткой гуманитарной помощи. Беженцы, пытаясь спастись от войны и преследований, часто оказываются в очень уязвимом положении. Они не могут пользоваться защитой своего государства. Ведь часто бывает так, что собственная страна угрожает им преследованием. Человек, который стал беженцем, скорее всего сохранит этот статус на долгие годы. Он будет жить в лагере для беженцев либо нелегально в чужой стране. До 70% беженцев, находящихся под защитой Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ ООН), остаются в таком положении на протяжении более пяти лет.

Правительства суверенных государств гарантируют соблюдение и защиту основных прав человека и физическую безопасность граждан. Но когда граждане становятся беженцами, гарантии исчезают. Не обладая хоть каким-то легальным статусом, не имея защиты со стороны государства, эти люди особенно уязвимы перед эксплуатацией и другими формами жестокого обращения, а также тюремным заключением и депортацией.

Права и обязанности беженцев определены нормами международного права и регулируются международными документами. Главными среди

Научный руководитель **Осипов Р. В.**, кандидат юридических наук, доцент.

них являются Конвенция ООН о статусе беженцев 1951 г. и Протокол 1967 г., касающийся статуса беженцев, Конвенция Организации африканского единства по проблемам беженцев в Африке и Картаженская декларация 1984 г. Эти документы определяют минимальные стандарты правового статуса беженцев.

В соответствии с Конвенцией 1951 г. государства обязуются предоставлять беженцам тот правовой режим, которым пользуются иностранцы. Помимо общих прав, беженцам должны предоставляться специальные права, такие как право выбора места проживания и свободного передвижения в пределах территории страны-убежища. Конвенция 1951 г. освобождает беженцев от наказания за незаконный въезд на территорию другого государства, однако при этом они обязаны без промедления явиться к властям с объяснением своего незаконного въезда. Конвенция запрещает коллективную высылку беженцев в страну, где их жизни угрожает опасность. Беженцы, в свою очередь, обязаны соблюдать законы страны пребывания [3]. На 1 сентября 2008 г. в Конвенции 1951 г. участвуют 144 государства из 192 членов ООН [4].

В 1949 г. в рамках ООН для решения основных проблем, касающихся беженцев, было создано Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев, действующее на основе Устава Управления от 14 декабря 1950 г. В Российской Федерации действует Федеральный закон от 19 февраля 1993 г. № 4528-1 «О беженцах».

В последние годы число беженцев в мире резко возрастает. По словам Верховного комиссара ООН по делам беженцев Антониу Гутерриш, этому способствовало два фактора: «С одной стороны растет число стран, где происходят конфликты. С начала 2011 года в этом списке – Кот-д'Ивуар, Ливия, Йемен, Сирия, среди стран Африканского Рога – Сомали, и более свежие примеры – конфликт между Суданом и Южным Суданом и в Мали. В то же время в Афганистане, Сомали, Демократической республике Конго не затихают старые конфликты. На этом фоне более 70% беженцев стали таковыми за последние 5 лет» [5].

Во многих отношениях, нынешняя ситуация, в которой приходится защищать беженцев, намного менее благоприятна, чем когда-либо в истории УВКБ ООН. Она характеризуется рядом факторов, которые мешают эффективной международной защите. К таковым относятся:

- враждебное освещение проблем беженцев в СМИ, что приводит к росту расизма, нацизма, ксенофобии, насилия в отношении беженцев;

- заявления о том, что устарели основы международного права, касающегося беженцев;
- озабоченность развитых стран по поводу расходов, связанных с приемом беженцев;
- затажные ситуации, связанные с беженцами, когда они много лет находятся в неизвестности, в нестабильных условиях и не могут добиться никакого конкретного решения;
- череда перемещений, связанная с тем, что беженцев возвращают обратно в страну, еще не достигшую достаточной стабильности [6].

Работая над этими проблемами, в конце 2000 г. УВКБ ООН начало проводить Глобальные консультации по вопросам международной защиты, чтобы выяснить, как можно разрешить проблемы, возникающие в процессе защиты беженцев. Главным итогом данного процесса, в котором участвовали различные страны, стала Программа по вопросу о защите. Также они сыграли важную роль в процессе, приведшем к принятию Декларации министров государств – участников Конвенции 1951 г. и Протокола 1957 г., которая была принята на Встрече министров в 2001 г. Было признано значение Конвенции 1951 г. как основного документа о защите беженцев. Также для улучшения качества защиты беженцев и ее доступности УВКБ ООН в 2011 г. была организована встреча министров, направленная на укрепление национальной ответственности и международной солидарности по отношению к беженцам. Более 100 государств внесли конкретные обязательства по широкому кругу защиты прав беженцев [7].

Кто же занимается проблемами беженцев? В первую очередь, основную ответственность за обеспечение международной защиты беженцев несет страна, в которой лицо ищет убежище. Государства несут обязанность предоставить ему международную защиту в соответствии с международными обязательствами.

За международную защиту беженцев отвечает такая организация, как УВКБ ООН. По сути, это единственная международная организация, обладающая конкретным мандатом по защите беженцев на всемирном уровне. Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев было создано 14 декабря 1950 г. по решению Генеральной Ассамблеи ООН. В его мандат входит координация международных усилий по защите беженцев и решение их проблем во всем мире. Основная цель организации – защита прав и благосостояния беженцев, а также обеспечение возможности реализовать свое право на поиск убежища и обустройство в другой стране, при наличии возможностей добровольного возвращения на родину, местной

интеграции или переселения в третью страну. УВКБ ООН пытается добиться того, чтобы беженцы и другие лица, относящиеся к его компетенции:

- 1) получали международную защиту;
- 2) получали гуманитарную помощь;
- 3) были выведены из бедственного положения на основе долговременных решений.

Для эффективного решения вопросов, касающихся беженцев, сотрудничество между государствами и УВКБ ООН крайне необходимо. Оно может протекать в различных направлениях: предоставление убежища в соответствии с международными обязательствами, финансирование операций УВКБ ООН в мире. В свою очередь, УВКБ ООН следит за соблюдением обязательств государств по защите беженцев, наблюдает за национальной практикой, помогает странам расширять возможности по предоставлению убежища. Помимо этого, Агентство работает с региональными межправительственными организациями, такими как Европейский Союз, Африканский Союз, Организация американских государств, помогая им проводить политику по защите беженцев в их регионах.

В решении проблем беженцев важную роль играет сотрудничество между государствами. Международная помощь может быть направлена на разрешение политического или межэтнического кризиса в стране, откуда прибывают беженцы, оказание материальной, финансовой помощи, на переселение определенного числа беженцев. Несмотря на то, что УВКБ является единственной организацией ООН, наделенной мандатом для оказания всесторонней помощи беженцам, она регулярно взаимодействует с органами ООН и другими организациями. В их числе Управление ООН по координации гуманитарных вопросов (УКГВ), Мировая продовольственная программа (МПП), Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Программа развития ООН (ПРООН), Управление Верховного комиссара ООН по правам человека (УВКПЧ), Международный комитет Красного Креста (МККК), Международная организация по миграции (МОМ).

Выделяется три основных варианта долговременного решения проблем беженцев: добровольная репатриация, интеграция на месте и переселение.

Добровольная репатриация. Является наиболее предпочтительным решением проблем беженцев. Большая часть беженцев хотели бы вернуться домой, в свою страну, как только обстоятельства позволяют сделать это (когда в стране прекра-

щается конфликт и восстановлена хоть какая-то стабильность, обеспечена безопасность). Но, к сожалению, это сделать нелегко. Возникает ряд проблем. Нередко отсутствуют основные условия для возвращения – безопасность и восстановление национальной защиты. Без этих условий возвращение людей может оказаться неокончательным: беженцы, возможно, отправятся назад в страну убежища.

УВКБ ООН способствует добровольной репатриации, считая это наилучшим способом решения проблемы. Организация часто предоставляет транспорт этим лицам и оказывает им первоначальную материальную помощь, которая представляет собой денежные пособия, участие в проектах развития деятельности, приносящей доход, оказывает помощь в восстановлении домов, школ, больниц и т. д. Во всемирном масштабе за последние десять лет на родину возвратились около 11,4 млн беженцев, в том числе 7,3 млн – при содействии УВКБ ООН [2].

Интеграция на месте. Бывают такие случаи, когда беженцы не могут или не желают возвращаться домой, так как они рискуют вновь столкнуться с преследованием у себя в стране. При интеграции на месте страна убежища предоставляет беженцам право на постоянное жительство с возможностью получить в будущем гражданство. Несмотря на то, что данный метод является хорошим и эффективным способом решения проблем беженцев и признается как Конвенцией ООН, так и Уставом УВКБ ООН, многие государства бывают озабочены присутствием беженцев на их территории. Они опасаются последствий для распределения скудных ресурсов, возникновения проблем в сфере безопасности, также они обеспокоены проблемой контроля над миграцией. Все же когда добровольная репатриация невозможна, правильным решением для беженцев является интеграция на месте. Также этот способ может приносить выгоду и стране, которая принимает беженцев:

- беженцы могут приносить пользу государству, они могут приносить с собой навыки и умения, которые будут полезны для страны убежища;
- они могут привлекать ресурсы международных сообществ;
- беженцы способствуют многообразию общества этой страны.

Переселение. В тех случаях, когда ни добровольная репатриация, ни интеграция невозможны, решением для беженцев будет являться пе-

реселение в третью страну. Переселение в третью страну означает, что беженцы покидают страну своего убежища, легально переезжают в страну, согласившуюся принять их в качестве беженцев и предоставить им разрешение на постоянное место жительства. Данным вариантом пользуется небольшое число беженцев, в основном это беженцы с серьезными проблемами в плане защиты (угроза обратной высылки, агрессия, физическое нападение), которым страна пребывания не имеет возможности оказать помощь. Переселение – наиболее тяжелый вариант для беженцев. Во-первых, адаптация к условиям в новой стране может оказаться для беженцев слишком трудной. Во-вторых, переселение не является правом беженцев, и государства не имеют никаких обязательств для их принятия. Также переселение зависит от наличия квот для переселения. Страны обладают ограниченным числом мест для приема беженцев, и поэтому переселяется только очень небольшая часть из общего их числа. Учитывая ограниченные возможности и количество мест, УВКБ ООН и сами страны проводят работу по выявлению беженцев, действительно нуждающихся в переселении. Но несмотря на эти трудности, переселение также является одним из способов разрешения проблем беженцев, и поэтому УВКБ ООН принимает меры по увеличению числа стран, принимающих переселенцев, меры для расширения возможностей программ переселения при внезапных ситуациях, связанных с беженцами, а также обеспечивает прозрачность управления процессом переселения, предупреждает коррупцию и т. д. Количество беженцев, переселившихся при содействии УВКБ ООН в 2007 г. – 98 999 человек, – возросло на 83% по сравнению с 2006 г. [4].

Подводя итоги, надо отметить, что при защите прав беженцев, в первую очередь, необходимо укрепить партнерство между государствами, органами власти, международными организациями, занимающимися данным вопросом. Страны не должны забывать, что помимо обязанности защиты своего населения, у них есть гуманитарная обязанность по отношению к беженцам. Очень важно, чтобы государства прилагали как можно больше усилий для создания системы предоставления убежища беженцам, обеспечивали необходимую защиту и безопасность возвращения в страну происхождения.

Важную роль в защите беженцев, помимо государств и УВКБ ООН, играют неправительственные организации. Они играют важную роль в предоставлении международной защиты и помощи. Бе-

женцы нуждаются в поддержке таких организаций, поскольку страны и УВКБ в одиночку не в состоянии сегодня защитить миллионы беженцев во всем мире и оказать им помощь. Несмотря на то, что неправительственные организации по международным нормам не обладают конкретными мандатами на оказание помощи беженцам, они проводят мероприятия по защите беженцев. Это могут быть как финансовая поддержка, так и оказание социальной, правовой, гуманитарной помощи.

На сегодняшний день защита прав беженцев сталкивается с рядом проблем, и, чтобы избежать их, необходимо и очень важно эффективное закрепление мер и действий в этой сфере. Как можно больше стран должны ратифицировать Конвенцию 1951 г. о статусе беженцев, сохранить и упрочить основанные на праве подходы ко всем ситуациям, связанным с беженцами. Не стоит забывать, что защита беженцев все-таки является общей ответственностью. Только работая совместно, дополняя друг друга, государства, УВКБ ООН, международные и неправительственные организации могут предоставить эффективную защиту, в которой нуждаются беженцы. И тогда система международной защиты беженцев станет прочной и стабильной.

Литература

1. Женевская Конвенция о статусе беженцев ООН 1951 г., ст. 1 п.2 [Электронный ресурс] URL: fms.gov.ru/upload/iblock/konvencia_o_bej.pdf/ Дата обращения: 28.11.2012.
2. Цифры беженцев. [Электронный ресурс] URL: <http://www.unhcr.org/pages/49c3646c1d.html>/ Дата обращения: 18.12.2013.
3. Валеев Р.М., Курдюков Г. И.. Международное право. Особенная часть: Учебник для вузов. М.: Статут, 2010. С. 218–219.
4. United nations high commissioner for refugees. [Электронный ресурс] URL: <http://www.unhcr.org/3b73b0d63.html>/ Дата обращения: 28.11.2012.
5. Решение проблемы беженцев лежит в сфере политики // Интервью Комиссара ООН по делам беженцев. [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.euronews.com/2012/06/19/antonio-guterres-were-witnessing-human-suffering-on-an-epic-scale/> Дата обращения: 28.11.2012.
6. Введение в вопросы международной защиты беженцев: Защита лиц, находящихся в компетенции УВКБ [Электронный ресурс]. URL: http://www.unhcr.ru/files/SS1_Protection.pdf Дата обращения: 28.11.2012.
7. Журнал «Защита беженцев и роль УВКБ ООН», 2009. [Электронный ресурс]. URL: http://www.unhcr.ru/files/zb_2009.pdf/ Дата обращения: 28.11.2012).
8. The state of the world's refugees 2012 [Электронный ресурс] URL: <http://www.unhcr.org/publications/unhcr/sowr2012/> Дата обращения: 18.12.2013.

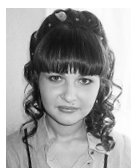
Правовые предпосылки распада СССР

Аннотация. В статье рассматриваются правовые и государственно – политические предпосылки распада Союза Советских Социалистических Республик. Несовершенство политической системы СССР привело к ослаблению руководства Центра в лице Коммунистической партии Советского Союза и усилению республиканских властей, вызвавшему рост сепаратизма в союзных республиках, формированию Народных фронтов, появлению новых политических партий, сыгравших существенную роль в распаде Советского Союза.

Ключевые слова: субъекты федерации и конфедерации; правовая система; национальный суверенитет; Народный фронт; Содружество Независимых Государств; Алма-Атинская декларация.

Abstract. In this article legal and political preconditions of disintegration of the USSR are envisaged. The imperfection of the political system of the USSR led to weakening of the Central government represented by the Communist party of the Soviet Union and to strengthening of the republic government which provoked the increase of separatism in the allied republics, the formation of the National fronts, the appearance of new political parties which played an important role in disintegration of the Soviet Union.

Keywords: subjects of federation and confederation; legal system; national sovereignty; National front; the Commonwealth of Independent States; Alma-Ata declaration.



Тюзина Ю. С.,

студентка юридического факультета
Финансового университета

✉ julia.tyuzina@ya.ru

Предпосылки распада СССР исследованы в трудах В. П. Кирсанова, Д. Г. Красильникова, Н. П. Попова и др. Так, Д. Г. Красильников выделяет стремление рабочих комитетов к ликвидации прежних государственных властных отношений. В. П. Кирсанов отмечает влияние Запада на распад Союза и на мировоззрение людей.

В числе основных факторов, вызвавших распад СССР, деградация системы управления. Государственная власть опиралась на «совместные постановления» партийного комитета, Совета народных депутатов соответствующего уровня, исполнительного комитета, профсоюзного органа и комитета Всесоюзного ленинского коммунистического союза молодежи. Эти постановления рассматривались органами власти и управления, советскими общественными организациями как руководство к действию, в том числе и в законодательстве [1, с. 195]. Все важные государственные и региональные вопросы в первую очередь решались в соответствующем комитете партии, а органы госу-

дарства или общественные организации выполняли партийное решение.

С началом перестройки, провозглашенной М. С. Горбачевым как обновление партии и демократизация общества, роль Коммунистической партии Советского Союза (КПСС) как руководящей и направляющей силы страны стала неуклонно снижаться. Н. Попов отмечает, что старая партийная система деградировала от вполне легитимных органов власти до нелегитимных и преступных [2, с. 2–4]. Экономический кризис показал несостоятельность партийной структуры управления в решении насущных проблем. Эффективнее работали органы местного самоуправления. Забастовочные движения в первую очередь подавлялись их силами, а не главным органом управления страной. По данным ВЦИОМа, стачкам доверяли 80% респондентов, остальные 20% были примерно одинаково разделены между традиционными властными структурами и народными депутатами [3, с. 51].

Смена политических настроений не обошла и оборную сторону дела. С ростом демократических настроений в обществе произошли перемены в отношении к КПСС, граждане стали массово уходить из ее рядов.

В 1990 г. на Первом Съезде народных депутатов России был принят «Декрет о власти» [4, с. 63–64], который запрещал руководство КПСС на государст-

Научный руководитель **Галас М. Л.**, доктор исторических наук, профессор.

венных предприятиях, в учреждениях и организациях, в правоохранительных органах, КГБ, Вооруженных силах и иных военизированных формированиях. Однако ответственность за вмешательство политических партий, партийно-политических органов и иных общественных организаций в деятельность органов государственной власти и управления, хозяйственную и социально-культурную деятельность государственных предприятий, учреждений и организаций декретом не устанавливалась.

Независимость властных решений от партийных предпочтений была закреплена в указе Президента РСФСР Б. Н. Ельцина «О прекращении деятельности организационных структур политических партий и массовых общественных движений в государственных органах, учреждениях и организациях РСФСР» (так называемый указ о департизации) [5]. Указом запрещалась деятельность не только существующих, но и новых партийных структур в государственных органах, учреждениях, организациях, концернах и на предприятиях. Борьба с аналогичной целью была развернута и на региональном уровне. Таким образом, сокращалось влияние КПСС, и устанавливалась многопартийность.

Одной из причин распада Союза ССР была, конечно, нестабильная обстановка внутри страны в целом и в каждой республике в отдельности. В 1986 г. в Алма-Ате произошли выступления студентов-казахов, а в феврале 1988 г. часть армянского населения Нагорно-Карабахской автономной области Азербайджанской ССР выступили с требованиями о включении автономии в состав Армянской ССР. Потом последовали трагические события на национальной почве в Сумгаите, Фергане и др.

В большинстве союзных республик стали появляться Народные фронты, выдвигавшие идеи государственного суверенитета, реформирования системы Союза на основе двусторонних и многосторонних договоров. Такие фронты возникли в Прибалтике, на Украине, в Белоруссии и т. д. Народный фронт Латвии (НФЛ), например, как и другие народные фронты, выступил за создание правового государства, свободу совести, экологическую безопасность, переход от административно – командной системы к рыночной экономике (особо подчеркивая значение частной собственности) [6, с. 3–7].

Новой формой правления НФЛ видел парламентскую республику времен Латвийской республики 1920–1940 гг. При этом активисты НФЛ акцентировали внимание на том, что в 1940 г. республика была насильственно включена в состав СССР. Стоит отметить важную роль НФЛ в принятии закона о гражданстве. Народный фронт выступал за прекращение иммиграции из других республик [6, с. 20].

Для достижения поставленных целей, развития сотрудничества и обмена опытом Народными фронтами Эстонии, Латвии и литовским движением «Саюдис» в мае 1989 г. была созвана Балтийская Ассамблея. В статье 1 «Соглашения об общих целях и намерениях по сотрудничеству» Ассамблея безоговорочно признала:

- а) принцип невмешательства в дела друг друга;
- б) право каждой нации на свой собственный исторический выбор;
- в) право каждой нации на самостоятельное установление форм правления [7, с. 13].

С началом перестройки, провозглашенной М. С. Горбачевым как обновление партии и демократизация общества, роль Коммунистической партии Советского Союза (КПСС) как руководящей и направляющей силы страны стала неуклонно снижаться

Отличительной чертой Балтийской Ассамблеи было стремление к демилитаризации Прибалтики. В то же время Народные фронты Украины и Белоруссии не выдвигали таких требований.

Народный Рух Украины помимо установления общепризнанных прав и свобод человека требовал от руководства СССР полной компенсации за причиненные убытки людям и народному хозяйству республики в результате чернобыльской аварии. С течением времени Народный Рух Украины отказался от тезисов о социалистической республике, сотрудничестве с Коммунистической партией Украины и СССР. Затем Рух, как и НФЛ, стал выступать за приватизацию государственных предприятий, децентрализацию управления народным хозяйством.

Отличительной чертой Балтийской Ассамблеи было стремление к демилитаризации Прибалтики. В то же время Народные фронты Украины и Белоруссии не выдвигали таких требований

Изначально Народные фронты позиционировали себя как массовые общественно политические организации. Однако это было не так. Например, НФЛ с самого начала фактически стал политической партией. Он имел программу и устав, в которых были определены организационное устройство с четкой иерархией, условия приема и исключения, финансовое обеспечение, правовое положение и атрибутика.

Как известно, отличительной особенностью партии является стремление к власти через участие в выборах в органы власти. Это было зафиксировано в программе НФЛ. В результате из активистов НФЛ вышли кандидаты в народные депутаты СССР и республик, которые на выборах одержали победу [8, с. 403].

Народные фронты стали одной из движущих сил распада СССР, а «языковые революции» и «парад суверенитетов» реализовали желание субъектов Советского Союза реформировать прежние отношения

Народные фронты стали одной из движущих сил распада СССР, а «языковые революции»¹ и «парад суверенитетов»² реализовали желание субъектов Советского Союза реформировать прежние отношения.

Проблема существовавших государственных органов власти заключалась в том, что противоречивость и непоследовательность их действий подчас приводила к конфликтам внутри субъектов. Ст. 73 Конституции СССР [9] не закрепляла закрытый перечень предметов ведения Союза и заканчивалась указанием, что ведению СССР подлежит «решение других вопросов общесоюзного значения». Данное положение позволяло Центру практически неограниченно вмешиваться в компетенцию руководителей республик, что делало их положение шатким.

Подготовка и переговоры по поводу законодательного акта, закреплявшего новые отношения между союзными республиками (конфедерация или федерация по усмотрению субъекта), его принятие были сорваны политической борьбой Б. Н. Ельцина и М. С. Горбачева

Также осложняло формирование суверенной государственной власти субъекта подписание Закона РСФСР «О действии актов органов Союза ССР на территории РСФСР» [10]. В соответствии с этим законом мероприятия юридических и физических лиц, основанные на приостановленных актах СССР или актах, не подтвержденных республиканскими властями, объявлялись недействительными. Так, по мнению

¹ Языковые революции – принятие актов союзных республик о придании языку коренной национальности статуса государственного на основе Конституции СССР 1977 г.

² Парад суверенитетов – провозглашение независимости союзными и автономными республиками путем принятия деклараций о суверенитете.

многих историков, было положено начало «войне законов».

Подготовка и переговоры по поводу законодательного акта, закреплявшего новые отношения между союзными республиками (конфедерация или федерация по усмотрению субъекта), его принятие были сорваны политической борьбой Б. Н. Ельцина и М. С. Горбачева и нестабильной «закулисной» обстановкой. Даже те уступки союзным республикам, которые делали оба лидера, были только игрой во благо собственной политики. Если Ельцин выступал за реформирование системы, за новое содружество независимых государств, полную независимость, то Горбачев до конца придерживался политики, позволяющей осуществлять деятельность государства в прежних рамках союзных отношений.

Не последнюю роль в распаде СССР сыграл Государственный комитет по чрезвычайному положению – ГКЧП. Уже сам факт его создания был расценен как попытка государственного переворота и обоснование несостоятельности прежнего политического лидера. Хотя «переворот» и не удался, он показал слабость обороны защитников Союзного государства, предоставив Ельцину возможность продолжения агрессивных действий. Эти действия никак не соответствовали итогам единственного в истории СССР всенародного волеизъявления – референдума 17 марта 1991 г. о сохранении СССР как обновленной федерации равноправных суверенных республик, в которой будут в полной мере гарантироваться права и свободы человека любой национальности. В референдуме приняли участие 80% избирателей. Из них 76,4% проголосовали за СССР [11].

Однако всесоюзный референдум был проведен не во всех республиках. От него отказались Латвия, Литва, Эстония, Грузия, Молдавия и Армения. Стоит отметить, что в этих республиках референдум все же был проведен только по инициативе отдельных местных советов и трудовых коллективов.

8 декабря 1991 г. на встрече в Беловежской пуще главы трех республик – Белоруссии, России и Украины, как субъекты международного права и государства – учредители Союза ССР, объявили о прекращении действия Союзного Договора 1922 г.

Стоит вспомнить, что в основании СССР принимала участие также Закавказская Федерация, включавшая в себя в 1922 г. Азербайджан, Грузию и Армению. Закавказская Федерация прекратила существование в 1936 г. Входившие в ее состав республики в 1991 г. были в составе СССР. Однако в Беловежской пуще их не было.

На беловежской встрече руководителей трех уже бывших союзных республик на основании прекращения действия Союзного Договора 1922 г. было подписано Соглашение о создании Содружества Независимых Государств (СНГ), известное так же как Беловежское [12].

Несмотря на то, что Советский Союз покинули три республики, он формально продолжал существовать, так как о выходе из него не заявляли остальные республики, входившие в состав СССР наравне с Белоруссией, Россией и Украиной. Поэтому важно отметить, что учредительным характером обладают именно положения Алма-Атинской декларации. 21 декабря 1991 г. ее подписали уже бывшие союзные республики за исключением Латвии, Литвы и Эстонии, а Грузия присоединится к СНГ в 1993 г. Бывшие союзные республики в самом общем виде гарантировали выполнение международных обязательств, вытекающих для них из договоров и соглашений бывшего Союза ССР.

Алма-Атинская декларация обозначила принципы отношений между суверенными государствами, определила условия для решения широкого спектра непростых проблем, связанных с распадом СССР.

В целях координации деятельности стран – участниц СНГ учреждался высший орган – Совет глав государств, а также Совет глав правительств. Так как Содружество Независимых Государств не являлось государством, оно не могло быть правопреемником СССР. Поэтому в соглашении закреплялось, что правопреемство осуществляется республиками. Но существовали конфликтные ситуации в связи с отсутствием возможности разделения некоторых правомочий СССР. Кроме того, не все республики имели необходимые механизмы их осуществления в той или иной области. Ввиду сложившейся обстановки Россия, заключив соглашение с другими республиками бывшего СССР, приняла на себя права и обязанности СССР в тех областях, которые нельзя или нецелесообразно было делить.

21 декабря 1991 г. было подписано решение о переходе к России от СССР членства в Совете Безопасности ООН. Соглашение «О совместных мерах в отношении ядерного оружия», заключенное между республиками, на территории которых располагалось ядерное оружие (Россия, Беларусь, Украина и Казахстан), предоставляло Президенту России право применения ядерного оружия. Таким образом был установлен правовой переход политических рычагов воздействия СССР на мировую политику, а также правовой переход использования ядерных сил под юрисдикцию России.

На беловежской встрече руководителей трех уже бывших союзных республик на основании прекращения действия Союзного Договора 1922 г. было подписано Соглашение о создании Содружества Независимых Государств (СНГ), известное так же как Беловежское

Распад СССР был обусловлен политической борьбой, нестабильностью социальной жизни, необходимостью изменения экономической системы, преобразования законодательства в соответствии с новой формой правления, государственного устройства, политическим режимом, имплементации норм международного права в национальные правовые системы. Положения Конституции СССР 1977 г. заложили основу создания и развития независимых государств на территории бывшего СССР, закрепили их статус как субъектов международного права.

Литература

1. Красильников Д. Г. Межсистемные политические ситуации в России в XX веке: проблемы теории и истории. – Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 2001. 251 с.
2. Попов Н. Кризис доверия – кризис власти // Огонек. 1990. № 7. С. 2–4.
3. Кубась Г. В. Рабочие комитеты Кузбасса // Социологические исследования. 1990. № 6. С. 49–53.
4. Из истории создания Конституции Российской Федерации. Конституционная комиссия: стенограммы, материалы, документы (1990–1993 гг.): в 6 т. Т. 1: 1990 год / под общ. ред. О. Г. Румянцева. – М.: Волтерс Клувер, 2007. 936 с.
5. Указ Президента РСФСР от 20.07.1991 № 14 «О прекращении деятельности организационных структур политических партий и массовых общественных движений в государственных органах, учреждениях и организациях РСФСР». Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Программа Народного фронта Латвии. Устав Народного фронта Латвии. – Рига: Авотс, 1989. 22 с.
7. Балтийская ассамблея народных фронтов Эстонии, Латвии, Литвы [13–14 мая 1989 г.]. – Таллинн: Б. и., Б. г., 1989. 14 с.
8. Блейере Д. и др. История Латвии. XX век. – Рига, J. L. V., 2005. 475 с.
9. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик (принята ВС СССР 07.10.1977) (ред. от 14.03.1990). Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Закон РСФСР от 24.10.1990 № 263–1 «О действии актов органов Союза ССР на территории РСФСР». Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Сообщение Центральной комиссии референдума СССР об итогах референдума СССР, состоявшегося 17 марта 1991 г. // Правда. 1991. 27 марта.
12. Постановление ВС РФ от 12.12.1991 № 2014–1 «О ратификации Соглашения о создании Содружества Независимых Государств» (вместе с Соглашением от 08.12.1991 «О создании Содружества Независимых Государств», Протоколом от 21.12.1991, «Соглашением о координационных институтах Содружества Независимых Государств», «Протоколом совещания глав независимых государств», решением Совета глав государств Содружества Независимых Государств от 21.12.1991, «Соглашением о совместных мерах в отношении ядерного оружия», «Алма-Атинской декларацией»). Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс».

Шаг к мечте.

III Международный молодежный форум финансистов



Участник интерактивной ярмарки бизнес-идей студент факультета анализа рисков и экономической безопасности Альберт Боташев представляет свой проект заместителю Председателя Правительства Российской Федерации О. Ю. Голодец и ректору Финансового университета профессору М. А. Эскиндарову

Международный молодежный форум финансистов прошел в Финансовом университете 6–7 декабря. Он открылся интерактивной ярмаркой бизнес-идей, на которой было представлено более сотни реальных бизнес-проектов

Финансист в современном обществе — кто он? Блестящий профессионал, который управляет финансовыми потоками и, как рыба в воде, ориентируется в мире курсов и котировок. Который умеет принимать решения и не боится рисковать, хотя отлично понимает, что на нем лежит большая ответственность и его ошибка может стоить очень дорого...

Есть у финансистов и другие черты, которые уже в третий раз с блеском демонстрируют участники Международного молодежного форума финансистов (ММФФ): тяга к творчеству, интерес к социально-гуманитарным проектам, желание быть полезными обществу.

Действительно, на ярмарке бизнес-идей, которая 6 декабря 2013 г. открывала ММФФ, были представлены не только финансовые новшества (видеобанкинг, автоматизированные стратегии для торговли ценными бумагами), но и много проектов из других областей. Например, программное обеспечение, делающее жизнь людей удобнее и интереснее («Студмир», WashMe, «ДжиАйЭн», «Школа мяча»), проекты социальной и экологической направленности («Исток», «Зеленый блокнот», «Программа переработки опасных бытовых отходов», «ТоплИва»).

Особенностью третьего ММФФ стало непосредственное участие известных фондов прямых и венчурных инвестиций. Таким образом, Финансовый университет дал возможность инициативной талантливой молодежи — не только студентам, но и старшеклассникам — обратиться напрямую к инвесторам.

На торжественном открытии форума с приветственными словами выступили особые гости — профес-

сионалы с большой буквы, которые не понаслышке знают, что такое экономика, финансы и управление.

Ректор Финансового университета профессор М. А. Эскиндаров открыл форум и пожелал всем участникам успешной работы. Он отметил, что участие в таком мероприятии – это не только большая честь, но и большая ответственность.

Заместитель Председателя Правительства РФ О. Ю. Голодец обратила особое внимание на важность для финансиста широкого кругозора, компетентности не только в финансовой, но и в технической и социально-гуманитарной сферах.

В унисон прозвучали слова исполнительного вице-президента Российского союза промышленников и предпринимателей, председателя Совета Ассоциации региональных банков А. В. Мурычева: «Мало изучать предмет, нужно понимать, что вокруг этого предмета происходит. Нужно обладать системным мышлением, чтобы предлагать системные решения проблем».

Другая важная тема – ответственность финансиста перед обществом – нашла отражение в выступлениях директора Института экономики РАН Р. С. Гринберга и президента Ассоциации российских банков Г. А. Тосуняна. Затронуты были не только вопросы финансового просвещения общества – важнейшей функции финансиста. Докладчики, каждый по-своему, остановились на общефилософском вопросе смысла жизни человека:

- «Жить надо не только ради личной карьеры, каждый должен подумать, что он может сделать хорошего для общества и для мира» (Р. С. Гринберг);
- «Одно из предназначений человека – быть полезным для своих родных, ближайшего окружения и для государства на макроуровне» (Г. А. Тосунян).

Интересно было послушать и самих молодых финансистов, предпринимателей и ученых. В рамках торжественного открытия были организованы телемосты с вузами – участниками форума, выступили руково-



дитель бизнес-инкубатора и ответственный секретарь Совета молодых ученых Финуниверситета.

Из телемостов мы узнали о достижениях коллег-финансистов из других регионов и стран СНГ.

В Екатеринбурге, например, запустили «трамвай финансовой грамотности», пассажиры которого могли задать любой вопрос из области экономики и финансов сотрудникам Вуз-банка и студентам департамента финансов и права Уральского государственного экономического университета. Акция была приурочена ко Дню финансиста.

В Казахском национальном университете им. аль-Фараби открылся Центр биржевого трейдинга, цель которого – повышение финансовой грамотности населения, а в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете активно работает научный инкубатор.

Завершало торжественное открытие ММФФ выступление Яны Чудесновой, ответственного секретаря Совета молодых ученых, аспирантки кафедры «Инвестиции и инновации». Яна делилась своим опытом участия в Ярмарке бизнес-идей и рассказывала о судьбе своего проекта «Передвижные отделения почтовой связи», который в прошлом году был удостоен Диплома первой степени. Проект отметили экс-министр финансов А. Л. Кудрин и генеральный директор «Российской газеты» П. А. Неогоица. В данный момент передвижные отделения почтовой связи успешно функционируют в Калужской области, и большую роль в продвижении проекта, безусловно, сыграл Форум финансистов.

На секциях форума участники обсудили актуальные проблемы развития экономики и финансов: мегарегуляторы, инновационный рост, долгосрочную финансовую устойчивость, интеграционные процессы, привлечение инвестиций в реальный сектор экономики. Традиционные научные мероприятия – конференции и «круглые столы» – боролись за внимание посетителей с мастер-классами и деловыми играми.





На интерактивной ярмарке бизнес-идей. Справа налево: заместитель Председателя Правительства Российской Федерации О. Ю. Голодец и ректор Финансового университета профессор М. А. Эскиндаров

Участники могли представить себя в роли делегатов стран в ООН, валютных дилеров, управляющих хедж-фондами, аналитиков нефтегазового сектора. Они получили возможность обсудить популярное финансовое кино, освоить азы Bloomberg, узнать секрет личной эффективности. Молодые ученые ведущих вузов (РЭУ им. Г. В. Плеханова, МГТУ им. Н. Э. Баумана, РАН-ХиГС, БФУ им. И. Канта, Челябинского государственного университета и др.) встретились на очередном мероприятии Совета молодых ученых Финансового университета – дискуссии «Как заработать молодому ученому?»

Форум финансистов прошел с большим успехом. За два дня в нем приняли участие более тысячи человек. Среди них – ведущие эксперты в области экономики и финансов, молодые ученые, представители бизнес-сообщества, студенты и преподаватели более 250 экономических вузов России и стран СНГ.

Успех очередного форума можно смело назвать закономерным. ММФФ – уникальное мероприятие, которое помогает молодым специалистам раскрыть свои таланты, расширить сеть деловых контактов и сделать реальный шаг к мечте, завоевав внимание инвесторов и меценатов.

В. В. Литвинова,
председатель Совета молодых ученых,
аспирантка кафедры «Государственные
и муниципальные финансы»
Финансового университета.
Фото А. Камшукова



В пленарном заседании форума принял участие президент Ассоциации российских банков Г. А. Тосунян

