
№ 1 (79) 2014 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77–42557
от 1 ноября 2010 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service
for communication, informational
technologies and media control:
ПИ № ФС77–42557
of November, 1, 2010.

Периодичность издания – 6 номеров в год

Publication frequency – 6 issues per year

**Учредитель:
Финансовый университет**

**Founder:
Financial University**

Журнал ориентирован на научное
обсуждение актуальных проблем
в сфере *экономики, финансов и права*

The journal is oriented towards scientific
discussion of present-day topics in the sphere
of *Economics, Finance and Law*

Журнал входит в Перечень периодических научных
изданий, рекомендуемых ВАК для публикации
основных результатов диссертаций на соискание
ученой степени кандидата и доктора наук

The journal is included into the list of periodicals
recommended for publishing doctoral research results
by the Higher Attestation Commission

Журнал включен в систему
Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system
of Russian Science
Citation Index

Журнал распространяется
только по подписке.
Подписной индекс 82140
в объединенном каталоге
«Пресса России»

The journal is distributed only
by subscription
Subscription index 82140
in the consolidated catalogue
«The Press of Russia»

№ 1 (79) 2014

BULLETIN of the FINANCIAL UNIVERSITY

International
Scientific and Practical Journal

Рукописи представляются
в редакцию в электронном виде
(на диске или по электронной почте:
fn.jurnaly@yandex.ru)

Минимальный объем статьи –
10 тыс. знаков, включая пробелы
и сноски; оптимальный – 40 тыс. знаков.

Редакция в обязательном порядке осуществляет
экспертную оценку (рецензирование,
научное и стилистическое редактирование)
всех материалов, публикуемых в журнале

Более подробно об условиях публикации
см: **<http://www.fa.ru>**

Мнение редакции и членов редколлегии
может не совпадать с точкой зрения авторов
публикаций

Письменное согласие редакции при
перепечатке, а также ссылки при цитировании
на журнал «Вестник Финансового
университета» обязательны

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

В. АДАМОВ, ректор Хозяйственной академии
им. Д. А. Ценова (Болгария);
Р. БЕК, профессор Нью-Йоркской школы права,
доктор права (США);
Д. ВЕБЕР, директор Амстердамского центра налогового
права Университета Амстердама, доктор права, профессор
(Нидерланды);
В. ЖИЛЬ, профессор Университета Париж 1 Пантеон-
Сорбонна (Франция);
Д. ЛАФОРДЖИА, ректор Университета Саленто (Италия);
А. МАЗАРАКИ, ректор Киевского национального
торгово-экономического университета (Украина);
А. МУЛИНО, профессор финансовой экономики
и заместитель декана бизнес-школы Университета
Борнмута (Великобритания);
Н. ОРДУЭЙ, профессор Гавайского университета (США);
Я. ОСТАШЕВСКИ, декан факультета управления и
финансов Варшавской школы экономики (Польша);
Г. ФЛУГ, декан экономического факультета Венского
университета (Австрия);
В. САПАТЕРО, ректор Университета Алькала (Испания);
К. ТИТЬЕ, декан факультета экономики, бизнеса и права
Университета имени Мартина Лютера Галле-Виттенберг,
доктор наук, профессор (Германия);
Т. ХАЙМЕР, управляющий декан Франкфуртской школы
финансов и менеджмента (Германия);
С. ХАН, руководитель департамента экономики
Блумсбергского университета (США);
ЧАН ВЭЙ, президент Ляонинского университета (Китай)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М. А. ЭСКИНДАРОВ – председатель совета,
ректор Финансового университета;
А. У. АЛЬБЕКОВ, ректор Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ);
Р. Е. АРТЮХИН, руководитель Федерального казначейства
(Казначейства России), заведующий кафедрой
«Финансовое право» Финансового университета;
Т. Д. ВАЛОВАЯ, член Коллегии (министр) по основным
направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской
экономической комиссии;
О. В. ГОЛОСОВ, главный ученый секретарь Финансового
университета;
В. А. ДМИТРИЕВ, председатель госкорпорации «Банк
развития и внешнеэкономической деятельности
(Внешэкономбанк»);
А. В. ДРОЗДОВ, руководитель Пенсионного фонда
Российской Федерации;
А. Ю. ЖДАНОВ, член Правления, заместитель
Председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;
Г. Б. КЛЕЙНЕР, член-корреспондент Российской академии
наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;
А. А. ЛИБЕТ, член Общественной палаты Российской
Федерации;
Д. Е. СОРОКИН, член-корреспондент Российской
академии наук, первый заместитель директора Института
экономики РАН;
М. В. ФЕДОРОВ, ректор Уральского государственного
экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);
А. Г. ХЛОПОНИН, заместитель Председателя
Правительства Российской Федерации – полномочный
представитель Президента Российской Федерации в
Северо-Кавказском федеральном округе

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

М. А. ФЕДОТОВА – главный редактор,
заслуженный экономист Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор;
И. Я. ЛУКАСЕВИЧ – заместитель главного редактора,
доктор экономических наук, профессор;
В. И. АВДИЙСКИЙ, доктор юридических наук, профессор;
М. А. АБРАМОВА, кандидат экономических наук, профессор;
В. А. БАРАНОВ, кандидат юридических наук, доцент;
В. И. БАРИЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
В. Г. ГЕТЬМАН, доктор экономических наук, профессор;
Л. И. ГОНЧАРЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
С. А. ИВАНОВА, доктор юридических наук, профессор;
Н. Г. КОНДРАХИНА, кандидат филологических наук, доцент;
Л. Н. КРАСАВИНА, доктор экономических наук, профессор;
О. И. ЛАВРУШИН, доктор экономических наук, профессор;
Е. В. МАРКИНА, кандидат экономических наук, профессор;
М. В. МЕЛЬНИК, доктор экономических наук, профессор;
Н. П. МЕЛЬНИКОВА, кандидат экономических наук, профессор;
М. В. МЕЛЬНИЧУК, доктор экономических наук, профессор;
Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ, доктор экономических наук,
профессор;
Б. Б. РУБЦОВ, доктор экономических наук, профессор;
Г. Ф. РУЧКИНА, доктор юридических наук, профессор;
А. Н. РЯХОВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор;
В. Н. САЛИН, кандидат экономических наук, профессор;
Т. В. СЕДОВА, кандидат педагогических наук, доцент;
Д. Е. СОРОКИН, доктор экономических наук, профессор;
С. Е. СТЕПАНОВ, доктор физ.-мат. наук, профессор;
А. А. ФАТЬЯНОВ, доктор юридических наук, профессор;
Ю. М. ЦЫГАЛОВ, доктор экономических наук, доцент;
Д. В. ЧИСТОВ, доктор экономических наук, профессор;
И. З. ЯРЫГИНА, доктор экономических наук, профессор

Manuscripts are to be submitted
to the editorial office in electronic form
(on CD or via E-mail:
fin.jurnaly@yandex.ru)

Minimal size of the manuscript:
10 ths characters, including spaces
and footnotes; optimal – 40 ths characters.

The editorial makes a mandatory expertise
(review, scientific and stylistic editing)
of all the materials to be published in the
journal

More information on publishing terms
is at: **<http://www.fa.ru>**

Opinions of editorial staff and editorial board
may not coincide with those of the
authors of publications

It is obligatory to get a written
approval of the editorial on reprint,
and to make references to the journal
«Bulletin of the Financial University» if quoting

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL:

V. ADAMOV, Rector, D. A. Tsenov Academy of Economics (Bulgaria);
R. BECK, Professor, New York Law School (USA)
D. WEBER, Director of the Amsterdam Centre for Tax Law at the University of Amsterdam (Holland);
W. GILLES, Professor, University of Paris 1 Pantheon-Sorbonne (France);
D. LAFORGIA, Rector, University of Salento (Italy);
A. MAZARAKI, Rector, Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);
A. MULLINEUX, Professor of Financial Economics and Deputy Dean Research, Business School, Bournemouth University (UK);
N. ORDWAY, Professor, University of Hawaii (USA);
J. OSTASZEWSKI, Dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics (Poland);
G. PFLUG, Dean, Faculty of Economics, Vienna University (Austria);
V. ZAPATERO, Rector, University of Alcala (Spain);
C. TIETJE, Dean, Faculty of Economics, Business and Law, Martin Luther University Halle-Wittenberg (Germany);
T. HEIMER, Managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management / University (Germany);
S. KHAN, Head, Department of Economics, Bloomsburg University (USA);
CHENG WEI, President, Liaoning University (China).

EDITORIAL BOARD:

M. A. ESKINDAROV – Chairman of the Board, Rector, Financial University;
A. U. ALBEKOV, Rector, Rostov State University of Economics (RINKH);
R. E. ARTUKHIN, Head of the Russian Federal Treasury, Head of the Chair «Financial Law», Financial University;
T. D. VALOVAYA, Member of Ministry Board (Minister) for Principle Directions of Integration and Macroeconomics, Eurasian Economic Committee;
O. V. GOLOSOV, Chief Academic Secretary, Financial University;
V. A. DMITRIEV, Chairman, State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»;
A. V. DROZDOV, Head, Pension Fund of the Russian Federation;
A. YU. ZHDANOV, Member of the Board, Deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;
G. B. KLEINER, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Deputy Director, Russian Academy of Sciences Central Economics and Mathematics Institute;
A. A. LIBET, Member of the Public Chamber of the Russian Federation;
D. E. SOROKIN, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, First Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute;
M. V. FYODOROV, Rector, Ural State University of Economics;
A. G. KHLOPONIN, Vice Premier, the President's Plenipotentiary Representative in the North Caucasus Federal District

EDITORIAL STAFF:

M. A. FEDOTOVA – Editor-in-Chief, Honored Economist of the Russian Federation, PhD in Economics, Professor;
I. YA. LUKASEVICH – Deputy Editor-in-Chief, PhD in Economics, Professor;
V. I. AVDIYSKY, PhD in Law, Professor;
M. A. ABRAMOVA, Candidate of Science in Economics, Professor;
V. A. BARANOV, Candidate of Science in Law, Docent;
V. I. BARILENKO, PhD in Economics, Professor;
V. G. GETIMAN, PhD in Economics, Professor;
L. I. GONCHARENKO, PhD in Economics, Professor;
S. A. IVANOVA, PhD in Law, Professor;
N. G. KONDRAKHINA, Candidate of Science in Philology, Docent;
L. N. KRASAVINA, PhD in Economics, Professor;
O. I. LAVROUSHIN, PhD in Economics, Professor;
E. V. MARKINA, Candidate of Science in Economics, Professor;
M. V. MELNIK, PhD in Economics, Professor;
N. P. MELNIKOVA, Candidate of Science in Economics, Professor;
M. V. MELNICHUK, PhD in Economics, Professor;
L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA, PhD in Economics, Professor;
B. B. RUBTSOV, PhD in Economics, Professor;
G. F. RUCHKINA, PhD in Law, Professor;
A. N. RYAHOVSKAYA, PhD in Economics, Professor;
V. N. SALIN, Candidate of Science in Economics, Professor;
T. V. SEDOVA, Candidate of Science in Pedagogics, Docent;
D. E. SOROKIN, PhD in Economics, Professor;
S. E. STEPANOV, PhD in Mathematics and Physics, Professor;
A. A. FATIANOV, PhD in Law, Professor;
YU. M. TSYGALOV, PhD in Economics, Docent;
D. V. CHISTOV, PhD in Economics, Professor;
I. Z. YARIGINA, PhD in Economics, Professor

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

М. А. Эскиндаров Проблемы интеграции финансовых рынков стран Единого экономического пространства.....	8
--	---

П. Фелис Налоги на недвижимость в странах Европейского союза. Теоретические и практические соображения.....	20
--	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Н. Г. Миценко Методические подходы к оценке экономической эффективности вертикальных интегрированных систем.....	28
---	----

А. М. Саралидзе, О. А. Доничев Формирование автодорожной инфраструктуры как инструмента межрегиональной экономической интеграции.....	36
--	----

П. В. Арефьев Преодоление социальной дифференциации как фактор перехода к устойчивому экономическому развитию.....	48
---	----

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Н. Г. Иванова Финансовая политика: вопросы методологии и современной российской практики.....	64
---	----

Н. М. Сабитова О понятийном аппарате в финансах.....	74
--	----

Е. И. Мешкова Нормативное регулирование рисков банковского сектора: проблемы и основные задачи.....	82
---	----

В. А. Тюрнин Некоторые методологические аспекты исследования финансов.....	92
--	----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Д. И. Дема, Н. Н. Фещенко Казначейское выполнение местных бюджетов по расходам: проблемы и пути решения.....	100
--	-----

Ш. У. Ниязбекова, С. Т. Космагамбетова Мировые банковские кризисы – причины, факторы и последствия.....	110
---	-----

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

М. А. Рыльская, Д. В. Некрасов Институт уполномоченного экономического оператора в контексте теории права.....	122
--	-----

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Н. В. Кириллова Актуальные проблемы развития российского страхового рынка.....	129
--	-----

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

В. В. Литвинова Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: к вопросу о дефинициях и оценке.....	139
---	-----

Е. А. Васин Оценка эффективности инвестирования средств российских суверенных фондов.....	153
---	-----

Слово нашим выпускникам.....	6, 35, 63, 73, 81, 91, 99, 109, 121
------------------------------	-------------------------------------

CONTENTS

TOPICAL ISSUE

- Mikhail A. Eskindarov**
Problems of Integrating Financial Markets
of Common Economic Space Countries 8

- Pawel Felis**
Taxes on Real Estates in the European Union Countries:
Theoretical and Practical Considerations 20

ECONOMY AND ECONOMIC MANAGEMENT

- Natalya G. Mitsenko**
A Methodical Framework for the Assessment
of the Economic Efficiency of Vertically Integrated Systems 28

- Anzor M. Saralidze, Oleg A. Donichev**
Road Infrastructure as a Tool for Improving
Interregional Economic Integration 36

- Petr V. Arefyev**
Overcoming Social Differentiation as a Factor
to the Transition to Sustainable Economic Growth 48

FINANCES, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

- Natalya G. Ivanova**
Financial policy: methodology and Russian Modern Practice Matters 64

- Nadiya M. Sabitova**
The Conceptual Apparatus in Finance 74

- Yelena I. Meshkova**
Statutory Regulation of the Banking Sector Risks:
Problems and Key Objectives 82

- Vladimir A. Tyurnin**
Methodological Aspects of Studying Finance 92

WORLD ECONOMY

- Dmitry I. Dema, Natalya N. Feshchenko**
Treasury Execution of Local Spending Budgets: Problems and Solutions 100

- Sh.T. Kosmagambetova, Sh.U. Niyazbekova**
Global Banking Crises: Causes, Factors and Implications 110

LAW SCIENCES

- Marina A. Rylskaya, Dmitry V. Nekrasov**
The Conception of AEOs within the Context of Theory of LAW 122

PROBLEMS AND JUDGMENTS

- Nadezhda V. Kirillova**
Current Problems of the Russian Insurance Market Development 129

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

- Veronica V. Litvinova**
The Investment Attractiveness and Investment Climate of a Region:
Definition and Assessment Problems 139

- Yevgeny A. Vasin**
The Assessment of the Investment Efficiency
of Russian Sovereign Wealth Funds 153

- Our graduates speaking 6, 35, 63, 73, 81, 91, 99, 109, 121

**ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО
УНИВЕРСИТЕТА**
Международный
научно-практический журнал
№ 1 (79) 2014

Подписка в редакции
по тел./факс: (499) 943-99-29
Главный редактор –
М. А. Федотова
Заведующий редакцией
научных журналов
В. А. Шадрин
Выпускающий редактор –
Л. И. Корнеева
Корректор – **Е. В. Маурина**
Переводчики – **Е. А. Орлова,**
В. М. Осипова
Верстка – **С. М. Ветров**

Адрес редакции:
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т,
51/3, к. 105
Тел.: **8 (499) 943 9929**
E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru
<http://www.fa.ru>

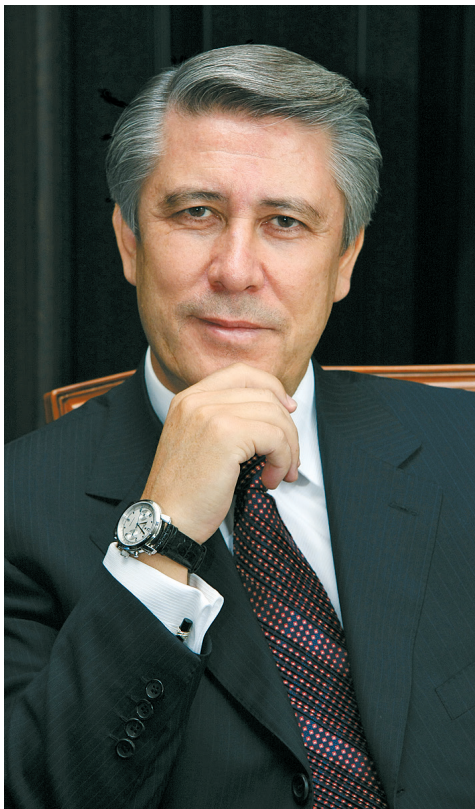
Подписано в печать 25.02.2014
Формат 60 x 84 1/8.
Объем 19,3 п. л.
Заказ № 28. Тираж: 266 экз.
Отпечатано в ООП
(Настасьинский пер.,
д. 3, стр. 1) Издательства
Финансового университета
© *Финансовый университет*

Subscription in editorial office
tel./fax: (499) 943-99-29
Editor-in-Chief –
M. A. Fedotova
Head of Scientific Journals
Editorial Department –
V.A. Shadrin
Managing editor –
L. I. Korneeva
Proofreader – **Ye.V. Maurina**
Translators – **E. A. Orlova,**
V. M. Osipova
Design, make up – **S. M. Vetrov**

Editorial address:
51/3, Leningradsky prospect, office
105
Moscow, 125993
tel.: **+7 (499) 943 9929**
E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru
<http://www.fa.ru>

Signed for press on 25.02.2014
Format – 60 x 84 1/8.
Size 19,3 printer sheets.
Order № 28
Circulation: 266 copies
Printed by Publishing House
of the Financial University
(4, Nastasinskij lane)
© *Financial University*

Слово нашим выпускникам



Михаил Абдурахманович Эскиндаров, ректор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, член-корреспондент Российской академии образования. В 1976 г. закончил Московский финансовый институт (МФИ), кредитно-экономический факультет, специальность «Финансы и кредит», затем в 1981 г. – аспирантуру МФИ по кафедре «Политическая экономия».

М.А. Эскиндаров – видный ученый-экономист. Диапазон его научных интересов включает проблемы эффективности труда и производства, формирования и развития финансово-промышленных групп, корпоративного управления, экономические проблемы мирового развития, проблемы высшего образования в России и в мире.

УНИВЕРСИТЕТУ – ПРОЦВЕТАНИЯ!

– Михаил Абдурахманович, какие самые яркие воспоминания у Вас остались от учебы в финансовом институте?

– Для меня все годы учебы были яркими и запоминающимися.

Вспоминается самое начало: не успел я приступить к учебе, как меня пригласил проректор по хозяйственной части Александр Леонтьевич Полевик и сказал: «У ректората есть мнение, чтобы Вы возглавили студенческий совет общежития».

Я приехал на ул. Свибловскую и увидел абсолютно пустое, слегка отремонтированное общежитие, там не было самого необходимого. Пришлось за 2–3 дня найти столы, стулья, кровати, чтобы дети (я был на 2 года взрослее), которые приедут в Москву из городков и сел, не ощущали дискомфорта. С этого началась моя активная деятельность в институте. На 1-м курсе был избран комсоргом, в следующем году стал членом комитета комсомола, заместителем

секретаря комитета комсомола меня выбрали на 3-м курсе, освобожденным секретарем комитета комсомола всего института был избран на 4-м курсе. Приходилось совмещать учебу с активной общественной деятельностью: множество мероприятий, тысячи встреч, не было ни одного дня за годы учебы, чтобы не надо было решать различные вопросы по организации учебного процесса, вели жесткую борьбу с двоечниками, поощряли отличников, организовывали научные конференции. Вспоминаются студенческие вечера, стройотряды, обязательный выезд на картошку и многое другое. Все эти годы для меня знаменательны, они пролетели как несколько дней. Самое главное, что я приобрел за это время, помимо знаний и диплома, – множество друзей, с которыми мы поддерживаем отношения до сих пор.

– Расскажите о планах университета на будущее.

– Это реализация стратегической задачи, которую мы поставили: завершить формирование университета как крупного учебно-научного консультационного центра. Необходимо пересмотреть наши конкретные ресурсы и возможности, провести кадровую реорганизацию, в ближайшее время поднять авторитет молодых преподавателей, научных сотрудников, этому будет посвящена ближайшая встреча ректора с молодыми коллегами.

В конечном итоге основная наша цель – стать Национальным исследовательским университетом. У нас есть резервы совершенствования научных исследований, улучшения работы с министерствами и ведомствами в качестве экспертов. Но все-таки мы являемся вузом, и основная наша задача – подготовка высококвалифицированных специалистов. Для этого необходимо укреплять и обновлять кадры, всерьез заниматься материально-техническим обеспечением всего комплекса.

В этом году в рамках реализации своей стратегии мы будем серьезно заниматься разработкой собственных стандартов обучения, у нас есть на это право – Указ Президента России. В первую очередь будем готовить государственные стандарты по направлениям «Экономика» и «Менеджмент».

Я убежден, что будет идти расширение материально-технической базы, планируем ввести в строй учебный комплекс на 20 тысяч кв. м, завершаем строительство общежитий на 100 и 120 мест, в перспективе в течение этого года отремонтируем учебный корпус примерно на 20 тысяч кв. м – это несколько упростит организацию учебного процесса, ведь студенты должны заниматься в одну смену, чтобы было время на проведение научных исследований.

– Что бы Вы хотели пожелать университету в связи с его юбилеем?

– Университету хочу пожелать процветания, преподавателям – замечательных студентов, а студентам – замечательных преподавателей!



АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 336.76 (045)

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ СТРАН ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

ЭСКИНДАРОВ МИХАИЛ АБДУРАХМАНОВИЧ

доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии образования, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, ректор Финансового университета, Москва, Россия

E-mail: *academy@fa.ru*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы гармонизации законодательства по финансовым рынкам (в банковской сфере, на рынке ценных бумаг и в сфере страхования) в странах Единого экономического пространства (Республика Беларусь, Республика Казахстан, Российская Федерация). Дан ретроспективный обзор эволюции интеграционных процессов в СНГ, приведших к образованию Таможенного союза и Единого экономического пространства трех стран и позволивших перейти к построению общего финансового рынка. Обозначены основные направления и проблемы гармонизации законодательства, касающиеся определения минимальных пруденциальных требований к участникам финансового рынка, вопросов лицензирования их деятельности, защиты интересов инвесторов (вкладчиков), создания наднациональных органов регулирования.

Ключевые слова: интеграция; Единое экономическое пространство; финансовые рынки; законодательство по финансовым рынкам; банки; страховые компании; рынок ценных бумаг; пруденциальный надзор; регулирование финансового рынка; Республика Беларусь; Республика Казахстан; Российская Федерация.

PROBLEMS OF INTEGRATING FINANCIAL MARKETS OF COMMON ECONOMIC SPACE COUNTRIES

MIKHAIL A. ESKINDAROV

Doctor of Sci (Economics), full Professor, corresponding member of the Russian Academy of Education, Honored Scientist of the Russian Federation, Rector of the Financial University, Moscow, Russia

E-mail: *academy@fa.ru*

ABSTRACT

The article addresses problems related to harmonization of the financial market legislation (the banking sphere, the securities market and the insurance field) in countries of the Common Economic Space (the Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan, the Russian Federation). The retrospective survey traces the evolution of integration processes in the CIS that resulted in the formation of the Customs Union and the Common Economic Space of the three countries thereby creating preconditions for establishment of a common financial market. The key trends and problems of the legislation harmonization are highlighted that are related to definition of minimum prudential requirements for the financial market players, issues of licensing their activities, protection of interests of investors, establishment of supernational regulation authorities.

Keywords: integration; Common Economic Space, financial markets; financial market legislation; banks; insurance companies; securities market; prudential supervision; financial market regulation; the Republic of Belarus; the Republic of Kazakhstan; the Russian Federation.

Создание Таможенного союза и Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана, России и Евразийской экономической комиссии как их единого постоянно действующего регулирующего органа, предполагает осуществление конкретных мероприятий по интеграции национальных экономик стран-участниц.

Учитывая возрастающую роль финансовых рынков в современной экономике, их наиболее «космополитичный» характер среди всех рынков, а также тот факт, что финансовые отношения пронизывают и связывают все стадии воспроизводства, обеспечивая функционирование всех субъектов экономики, приоритетной задачей является выработка предложений по развитию интеграции в области финансовых рынков.

Осуществление программы мер по интеграции финансовых рынков стран, входящих в ТС и ЕЭП, будет способствовать консолидации национальных финансовых рынков и увеличению объемов обращающихся на них инвестиционных ресурсов.

Актуальной практической задачей является гармонизация законодательства по финансовым рынкам стран — участниц ЕЭП путем унификации законодательства по акционерным обществам, банкам, страховым организациям, рынку ценных бумаг (взаимное признание государственной регистрации ценных бумаг, разрешения на допуск к обращению ценных бумаг, выпущенных в какой-либо стране, для обращения в других государствах — участниках соглашения, взаимное признание лицензий, аттестатов и иных разрешений, выданных для ведения деятельности на финансовом рынке). Работа в этом направлении активно ведется с конца 2012 г. под эгидой Евразийской экономической комиссии с привлечением широкого круга специалистов, представляющих государственные органы (Минэкономразвития, Министерство финансов, Банк России), профессионального бизнес-сообщества (в частности, различных саморегулируемых организаций — НАУФОР, ПАРТАД), представителей вузовской науки (в том числе Финансового университета).

І. ОСНОВНЫЕ ВЕХИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Единое экономическое пространство (ЕЭП) Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан функционирует с 1 января 2012 г. Именно с этой даты вступили в силу 17 международных договоров, формирующих ЕЭП трех государств.

Этому предшествовала длительная история создания экономических и таможенных союзов, заключения международных договоров, поиска оптимальных форматов сотрудничества, создания различных интеграционных объединений, большая работа, как в правовой области, так и в организационной сфере. Наиболее важными вехами на пути экономической интеграции стран СНГ, Таможенного союза и Единого экономического пространства (*по мнению автора статьи*) являются следующие даты, связанные с принятием тех или иных правовых актов, регулирующих отношения экономического сотрудничества стран — участниц.

1. В 1993 г. государства СНГ подписали договор «О создании Экономического союза» от 24 сентября 1993 г. (объединял 11 государств, прекратил действие для Грузии с 18 августа 2009 г. на основании Решения Совета глав государств СНГ от 09 октября 2009 г.). В этом договоре в качестве одной из целей декларировалось поэтапное создание общего экономического пространства на базе рыночных отношений. Экономический союз предполагает свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы; согласованную денежно-кредитную, бюджетную, налоговую, ценовую, внешнеэкономическую, таможенную и валютную политику; гармонизированное хозяйственное законодательство стран; наличие общей статистической базы.

Последующие международные договоры, посвященные международной интеграции стран СНГ в разных форматах, базируются на этом договоре 1993 г., и его можно рассматривать как основополагающий правовой акт тех экономических альянсов,

которые сформировались к настоящему моменту.

2. «Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве», подписанный в Москве 26 февраля 1999 г. (далее — ЕЭП-1999) объединяет пять государств — Беларусь, Казахстан, Таджикистан, Киргизию, Россию, которые, основываясь на принципах Договора стран СНГ «О создании Экономического союза» от 24 сентября 1993 г., приняли на себя обязательство завершить формирование Таможенного союза и создать на его основе Единое экономическое пространство. В данном договоре содержится также положение о стремлении договаривающихся сторон стать членами Всемирной торговой организации (ВТО).

В рассматриваемом документе дано определение Единого экономического пространства. Это пространство, состоящее из территорий сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающие свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Основными целями формирования Единого экономического пространства являются:

- эффективное функционирование общего (внутреннего) рынка товаров, услуг, капитала и труда;
- создание условий стабильного развития и структурной перестройки экономики стран в интересах повышения жизненного уровня их населения;
- проведение согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой, таможенной и тарифной политики;
- развитие единых транспортных, энергетических и информационных систем;
- создание общей системы мер государственной поддержки развития приоритетных отраслей экономики, производственной и научно-технологической кооперации.

Формирование Таможенного союза и Единого экономического пространства должно обеспечиваться соответствующими органами управления интеграцией, в том числе Межгосударственным советом.

В документе декларируется подход к формированию ЕЭП как к процессу, состоящему из нескольких этапов:

- создание Таможенного союза;
- создание Единого экономического пространства;
- создание Экономического союза более высокого уровня.

Таким образом, в данном договоре ставится задача создать ЕЭП, при этом она рассматривается как этап, органично вырастающий из предшествующего ему обязательного этапа — формирования Таможенного союза.

3. Соглашение о формировании Единого экономического пространства, подписанное в Ялте 19 сентября 2003 г. (далее — ЕЭП-2003) объединяет четыре государства: Россию, Украину, Беларусь, Казахстан.

В нем ставится задача приступить к формированию ЕЭП независимо от создания Таможенного союза.

Юридически эти два международных договора (1999 и 2003 гг.) не связаны между собой. Соглашение ЕЭП-2003 не определяет судьбу более раннего договора и вообще не влияет на него.

Анализ международных актов свидетельствует о том, что государства СНГ находились в активном поиске оптимальных форм сотрудничества, создавали экономические альянсы в разном составе, ставили для них разные, хотя и очень близкие, цели и задачи. Связано это со многими экономическими и политическими факторами, но прямо согласуется с концепцией разноскоростной и разноуровневой интеграции в рамках СНГ, которая сформировалась к 2000 г. Такая концепция позволяет создавать различные интеграционные объединения на основе двусторонних и многосторонних соглашений, в том числе заключаемых международными интеграционными организациями.

Ретроспективный взгляд на эти процессы показывает наличие многих двусторон-

них и многосторонних вариантов таможенных союзов и других экономических договоров.

4. «Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества» был подписан в Астане 10 октября 2000 г. пятью государствами: Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой, Российской Федерацией и Республикой Таджикистан. В 2006 г. Республика Узбекистан присоединилась к этому договору.

Участники договора учредили международную организацию «Евразийское экономическое сообщество» (ЕврАзЭС).

ЕврАзЭС обладает полномочиями, передаваемыми ему странами-участницами, которые, в свою очередь, остаются суверенными и равноправными субъектами международного права.

ЕврАзЭС создано для эффективного продвижения процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства и реализации других целей и задач, определенных в Соглашении между Правительством РФ и Правительством Республики Беларусь от 06 января 1995 г. «О Таможенном союзе», Соглашении стран СНГ от 20 января 1995 «О Таможенном союзе», в «Договоре о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве» от 26 февраля 1999 г. в соответствии с намеренными в указанных документах этапами.

Для выполнения целей и задач в рамках ЕврАзЭС создаются соответствующие органы: Межгосударственный совет (Межгоссовет); Интеграционный комитет; Межпарламентская ассамблея (МПА); Суд ЕврАзЭС.

Межгосударственный совет являлся высшим органом ЕврАзЭС, позже, в 2007 г. Межгоссовет был наделен статусом Высшего органа Таможенного союза.

Перечисленные выше международные договоры определили цели, принципы и механизм функционирования Таможенного союза, этапы его создания. Однако непосредственное формирование и развитие международно-правовой базы и институциональной основы Таможенного союза начались с 6 октября 2007 г., когда Межгосударственный совет ЕврАзЭС в рамках

трех государств — Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации — был наделен статусом Высшего органа Таможенного союза и была создана Комиссия Таможенного союза — единый, постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза, основной задачей которого являлось обеспечение условий его функционирования и развития.

5. Решение Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 06 октября 2007 г. № 1 (ред. от 27 ноября 2009 г.) «О формировании правовой базы Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества» определило конкретные действия, которые необходимы для практического формирования Таможенного союза и создания ЕЭП. На основании этого решения был подписан договоры: о Комиссии таможенного союза (в будущем — Евразийской экономической комиссии), создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. Также был утвержден План действий по формированию Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации в рамках Евразийского экономического сообщества, а самим названным государствам предписывалось принять необходимые меры по скорейшему проведению всех необходимых внутригосударственных процедур.

6. «Договор о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза» подписан в г. Душанбе 6 октября 2007 г. Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией.

Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России сформирован в соответствии с целями и задачами Договора о Евразийском экономическом сообществе. Из шести три государства на первом этапе в соответствии с решением Межгоссовета ЕврАзЭС приступили с 6 октября 2007 г. к формированию Таможенного союза и Единого экономического пространства, принимая во внимание, что эти государства являются наиболее близкими друг к другу по параметрам своего экономического развития. В дальнейшем ожидается присоединение

к договорно-правовой базе и других государств — членом ЕврАзЭС.

Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России — это не международная организация, а форма торгово-экономической интеграции государств — членов ЕврАзЭС, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами, происходящими с единой таможенной территории, а также из третьих стран и выпущенными в свободное обращение на этой таможенной территории, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. На территориях государств — членов ТС применяются Единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

Чтобы действовали указанные правила, подписан целый ряд международных договоров.

В дальнейшем, используя понятие «Таможенный союз», имеется в виду именно это объединение Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации — Таможенный союз в рамках Евразийского экономического сообщества.

7. Решение Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 27 ноября 2009 г. № 17 «О Договоре о Таможенном кодексе Таможенного союза» (вместе с «Договором о Таможенном кодексе Таможенного союза») было подписано на уровне глав государств в Минске. В соответствии с этим решением стороны приняли Таможенный кодекс Таможенного союза.

В соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17) (ред. от 16 апреля 2010 г.) таможенное регулирование в Таможенном союзе осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза, а в части, не урегулированной таким законодательством,

до установления соответствующих правоотношений на уровне таможенного законодательства Таможенного союза — в соответствии с законодательством государств — членов Таможенного союза.

Таким образом, основным документом, регулирующим таможенные отношения в странах — членах Таможенного союза, например, в России, является отныне не Таможенный кодекс Российской Федерации, а Таможенный кодекс Таможенного союза.

8. В решении Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 9 декабря 2010 г. № 65 «О ходе выполнения Плана действий по формированию Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» на основе информации членов Комиссии Таможенного союза (ныне — ЕЭК) и Генерального секретаря ЕврАзЭС о ходе выполнения Плана действий по формированию Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации фактически констатировано, что задачи первого этапа на пути формирования ЕЭП — этапа создания Таможенного союза выполнены, и союз переходит к решению следующей задачи — формированию Единого экономического пространства этих государств. Именно в этом документе впервые приведен перечень 17 соглашений, формирующих ЕЭП, сгруппированных в пять разделов:

- 1) экономическая политика (8 соглашений);
- 2) свобода движения капитала, валютная политика (2 соглашения);
- 3) энергетика, транспорт, связь (1 соглашение);
- 4) свобода передвижения рабочей силы (2 соглашения);
- 5) техническое регулирование (1 соглашение).

9. В Декларации глав государств от 18 ноября 2011 г. «О Евразийской экономической интеграции» Президенты Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации констатировали успешное функционирование Таможенного союза трех государств в рамках ЕврАзЭС и заявили о переходе к следующему этапу

интеграционного строительства — Единому экономическому пространству (ЕЭП). Можно сказать, что в этом документе подведен итог длительному этапу интеграционного строительства на территории СНГ, итогом которого является реально действующий Таможенный союз трех государств, что стало основой для ЕЭП: работа по формированию ЕЭП перешла из области декларации о намерениях в практическую плоскость.

На основе декларации была учреждена Евразийская экономическая комиссия (которая заменила Комиссию Таможенного союза).

В дальнейшем ЕЭП должно трансформироваться в Евразийский союз, который будет представлять собой «мощное наднациональное объединение, способное стать одним из полюсов современного мира и при этом играть роль эффективной «связки» между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом»¹.

В декларации были обозначены дальнейшие конкретные сроки развития отношений в рамках Таможенного союза и перехода их на новый уровень, выражено стремление завершить к 1 января 2015 года кодификацию международных договоров, составляющих нормативно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства в целях устранения коллизий и пробелов, а также подготовки единого международного договора, на основе которого планируется создать к 2015 г. Евразийский экономический союз.

10. Предметом Договора о Евразийской экономической комиссии, подписанного в Москве 18 ноября 2011 г. Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией, является учреждение единого постоянно действующего регулирующего органа Таможенного союза и Единого экономического пространства — Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), основной задачей которой является обеспечение условий функционирования и развития ТС и ЕЭП, а также выработка

предложений в сфере экономической интеграции в рамках ТС и ЕЭП. Комиссия осуществляет свою деятельность в пределах полномочий, предусмотренных международными договорами, формирующими договорно-правовую базу ТС и ЕЭП, а также решениями Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств во многих сферах, в том числе в области финансовых рынков (банковская сфера, сфера страхования, валютный рынок, рынок ценных бумаг).

Комиссия в пределах своих полномочий принимает решения, имеющие обязательный характер для сторон, и рекомендации, не носящие обязательного характера.

Решения Комиссии входят в договорно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства и подлежат непосредственному применению на территориях сторон.

Главой ЕЭК (председателем коллегии Евразийской экономической комиссии) назначен Виктор Христенко.

Только за первый год существования ЕЭК, по словам В. Христенко, было проведено 36 заседаний коллегии ЕЭК, принято около 300 решений, большинство из которых — решения прямого действия².

11. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 19 декабря 2011 г. № 9 «О вступлении в силу международных договоров, формирующих единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» ввело в действие с 1 января 2012 г. 17 международных договоров, а Правительствам Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации данным решением предписывается обеспечить приведение национального законодательства в соответствие с ними, в том числе:

- Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала от 9 декабря 2010 г.;

- Соглашение о согласованных принципах валютной политики от 9 декабря 2010 г.;

¹ Путин В.В. Новый интеграционный проект для Евразии — будущее, которое рождается сегодня // Известия. 2011. — 3 октября.

² Интервью В. Христенко // Ведомости. 19.12.2012.

- Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах —участниках Единого экономического пространства от 9 декабря 2010 г.

Для того чтобы эти базовые соглашения были реализованы в установленные сроки, Евразийской экономической комиссией должны быть разработаны и приняты 52 нормативных правовых акта, а правительствами государств, участвующих в формировании ЕЭП, — более 70 обязательных мероприятий в соответствии с установленными в них конкретными сроками. В полном объеме ЕЭП должно начать функционировать с 1 января 2016 г.³

12. Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 05 июля 2010 г. № 502 (с изм. от 10 октября 2011 г.) «О новой редакции Статута Суда Евразийского экономического сообщества, утвержденного Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 27 апреля 2003 года № 122, и проекте Протокола о внесении изменений в Соглашение между Содружеством Независимых Государств и Евразийским экономическим сообществом о выполнении Экономическим Судом Содружества Независимых Государств функций Суда Евразийского экономического сообщества от 3 марта 2004 года» (вместе со «Статутом Суда Евразийского экономического сообщества») был принят Статут Суда ЕврАзЭС в новой редакции.

Компетенция Суда ЕврАзЭС была расширена в связи с формированием Таможенного союза и внесением вследствие этого изменений в ст. 8 Договора об учреждении ЕврАзЭС (Протокол от 6 октября 2007 г. о внесении изменений в Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 г.).

Основной задачей Суда ЕврАзЭС является обеспечение единообразного применения государствами — членами Таможенного союза действующих в его рамках международных договоров и принимаемых его органами решений. Суд ЕврАзЭС

рассматривает также споры экономического характера, возникающие между государствами — членами Таможенного союза по вопросам реализации решений органов и положений договоров Таможенного союза, дает по ним разъяснения, а также заключения.

II. ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

В соответствии с решением Высшего Евразийского экономического совета от 19 декабря 2011 г. № 9 вопросы, связанные с различными аспектами функционирования финансовых рынков, регламентируются двумя документами, вступившими в силу с 1 января 2012 г.:

1) Соглашение от 09 декабря 2010 г. «О создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала»;

2) Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах —участниках Единого экономического пространства (заключено в Москве 09 декабря 2010 г.).

Цели, поставленные в данных договорах, — создание условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала, развития взаимовыгодного сотрудничества в финансовом секторе; создание условий для расширения взаимной торговли услугами (в том числе финансовыми) и повышения уровня либерализации такой торговли на основе единых принципов и правил, а также создание благоприятных условий для инвестирования средств лицами государств-участников на территориях всех государств — участников данных соглашений.

В соглашении от 9 декабря 2010 г. «О создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала» перечислены меры в банковской сфере, на валютном рынке, на рынке ценных бумаг и в сфере страхования, которые принимают страны ЕЭП, даны определения ряда понятий, относящихся к финансовым рынкам.

³ См.: Решение Совета ЕЭК от 15 мая 2012 г. // URL: <http://www.eurasiancommission.org>

Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах — участниках Единого экономического пространства регулирует отношения, связанные с предоставлением услуг, в том числе финансовых, а также в связи с созданием, учреждением и (или) приобретением юридического лица, приобретением контроля над юридическим лицом и пр., т.е. отношения, связанные с инвестированием в экономику стран-участниц.

Каждая сторона предоставляет лицам любой другой стороны в отношении учреждения и (или) деятельности (инвестиции) и в отношении предоставления услуг и торговли услугами режим не менее благоприятный, чем предоставляемый при аналогичных обстоятельствах своим собственным лицам на своей территории, с учетом ограничений, предусмотренных индивидуальным национальным перечнем для каждой из стран (данные ограничения содержатся в приложениях к рассматриваемому документу), и не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый аналогичным услугам и поставщикам услуг государств, не являющихся участниками ЕЭП.

Особенности торговли финансовыми услугами на территории ЕЭП регулируются приложением V к данному соглашению, в котором зафиксировано положение о том, что каждая страна ЕЭП предоставляет национальный режим и разрешает поставщикам финансовых услуг — юридическим лицам других стран ЕЭП поставлять самостоятельно, через посредника или в качестве посредника перечисленные в приложении виды финансовых услуг. Каждая страна ЕЭП разрешает также лицам своей страны на территории любого другого государства ЕЭП оказывать эти же финансовые услуги.

В соглашении содержатся определения финансовой услуги, поставщика финансовой услуги, дан перечень банковских и страховых услуг и услуг на рынке ценных бумаг.

Определения, приведенные в рассматриваемых соглашениях, в ряде случаев недостаточны и противоречивы. Например, в качестве участников финансового рынка рассматриваются только юридические

лица, которые осуществляют деятельность по предоставлению финансовых услуг, т.е. фактически, только лицензируемые компании — «профессионалы» рынка (банки и кредитные организации, страховые организации, компании — профессиональные участники рынка ценных бумаг). В качестве участников финансового рынка не рассматриваются эмитенты и инвесторы, в то время как создание благоприятных условий, стимулирование деятельности именно этих групп участников финансового рынка является основой для развития финансового рынка в целом. В то же время интересы профессиональных участников финансового рынка, с одной стороны, и эмитентов и инвесторов, с другой, не только не совпадают, но порой и противоположны.

Другим примером противоречивого определения является определение поставщика финансовой услуги, которым может быть юридическое или физическое лицо (в то время как участником финансового рынка — только юридическое лицо).

Неполно и неточно охарактеризованы услуги на рынке ценных бумаг. Например, используется термин «переводные ценные бумаги», которого нет в законодательствах стран ТС; в деятельности по управлению ценными бумагами неточно сформулированы объекты управления ценными бумагами и пр. Не дано точного определения производных финансовых инструментов и сделок с ними.

Кроме этого, названы некоторые специфические меры для каждого конкретного сегмента, однако весьма фрагментарно (например, вопрос о защите потребителей страховых услуг поставлен, а о защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг — нет).

Впрочем, работа по созданию нормативной базы ЕЭП в области финансовых рынков продолжается, в ЕЭК разрабатываются непротиворечивые, устраивающие все стороны нормы и термины (отметим, что в этой работе принимают участие и специалисты Финансового университета).

В соглашениях определены основные направления по созданию единого финансового рынка:

- гармонизация законодательства стран-участниц в соответствующих областях;
- гармонизация подходов к регулированию рисков на финансовом рынке в соответствии с международными стандартами;
- организация обмена информацией между уполномоченными органами стран по вопросам регулирования и развития соответствующих сфер деятельности;
- создание эффективной инфраструктуры финансового рынка в целом и его отдельных сегментов;
- согласование единых требований по защите прав и интересов потребителей финансовых услуг.

Для реализации положений рассматриваемых соглашений предусматривается организация обмена информацией между уполномоченными органами государств-участников в рассматриваемых сферах (секторах финансового рынка) на постоянной основе (с 2013 г.); гармонизация законодательства государств в области финансовых рынков, в том числе гармонизация: лицензионных требований к участникам финансового рынка; надзорных требований и порядка осуществления надзора за участниками финансового рынка; обеспечение возможности размещения и обращения ценных бумаг эмитентов государств-участников на всей территории ЕЭП при условии регистрации выпуска ценных бумаг регулирующим органом государства регистрации эмитента (2014–2019 гг.); создание наднационального органа регулирования финансовых рынков (к 2015 г.).

К 1 января 2020 г. государства-участники завершат процесс гармонизации национальных законодательств в секторах услуг, оказываемых на финансовом рынке.

Гармонизация нормативной базы по финансовым рынкам стран ЕЭП должна осуществляться и осуществляется с учетом лучшей мировой практики. Речь идет об использовании в первую очередь документов Совета по финансовой стабильности, Европейского союза, комитетов при Банке международных расчетов (BIS), Комитета по банковскому надзору (BCBS), Международного валютного фонда, Организации

экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирного банка, Международной организации регуляторов фондового рынка (IOSCO), Международной ассоциации органов страхового надзора (IAIS).

Наибольший интерес и пользу в работе по созданию единого финансового рынка стран ТС и ЕЭП, включая формы и методы регулирования и надзора на финансовых рынках в рамках Единого экономического пространства, играет изучение опыта Европейского союза. Для этого требуется кропотливая работа по анализу Директив и Регламентов ЕС в области финансовых рынков, в первую очередь Директивы о достаточности капитала финансовых учреждений (CRD), Директивы о листинге, Директивы о рынках финансовых инструментов (MIFID), Директивы об инвестиционных фондах (UCITS).

Весьма важным представляется европейский опыт создания и функционирования транснациональных регулятивных органов в рамках ЕС, получивших новые полномочия (и названия) после последнего финансового кризиса — Европейского банковского агентства (EBA), Европейского агентства по фондовому рынку (ESMA), Европейского агентства по надзору в области страхования и профессионального пенсионного обеспечения (EIOPA) и органа макропруденциального надзора — Европейского совета по системному риску (ESRB).

Различия в законодательствах трех (в настоящее время) стран по финансовым рынкам не должны служить препятствием для функционирования объединенного рынка, если они не носят принципиального характера и/или имеют стилистический характер (вроде определений видов банков или понятия «акция» либо «облигация»).

При этом различия в наших законодательствах значительно менее существенны, чем те, которые были в странах ЕС, решавших сходную задачу создания единого финансового рынка.

Самое главное — определить минимальные общие стандарты деятельности для финансовых институтов (требования по капиталу, нормативам безопасности,

Таблица

Минимальный уставный/собственный капитал финансовых институтов*

Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
БАНКИ		
5 млн евро (1 млн евро НКО), 25 млн евро (с 2015 г.)	Минимальный размер 5 млрд тенге или 20 млн евро	Минимум 300 млн руб; примерно 6,3 млн евро. Генеральная лицензия 900 млн руб. или 19 млн евро
	ЕС 5 млн евро	
СТРАХОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ДИФФЕРЕНЦИРОВАНО ПО ВИДАМ)		
1–5 млн евро	От 1,1 до 1,6 млрд тенге. Максимум 6,3 млн евро	От 60 до 480 млн руб. Максимум – 10 млн евро (страхование+перестрахование)
	ЕС примерно 2,5–3,5 млн евро	
БРОКЕРСКО-ДИЛЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ		
Минимум 1,6 млн евро Максимум 26,5 млн евро	Минимум 4,9 млн евро Максимум 9,8 млн евро	Минимум 0,8 млн евро. Максимум 1,4 млн евро
	ЕС 0,7 млн евро	

*Укрупненные и округленные данные, без детализации.

Курс рубля и тенге – на середину февраля 2014 г.

руководящим работникам), раскрытия информации эмитентами ценных бумаг и т.п. и обеспечить взаимное признание лицензий, чтобы финансовые институты страны происхождения могли свободно действовать в любой другой стране ЕЭП, а ценные бумаги эмитента любой страны ЕЭП могли обращаться на рынках остальных государств ЕЭП (наподобие «европейского паспорта» в ЕС).

Лицензирование

Целесообразно использовать схему, уже отработанную в ЕС, когда участник финансового рынка получает лицензию на осуществление профессиональной деятельности

в стране своего происхождения (регистрация юридического лица).

Участник финансового рынка государства ЕЭП, имеющий лицензию, вправе осуществлять данную деятельность на территории других государств ЕЭП (без получения лицензий данных государств) следующими способами:

- через создание филиала;
- путем оказания трансграничных услуг (без физического присутствия — в виде электронных услуг и др.).

Соответственно основным регулирующим органом для данного участника выступает регулятор страны происхождения. Для дочерней компании иностранного

финансового посредника режим лицензирования традиционный — такой же, как и для национальных юридических лиц.

Признание лицензии действующей осуществляется в уведомительном порядке уполномоченным органом, при этом не проверяется соответствие уведомителя лицензионным требованиям.

Вопрос о допуске филиалов банков стран ЕЭП на свой рынок (при ограничениях для прочих стран) в условиях членства в ВТО вполне решаем. Это допустимо для интеграционных объединений.

Минимальные требования к капиталу финансовых институтов

Нормативы достаточности капитала финансовых учреждений заметно отличаются (табл.). Наименьшие требования к уставному/собственному капиталу банка и НКО — в России. При этом даже в России минимальные требования (примерно 6,3 млн евро) выше, чем в странах Европейского союза (5 млн евро). Каков возможный подход в данном случае? Предлагаем ориентироваться на сложившийся минимальный (в данном случае российский) уровень. Но при этом для автоматического признания лицензии банка регулятором принимающей стороны ЕЭП капитал должен составлять не менее 20 млн евро (или минимальный максимум в одной из стран ЕЭП).

Тот же минимальный уровень капитала для автоматического признания лицензии регулятором принимающей стороны предлагается сохранить для небанковских профессиональных участников финансового рынка (брокерско-дилерских компаний).

Для страховых компаний минимальный размер капитала в абсолютных цифрах должен быть 2,5 млн евро по иным видам страхования, чем страхование жизни, 3,5 млн евро — по страхованию жизни (примерные нормы ЕС, им не соответствует РБ), но для работы во всех странах ЕЭП минимальный размер капитала страховой организации должен быть не ниже принятого в одной из стран ЕЭП минимума. Как вариант — 10 млн евро.

Пруденциальные нормативы

Норматив резервных требований различен во всех трех странах не только количественно, но и в части критериев классификации по видам обязательств (в этой части наиболее специфично законодательство Казахстана). Требуется гармонизация критериев классификации резервных требований (ориентир — Россия и Беларусь), а также сближение количественных показателей резервных требований

В качестве основы следует использовать документы Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция капитала и стандартов капитала: новые подходы» (Базель II) и пакета реформ Базель III («Базель III: Общие регулятивные подходы к повышению устойчивости банков и банковского сектора» и «Базель III: Международные подходы к оценке, стандартам и мониторингу риска ликвидности») и/или директиву ЕС CRD4 (учитывая, что в последнюю вошли все основные положения Базеля).

Страхование депозитов

В России и Казахстане лимитирована максимальная сумма вклада (вкладов), на которые распространяет действие данная система (700 тысяч руб. и 5 млн тенге, приблизительно 15 тыс. и 20 тыс. евро соответственно, в Беларуси такое ограничение отсутствует. Целесообразно установить единый для трех стран уровень (регулярно пересматриваемый), в настоящее время эквивалентный примерно 25 тыс. евро. Речь идет именно о единой величине, чтобы устранить возможность так называемого регулятивного арбитража. Не случайно сейчас в рамках ЕС установлена единая планка гарантий для физических лиц в размере 100 тыс. евро.

Наднациональное регулирование

В ЕС после кризиса произошли серьезные изменения в системе регулирования финансовых рынков и распределения полномочий между органами регулирования. Созданы (на базе уже существовавших органов) «отраслевые» регуляторы (EBA, ESMA, EIOPA),

а с 2014 г. надзорные функции над ведущими банками переданы ЕЦБ.

Копирование (создание «отраслевых» наднациональных регуляторов) не имеет смысла, учитывая масштабы наших рынков, однако общая идеология — создание наднациональной системы органов регулирования может быть использована. Функции трех наднациональных органов может выполнять один наднациональный орган регулирования (по всем секторам финансового рынка).

Целесообразно создать Совет по финансовой стабильности Единого экономического пространства в составе руководителей центральных банков (или центральных

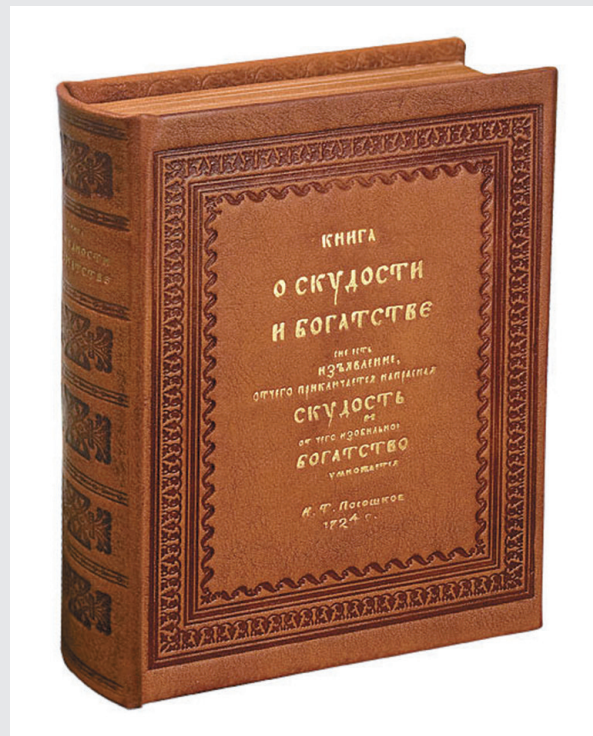
банков и министров финансов) трех стран (в рамках системы макропруденциального регулирования).

Необходимо найти наиболее оптимальную форму наднационального регулятора (-ов) для стран ТС и ЕЭП с тем, чтобы, с одной стороны, обеспечить более эффективное регулирование, а с другой — не перегружать избыточным регулированием национальные финансовые рынки. Следует помнить, что финансовые рынки Беларуси, Казахстана и России на порядок (а по ряду позиций — на два порядка) меньше, чем финансовые рынки стран ЕС, и требуют к себе более «бережного» отношения.

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

26–27 февраля 2014 г. в Финансовом университете состоялась II Международная научно-практическая конференция «Великие экономисты и великие реформы. На заре российской экономической мысли» (К 290-летию «Книги о скудости и богатстве» И.Т. Посошкова).

Крестьянина-предпринимателя Ивана Тихоновича Посошкова (1652–1726) считают первым российским экономистом. Для этого есть серьезные основания: его трактат «Книга о скудости и богатстве» является первым произведением российской общественной мысли, специально посвященным более или менее комплексному анализу социально-экономических проблем, — торговле, сбору налогов, крепостничеству, регулированию денежного обращения и т.д. Поэтому 24 февраля 1724 г. (именно этой датой И.Т. Посошков подписал свою книгу) российские экономисты могут по праву считать датой рождения отечественной экономической науки и отмечать в 2014 г. 290-летие рождения отечественной экономической науки. Анализ «Книги о скудости и богатстве» выводит на обсуждение общих проблем развития российской модели экономики, поскольку идеи И.Т. Посошкова отражают противоречия и проблемы не только петровских реформ, но и всей почти 400-летней трагической истории модернизации российского общества.



Источник: <http://www.fu.ru/Pages/home.aspx>.

УДК 336.22:347.214.2 (045)

НАЛОГИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

ПАВЕЛ ФЕЛИС

Варшавская школа экономики

АННОТАЦИЯ

Учитывая возрастающее значение налогообложения недвижимости в странах ЕС, представляется необходимым описать сущность налогов на имущество в теории налогообложения и показать их роль в экономике. В статье исследуется роль налогов на недвижимость. Статья построена следующим образом. В первой части рассматриваются экономические и социальные последствия налогообложения недвижимости. Во второй части приведено описание систем налогообложения в странах ЕС, при этом рассматривая доходы от налогов на имущество, автор уделяет особое внимание налогам на недвижимость. Проведенный анализ позволяет сделать ряд общих выводов в отношении политики налогообложения недвижимой собственности.

Ключевые слова: налоги на имущество; периодические налоги на недвижимое имущество; системы, основанные на стоимости недвижимости, определенной в кадастре объектов недвижимости; системы, основанные на зоне размещения недвижимости; налог с указанной цены, адвалорный налог; местные налоги.

TAXES ON REAL ESTATES IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES – THE THEORETICAL AND PRACTICAL CONSIDERATIONS

FELIS PAWEŁ

Warsaw School of Economics

ABSTRACT

The growing significance of the real estate taxation in Europe creates the need for presentation of property taxes in economy and taxation theory. In this article an attempt is made to analyze the role of real estate taxes. Here is an outline of this article. In the first part attention is paid to the economic and social consequences of the real estate taxation. In the second part, real estate taxation systems in the European Union countries are described and the incomes from property taxes are presented with special regard to real estate taxes. The analysis allows to draw a few general conclusions relating the immovable property taxation policy.

Keywords: Taxes on property; Recurrent taxes on immovable property; systems based on the real estate value defined in the real estate cadastre; systems based on the real estate area; tax ad valorem; local taxes.

INTRODUCTION

The scientific achievements in the area of taxes on real estates is dominated by American writing, supplemented, to a certain degree, by German and Canadian literature. Modern theoretical literature describing the economic effects of real estates taxation can be divided into three groups¹. The first one (the so-called traditional perspective) assumes that the exclusive consequences of taxation on land are borne by the land owners

or lessees². This results from the assumption of the unvarying — in opposition to other forms of capital — supply of land. The second one (the so-called new perspective) takes an attitude that the results of the taxation on land are roughly similar to the results of the general taxation on the total resources of capital³. The third one (the so-called perspective of profits) suggests that taxes on real

¹ D.L. Cameron, Property Taxes, in: The Economics of Public and Tax Law, Edward Elgar, Cheltenham 2000.

² D. Netzer, Economics of the Property Tax, The Brookings Institution, Washington 1996.

³ P. Mieszkowski, The Property Tax: An Excise or Profits Tax, «Journal of Public Economics» 1972, no.1; H.J. Aaron, Who Pays the Property Tax? A New View, The Brookings Institution, Washington 1975.

estates should be considered to be effective fees for local public services⁴. It is worth emphasizing that many conclusions resulting from these theories describing the consequences of imposing taxes on real estates are contradictory with each other. What is more, empirical studies carried out in order to verify those theories do not provide a reliable evidence of their legitimacy. This, however, does not mean that modeling of real estate taxes within the traditional, new or profits perspective, should be indifferent for the tax practice. Therefore, specific models of taxation on real estates should be developed and deepened. An especially valuable attitude seems to be the one which acknowledges that examination of the issues associated with taxation on real estates is tightly connected with the examinations in the area of public benefits. Because every analysis of the general balance in the area of taxation on immovable property must refer to public goods delivered with the use of the real estate taxation system.

I believe that the issue of tax burdens imposed on the tax-payer's property in a near future in Europe will be the subject of utmost interest for the tax theory and practice. This view is supported by a so far relatively low fiscal efficiency and the guidelines of the taxation theory relating transformations of the taxation system structure. According to this logic, improvement of the taxation system structure comes down to the transfer of tax burdens from payments which more deform economic decisions (e.g. taxes on income derived from the employment and on income derived from capital in the form of taxation on enterprises' profits) to other taxes (e.g. taxes on consumption, recurrent taxes on immovable property), ensuring not only an efficient source of financing public needs but also allowing for a stable development of the real sphere. Obviously, we cannot forget about the layers of the market mechanism disturbances caused by taxes on property, indicated in the article. However, it is also worth emphasizing that levies on property are indicated in the literature describing tax reform to be examples of burdens affecting relatively least the gross national product⁵. Therefore, it is worth to look closer

at the solutions applied in the area of property taxes structure, which contain certain reserves.

CHARACTERISTICS AND THE CONSEQUENCES OF TAXES ON REAL ESTATES

When we speak about taxes on real estates — fixed taxes on real estates and taxes on real estate transaction should be treated separately. The former, in general, have a form of the annual fees payable by the real estate owner or user. The amount of the tax liability depends on the accepted measure of the real estate value, determined as on a specific date and updated from time to time. Transaction taxes, in turn, are assessed in the moment of sale of a real estate or other transfer of the ownership title.

In this text we shall limit ourselves to a presentation of the economic and social consequences of taxation on the former, that is, a static approach — taxation on the real estate held. There is no question that application of taxes on property leads to various deformations⁶ (e.g. in the process of selection by the entrepreneur of the type of the assets, decisions made in relation to the choice made between the current or future consumption). However, it is difficult to evaluate unambiguously the influence of fixed taxes on real estates on the economic decisions. This depends on the structure of the immovable property (land, buildings). First of all, let us point to the mobility of the production factors and flexibility of the supply and demand of the taxable factor. This concerns for example land the resources of which are limited and this causes creation of land rents. As a result, taxation on land, in the part relating its value, burdens the rent. Therefore, the system of fixed taxes on real estates results in a lower influence on the production decisions taken by the entrepreneurs than the taxes on transactions.

When considering the ethical and moral prerequisites of property taxes one should emphasize that it is in the case of regular taxes on real estates that the postulate of tax justice is implemented more

⁴ B.W. Hamilton, Zoning and Property Taxation in a System of Local Governments, «Urban Studies» 1975, no.12.

⁵ See, among others, in: Zob. m. in. w: J. Arnold Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth?: Empirical Evidence from a Panel of OECD countries, OECD Economics Department Working Papers, No. 643, OECD Publishing, 2008; A. Johansson et al. Tax and Economic

Growth, OECD Economics Department Working Papers, No. 620, OECD Publishing, 2008; J. Arnold et al. Tax Policy for economic recovery and growth, The Economic Journal, 121 (February), pp. 59–80, 2011; in: Taxation trends in the European Union, 2012 edition.

⁶ See in: F. Grądalski, System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania, SGH, Warszawa 2006; P. Felis, Elementy teorii i praktyki podatków majątkowych. Poszukiwanie ładu w opodatkowaniu nieruchomości w Polsce z perspektywy przedsiębiorców oraz jednostek samorządu terytorialnego, SGH, Warszawa 2012.

advantageously for tax-payers. A condition for the fulfillment of the justice standards in the area of property taxation is, among others, acceptance of such taxable amount due to which it will be possible to attain a correspondence between the tax burden amount and the degree of the real ability to pay the tax. The taxable amount in the case of tax on real estate can be expressed quantitatively (based on specific external features, e.g. real estate area according to the register of land and buildings) or expressed in value (based on the accepted manner of defining the value in trade).

Both the doctrine and the practice in a majority of the European countries indicate that in the market economy usually there is a direct relation between the value of the property accumulated by the tax-payer and the income obtained by the tax-payer which defines his/her payment ability. The value basis, in contradiction to the «area» basis, enables to take into account many objective factors which affect the tax amount, e.g. economic development in a specific region, specific attributes of the real estate (age, destination, manner of use, degree of wear, technical condition, installations)⁷. However, from the point of view of the requirements concerning the principle of justice in taxation based on the real estate value it is important: to introduce a complete and coherent cadastre system, fair assessment of the real estate value, and next, proper management and administration of the cadastre system. It should be expected that negligence in this area — among others: lack or rare updating of the real estate value assessment decidedly limits not only the perspective of justice but also the efficiency of the tax *ad valorem*.

Apart from the above description of real estates taxes we cannot omit their meaning for the stability of the public finances system. A feature of the regular taxes on real estates — obviously, assuming that these are taxes on the value and not on the quantity — is the fact that they are highly foreseeable. Namely, taxes burdening the immovable property belonging to tax-payers have a certain immanent feature — a rigid character of reaction of the receipts to market prosperity. The real estate value assessed and recorded in the cadastre register has a natural resistance to flexible automatic adjustment to market situation changes. High level of the

budget receipts stability facilitates budget planning. This has also a particular significance for the investment activity and rationalization of the financial economy of the local government sector. In the light of the considerations relating the rationalization process of local finances, it is difficult not to notice that the surety of achieving budget goals is obvious, due to the possibility to obtain advantageous terms of financing on the capital markets. However, it is not possible not to notice a certain cyclicity of this type of levies (e.g. a tendency to increase tax burdens in the phase of price decrease), caused by the lack of immediate and complete updating of the real estate assessment.

THE ROLE OF THE REAL ESTATES TAXES

In well developed countries, local government implements many public tasks. Thus, it is necessary to take into account local taxes as the sources of their financing. Tax on real estate is a tax with very desirable features which should characterize local taxes (among others, effectiveness adequate to the implemented tasks, uniform spatial arrangement of the tax base; tax «visibility»; generality of tax burdens⁸).

So, let us try to reply to the question what and in what circumstances can be expected from the tax on real estate. In practice, it is the task of the tax policy — besides ensuring the funds necessary for financing the processes of generation of public goods — also to guarantee the possibility to influence social and economic processes. However, it seems that the expectations towards property taxes must not be too high and also, specific features of the functions of property taxes should be taken into account. Real estate taxes are classified as benefits in kind, which means that the object of taxation is attributed a special meaning. From their construction it follows that the application of the proper tax and its amount depends not on the personal features of the tax-payer but on the type of the real estate. Therefore, conscious setting of redistribution goals for taxes raises serious doubts concerning, for example, acceptance of a correct basis for the distribution of the tax burdens. Thus, should not property taxes be used for carrying out social and economic policy? There is no doubt that the scope of the state's interference into market processes

⁷ K. Wójtowicz System opodatkowania nieruchomości w Polsce, UMCS, Lublin 2007.

⁸ P. Swianiewicz Finanse lokalne, teoria i praktyka, Municipium, Warszawa 2004, pp. 43–46.

most frequently raises controversies. There are, however, areas in which active participation of the state is justified. After all, it is the state which should have the obligation to generate and provide public goods (external and internal security, justice, environment protection). Thus, the policy relating property taxes should include postulates of effective use of real estates, shaping of rational city spatial structure and ecology oriented tax solutions. An essential issue which should be taken into account when considering the extra-fiscal functions of the property taxation system is exactly the regard for the real estate management. For example, Poland's entry into EU structures revealed negligence in real estate management, both on urban and rural areas. Urban areas in Poland are very diversified, and frequently their spatial structure is decidedly different from the building development in cities in other European countries. Frequently in the prestigious city districts there are allotment gardens or railway sidings. Whereas, a characteristic feature of the building development of the central parts of cities in Western Europe is the predominance of real estates associated with the financial, commercial, and service activity, and family buildings. Therefore, it seems necessary to create tax and legal conditions which would influence advantageously the real estate market in order to improve the spatial structure of the Polish cities and farms.

Similarly, environment protection and securing its long term development through a rational use of resources, require state's regulations and interference. In scientific discussions it is postulated that the pro-ecological policy of the state should make more use of strictly financial solutions, the more so since — as it is argued by J. Głuchowski — exactly taxes turned out to be one of the most effective tools to influence environment protection⁹. The essence of the problem faced by the local government authority, when using the social function of the property taxes to support environment protection, comes down to the choice of the instruments for the factual protection of the natural environment. It is obvious that in the case of taxation on the property accumulated in the past it is not possible to internalize the costs of use of the environment nor to define which entities should bear such costs.

I think that a proposal deserving examination would be the solutions whose main function is to create incentives to change the behaviour of the entities (privileges for the implementation of technologies favouring natural environment or for such use of real estates which is beneficial for the natural environment, e.g. buildings for water purification and treatment, devices to be used for the production of natural energy sources). However, there are justified doubts whether such solutions will indeed turn out sufficient for the entities conducting business activity for environment friendly behaviour and more effective use of natural environment resources. On one side, the relationship between taxes and environment protection is important, on the other, the scale in which property taxes burden is felt (the scale of tax savings related to the use of a solution addressed to a tax-payer). Thus, the property taxes alone will not be effective tools of implementation of the environment protection functions because the relationship between the taxable amount and the environment wear is weak. In turn, tax preferences can be ascribed — due to their selective character — not more than an average significance, obviously under the condition of measurable financial effects for the interested parties. Let us emphasize that the concept of use of property taxes for the implementation of ecological goals constitutes only a part of the ecology oriented tax system¹⁰. Nevertheless, activities in this direction mean a possibility of a rational adjustment of public and private interests (factual fulfillment of social functions), and besides, they constitute a stimulus for a serious discussion on the ecology oriented tax system.

GENERAL CHARACTERISTICS OF REAL ESTATE TAXATION SYSTEMS IN THE EUROPEAN UNION MEMBER STATES

A characteristic feature of the European real estate taxation systems is their considerable diversity. The problems of property taxes is not covered by the EU harmonized directives. It is also difficult to indicate international standards defining the basic principles of construction of taxes on real estates. In general, real estate taxation systems in the European countries can be divided into two groups:

⁹ J. Głuchowski *Podatki ekologiczne*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002, p. 177.

¹⁰ Such approach to this issue is, obviously, simplified since reference is made only partly to the theoretical foundations of the ecology oriented tax system. We should notice that the basic assumption of the ecology tax is taxation of external effects and not of goods.

Table 1

**Fiscal significance of the property taxes (including recurrent real estate taxes)
in EU countries in the period 1995–2010 (% GNP)**

Country	1995	2000	2005	2010
Austria	0,6	0,6	0,5	0,5
	0,3	0,2	0,2	0,2
Belgium	2,4	2,8	3,1	3,1
	1,2	1,2	1,2	1,3
Bulgaria	0,3	0,2	0,4	0,5
	0,1	0,1	0,1	0,3
Cyprus	0,6	1,5	1,9	1,0
	0,3	0,4	0,6	0,6
Czech Republic	0,5	0,5	0,4	0,4
	0,2	0,2	0,2	0,2
Denmark	1,7	1,6	1,9	1,9
	1,0	1,0	1,1	1,4
Estonia	0,4	0,4	0,3	0,4
	0,4	0,4	0,3	0,4
Finland	1,0	1,1	1,2	1,2
	0,5	0,4	0,5	0,6
France	2,6	2,9	3,3	3,4
	1,8	1,9	2,1	2,3
Greece	1,2	2,0	1,2	0,9
	0,2	0,2	0,1	0,3
Spain	1,8	2,2	3,1	2,1
	0,6	0,7	0,7	1,0
Holland	1,5	2,0	1,9	1,3
	0,6	0,6	0,7	0,5
Ireland	1,5	1,7	2,4	1,6
	0,8	0,6	0,6	0,9
Lithuania	0,7	0,7	0,4	0,5
	0,3	0,5	0,3	0,4
Luxembourg	1,4	1,9	1,4	1,1
	0,1	0,1	0,1	0,1
Latvia	1,0	0,9	0,7	0,9
	1,0	0,9	0,7	0,8
Malta	1,0	0,8	1,6	1,1
	0	0	0	0
Germany	0,9	0,9	0,9	0,8
	0,6	0,5	0,5	0,5
Poland	1,1	1,1	1,3	1,2
	1,0	1,1	1,3	1,2
Portugal	1,1	1,2	1,3	1,2
	0,4	0,4	0,5	0,6
Romania	0,3	0,7	0,7	0,9
	0,3	0,5	0,5	0,7
Slovakia	0,5	0,6	0,5	0,4
	0,4	0,5	0,5	0,4
Slovenia	0,6	0,6	0,6	0,6
	0,4	0,4	0,4	0,5

Country	1995	2000	2005	2010
Sweden	1,3	1,7	1,4	1,1
	0,8	1,0	0,9	0,8
Hungary	0,5	0,7	0,8	1,1
	0,1	0,2	0,2	0,3
United Kingdom	3,4	4,2	4,3	4,2
	3,0	3,1	3,3	3,4
Italy	2,0	1,9	1,8	1,9
	0,8	0,8	0,8	0,6
EU-27	1,2	1,4	1,5	1,3
	0,6	0,7	0,7	0,7

In each country the following elements were taken into account respectively: total property taxes and recurrent real estates taxes

Source: own elaboration based on Taxation trends in the European Union, 2012 edition.

systems based on the real estate value defined in the real estate cadastre and systems based on the real estate area.

In a majority of EU countries, cadastre systems of real estate taxation, based on the capital value prevail (on the most probable price which could be obtained for the real estate during sale on a free market) or based on the rent (the highest obtainable annual rent for lease of the real estate under ordinary market conditions). An analysis of the value-based systems indicates that in spite of a basic common feature — the tax amount based on the data recorded in the cadastre registers, in various EU countries those systems are substantially different as far as the levy construction is concerned (among others, the subject of taxation — the manner of taxation of agricultural and forest real estates, types of tax privileges; the methods of determining the taxable amount, the tax rates, division of rights relating shaping of specific construction elements of the real estate tax). Apart from the value-based systems, characteristic for EU countries, area-based taxation systems are applied — exclusively in a few countries of Central and Eastern Europe. In some countries there are also mixed systems which have characteristic features for the two basic forms of taxation on real estates.

FISCAL MEANING OF TAXES ON REAL ESTATES IN EU COUNTRIES

A common denominator for a majority of EU countries in reference to the fiscal meaning of property taxes is their relatively low share (measured by the share of property taxes in the gross national product and their share in the total tax income). In EU countries, public receipts from

property taxes during the examined period, on the average constituted less than 1,4% of GNP (Table1). There are considerable differences between specific member states both relating the scope of property taxation and the structure of incomes according to the property tax type. One should emphasize that huge diversification of property taxation is not only between the old and new EU members, but also between the states in which there are cadastre systems of immovable property taxation. One should consider the following, first of all, to be the essential cause for the considerable diversification of the consequences having fiscal character, in the case of fixed real estate taxes: the accepted manner of determining the so-called tax value of a real estate, frequency of its updating and the accepted rates. For example, in 2010 the receipts from the property taxes in countries with the lowest coefficient (Czech Republic, Estonia, Slovakia, 0,4%) was over ten times lower than in the country with the highest coefficient (United Kingdom, 4,2% GNP). It deserves mentioning that the receipts from the property taxes show a low correlation with the total tax burdens. It can be relatively low in countries with the total taxation level above the EU average value (e.g. in Austria, Germany), however, also high with the moderate share of taxes in GNP (e.g. in Spain, United Kingdom)¹¹.

In the period 1995–2010 there was a stabilization trend of the coefficient reflecting the share of recurrent real estate taxes in GNP, the average taxation level in this area for 27 EU countries was 0,7% GNP. In the so-called old member states, where exclusively cadastre systems are applied,

¹¹ Taxation trends in the European Union, 2012 edition

Table 2

Share of the property taxes in tax receipts in EU countries in the period 1995–2010 (%)

Country	Years			
	1995	2000	2005	2010
Austria	1,4	1,3	1,3	1,2
Belgium	5,5	6,3	6,9	7,1
Bulgaria	0,8	0,8	1,3	1,9
Cyprus	2,3	5,0	5,3	2,7
Czech Republic	1,5	1,5	1,2	1,3
Denmark	3,5	3,2	3,7	4,0
Estonia	1,0	1,3	0,9	1,0
Finland	2,2	2,4	2,7	2,7
France	6,2	6,6	7,5	8,1
Greece	4,1	5,8	3,8	2,8
Spain	5,7	6,5	8,7	6,7
Holland	3,8	4,9	5,1	3,3
Ireland	4,7	5,5	7,8	5,6
Lithuania	2,6	2,4	1,5	2,0
Luxembourg	3,7	4,9	3,7	2,9
Latvia	3,0	3,2	2,3	3,1
Malta	3,8	2,8	4,8	3,2
Germany	2,2	2,1	2,3	2,2
Poland	2,8	3,5	4,0	3,7
Portugal	3,6	4,0	4,0	3,9
Romania	1,0	2,2	2,5	3,1
Slovakia	1,3	1,7	1,6	1,5
Slovenia	1,4	1,7	1,5	1,6
Sweden	2,8	3,4	2,9	2,3
Hungary	1,2	1,7	2,2	3,0
United Kingdom	9,9	11,5	11,9	11,9
Italy	4,9	4,6	4,6	4,4
EU-27	3,2	3,7	3,9	3,6

Source: ibidem

the share coefficient of regular real estates taxes in GNP were, however, in general higher than the average EU value. Taking into account data for the year 2010, countries with systems based on the real estate value defined in the real estate cadastre can be divided into a few groups. The first group, in which the significance of recurrent real estates taxes is small (up to 0,5% GNP), includes among others: Austria, the Netherlands, Luxembourg, Germany. Small significance of the real estate tax in GNP redistribution results from the fact that the tax value of real estates differs much from their market value. A majority of the states can be classified to the group with average significance of the real estate tax (up to

1,5% GNP). Among the member states we can name only two states which have a relatively high coefficient of share of the real estate tax in GNP (above 2%). These are: United Kingdom (3,4%) and France (2,3%). The amount of this coefficient can be explained by detailed solutions accepted in these two countries. Namely, in the real estate taxation systems in France and United Kingdom (only in reference to the non-residential real estates “Non-Domestic Rate”) the rent value of the real estates is accepted to be the taxable amount. Moreover, in both countries the nominal tax rates are considerable.

The small fiscal significance of the property taxes, except for few exceptions, is also confirmed by their

share in the total taxes amount. Also in this area there is much diversity — the share of the property taxes in the total tax receipts in 2010 ranged from 1% (Estonia) to as much as 11,9% (United Kingdom). In majority of cases, the marginal significance of the property taxes in the total tax receipts causes that the tax potential of local governments is decidedly lower than the tax potential of the central government. Only in three countries — Belgium, France and United Kingdom real estates taxes have a high share of nearly 10-percent or even higher. In the countries in which there is an area-based real estate taxation system — apart from Poland — there is low or negligible (below 2,0%) relation between the income from property taxes and the total taxes.

CONCLUSIONS

Among the European real estate taxation models — taking into account, first of all, the manner of the real estate registration and the construction of the taxable amount — there are two basic groups: cadastre (value-based) systems and area-based systems. We should also note the lack of international standards defining the general principles of real estate taxes. In a majority of the European countries there are cadastre systems of real estate taxation. In those countries data for tax purposes are accumulated in real estate cadastres which have been in existence for a long time now.

International experience related with tax ad valorem confirms that from the point of view of justice and effectiveness, in this tax formula the goals and tasks ascribed to the real estate taxation system are implemented decidedly better than in the case of the area-based formula. An analysis of the value-based taxation systems allows to indicate their advantages and disadvantages. Namely, taxes based on value, in contradiction to taxes based on the area are: more just (due to: the possibility to take into account the wear of the buildings, their installations, location, and in the case of land — land class) and effective (due to: more possibility to influence the rational transformations of the city spatial structure, and also effective use of a real estate; more advantageous influencing the local government's finances). The defects of the value-based systems first of all are as follows: higher costs related with such systems for the fiscal authorities and tax-payers (arrangement of the real estate register; general assessment of real

estates value, later value updating; educational and promotional campaigns aimed at convincing tax-payers; increase of tax burdens for some tax-payers), more complicated calculation procedures, issues of social justice (punishing the improvement of the real estate condition and awarding its deterioration by imposing of a lower tax). However, it should be emphasized that they should not undermine the view considering them to be rational systems because of more chance — than in the case of area-based taxes — to increase the financial potential of the local government and to stimulate market mechanisms in real estate trade.

Taxes on real estates are the most frequent local taxes in EU countries. They are imposed by self governments on the local and regional levels. However, value-based systems in particular European countries are diversified, first of all with regard to specific tax construction elements. Real estate taxes tax-payers can be not only real estate owners but also real estate users. As far as the subject of taxation is concerned, there are solutions with one tax construction with a wide subject scope and separate levies burdening selected types of property. In the cadastre systems, the taxable amount is accepted to be the capital value and the annual rent value of the real estate. In some countries, however, there is a problem of reliable assessment of the real estate value due to rare real estate value updating. A characteristic feature is also a very diversified catalogue of tax preferences (exemptions and relieves having subjective and objective character). Also it is characteristic that tax rates are diversified (depending on the type, destination and location of a real estate). Usually, local government units enjoy a certain freedom in defining the tax rate which, however, has to be within the maximum rate statutory limits.

In reference to the data concerning the role of the real estate taxes in EU countries, presented and analyzed in this article, we can say that fiscal significance of the tax on real estate is higher in the case of the cadastre systems. Tax burdens in the states in which the tax is based on the value are decidedly higher than in the area-based systems. It should be also added that also in countries in which real estate tax rate is based on the data contained in cadastre registers the tax potential is diversified which is influenced by the detailed solutions accepted in specific European countries.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 65.011.44+334.012.82

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ

МИЦЕНКО НАТАЛИЯ ГРИГОРЬЕВНА

кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики предприятия Львовской коммерческой академии, Львов, Украина

E-mail: adia1990@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Формирование и развитие в агропромышленном комплексе вертикальных интегрированных систем типа «заготовки сельскохозяйственной продукции – переработка – реализация» требуют соответствующей методической базы для оценки эффективности их функционирования как с точки зрения предприятий-участников, так и с учетом потребностей принятия управленческих решений. В статье обобщены теоретико-методологические подходы к оценке экономической эффективности вертикальных интегрированных систем, дана характеристика критериев, показателей экономической эффективности, предложен методический инструментарий ее оценивания. Системную совокупность показателей оценки экономической эффективности функционирования интегрированных систем рекомендовано формировать по частным (по направлениям: необходимость количественного или качественного выражения, эффективность использования ресурсов, формирование синергетического эффекта) и системным показателям (по направлениям: распространение оценки в масштабах уровневой интеграции, составляющие организации эффективного функционирования вертикальной интегрированной системы, вид интегральных показателей эффективности, направления сбалансированной системной оценки эффективности).

Ключевые слова: интегрированная система; экономическая эффективность интегрированной системы; оценивание экономической эффективности; критерии оценки; показатели оценки.

A METHODOICAL FRAMEWORK FOR THE ASSESSMENT OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF VERTICALLY INTEGRATED SYSTEMS

NATALIIA MITSSENKO

PhD, Associate Professor, Head of the Chair of Economics of Enterprise, Lviv Commercial Academy, Lviv, Ukraine

E-mail: adia1990@mail.ru

ABSTRACT

Creation and development in the agro-industrial sector of vertically integrated systems such as «harvesting – processing – sale» require appropriate methods to assess the effectiveness of their operation both in terms of involved companies and needs for decision-making. The paper summarizes the theoretical and methodological approaches to the assessment of the economic efficiency of vertically integrated systems, describes the criteria for economic efficiency indicators and offers methodological tools for assessment. In the author's opinion, a systematic set of indicators to assess the economic efficiency of integrated systems should be built on both specific indicators (which take into account the need for quantitative or qualitative expression, efficient use of resources, formation of the synergistic effect) and system indicators (covering the following areas: assessment spread within tier integration, organizations ensuring an efficient functioning of the vertically integrated system, type of integrated indicators, areas for a balanced system assessment of the efficiency).

Keywords: integrated system, cost-effectiveness of the integrated system, assessment of the economic efficiency; assessment criteria; assessment indicators.

Оценка эффективности интегрированных систем позволяет судить об экономической целесообразности их создания, негативных аспектах и препятствиях развитию. Методология ее определения требует более комплексного и трудоемкого процесса по сравнению с оценкой результатов хозяйствования унитарных субъектов: различны цели субъектов-участников (соответственно объекты оценки, показатели и критерии); результаты совместного хозяйствования зависят от начальных условий создания объединения; эффект от интеграции может проявляться в различных сферах, а методика его оценки должна учитывать связь между разнохарактерными показателями. Особенности оценки проявляются в подходах к характеристике уровня деловой активности, определению эффективности использования ресурсного потенциала, диагностике финансовой устойчивости и ликвидности, организации управления и отношений между участниками, расчету интегральной эффективности. Принципиальность указанных особенностей обуславливает необходимость их учета при создании системной совокупности показателей эффективности вертикальных интегрированных систем.

Важным является введение постоянно действующего интеграционного стратегического учета (на основе сбалансированной системы показателей) совместной деятельности участников системы, благодаря чему становится возможным общая для всех участников оценка многих показателей интегральной эффективности. Конфигурацию методических подходов к оценке эффективности (в том числе критериев и показателей) интегрированных систем определяют также процесс организации управления, информационного взаимодействия и отношений между участниками, выделение параметров интегральной эффективности совместного хозяйствования. Речь идет о характеристиках экономической целесообразности создания и развития рассматриваемых систем с позиции как отдельных экономических агентов, так и органов управления предприятиями и экономикой. Это прежде всего наличие эффекта синергии и позитивных изменений по сравнению с деятельностью до создания объединения, значения предельных

транзакционных издержек, уровень социальной ответственности системы, рациональность и эффективность распределения полномочий и результатов деятельности.

Несмотря на сложность поставленной проблемы, достаточно эффективные попытки ее решения предложены как отечественными, так и зарубежными учеными. Так, А. Валентиева исследовала методические основы оценки эффективности производственно-экономических систем [1]; Б. Клейнер и Б. Кучин — особенности управления процессами институционального развития предприятий [2; 3]; В. Горбатов, В. Пастухова, В. Припотень — интеграционные процессы в системе стратегического управления [4–6]; наиболее полно проблемы эффективного интеграционного развития раскрыты исследователями институциональной теории. В то же время большинство научных работ не различают оценку эффективности хозяйствования интегрированных структур по сравнению с традиционными подходами или лишь обозначают перспективные направления решения этой задачи.

А. Валентиева, развивая методический базис оценки, выделяет две группы показателей: системные и экономические [1, с. 7]. Первые отражают особенности функциональных связей и отношений между предприятиями различных отраслей, взаимодействие которых направлено на жизнеобеспечение материальными благами и услугами района деятельности. Вторые характеризуют уровень и динамику эффективности производства, результатов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятий — участников системы. Справедливость указанного подхода не противоречит выводу о том, что такое разделение показателей является лишь началом более обширной типологизации характеристик экономической эффективности вертикальных интегрированных систем.

Что касается организационно-структурного аспекта эффективности интегрированных систем, то в [7, с. 48] обосновываются главные направления оценки эффективности организационной структуры сложной системы: модель организационной структуры, определяющая количество, состав, размер подразделений, их подчиненность; информационная

составляющая, характеризующая систему взаимодействия и отношений между организационными элементами, способы передачи информации, способы координации; социальная составляющая, обуславливающая мотивацию исполнителей; условия внешней среды. Причем, по убеждению исследователей, существует взаимосвязь между этими составляющими, а комплексный анализ этих характеристик может использоваться при построении эффективной интегрированной системы и в дальнейшем при успешном управлении ее развитием. Очевидно, что описанные параметры скорее характеризуют организационно-социальный, а не экономический аспект эффективности. Учитывая, что важной стратегической задачей, требующей решения при создании интегрированных систем, является повышение уровня реализации экономического потенциала разрозненных субъектов, при оценке экономической эффективности на первый план выходят обобщающие (системные) показатели. Так, по С. Сафронову обобщенный рейтинг стратегической позиции интегрированного образования оценивается по формуле

$$C = \sqrt[3]{A \times B \times B}, \quad (1)$$

где А — результат оценки стратегического климата;

В — результат оценки стратегических преимуществ;

В — результат оценки стратегического потенциала [8, с. 77].

Подход С. Сафронова может использоваться и для оценки уровня реализации интегрированным субъектом своей стратегической позиции, но преимущественно он касается характеристики его внутренне-внешней рыночной позиции. Поэтому интегральная оценка требует подтверждения и значениями частичных параметров эффективности — ресурсотдачи, доходности и прибыльности. Именно в максимизации прибыли видят главную цель функционирования интегрированных систем отдельные отечественные ученые, определяя при этом как наиболее важные экономические подцели снижение уровня риска (экономического и политического), интеграцию и мобилизацию ресурсов (финансовых, управленческих

и информационных). Учитывая, что эти задачи характерны для вертикальных интегрированных систем, считаем, что состояние экономической безопасности и объемы иммобилизации ресурсов дополняют перечень интегральных показателей в рамках системной типологизации характеристик их экономической эффективности.

М. Дж. Уэйтс рассматривает в качестве обобщающего показателя эффективности функционирования интегрированного субъекта показатель добавленной стоимости, причем оценка эффективности может быть как количественной (сумма валовой добавленной стоимости и сумма прибыли), так и качественной (отношение валовой добавленной стоимости и прибыли к объему ресурсов и расходов) [9, с. 40]. Несмотря на несколько отличные показатели оценки, они преимущественно являются критериями наличия положительного синергетического эффекта сотрудничества участников объединения.

С. Ягуткин обосновывает необходимость использования таких наиболее важных критериев: 1) взаимной экономической целесообразности, выраженной коэффициентом отношения прибыли от участия в объединении к прибыли от участия в альтернативных проектах; 2) структурного паритета как отношения общей окупаемости затрат по конечному продукту к окупаемости затрат участника; 3) прямоточности как отношения необходимого количества участников кооперации к фактическому количеству участников и посредников; 4) ритмичности, выраженной коэффициентом отношения фактического объема выполненных работ за анализируемый период к запланированному; 5) охвата жизненного цикла продукции как соотношения количества отдельных операций на этапах разработки, производства и сбыта продукции до и после создания интегрированной структуры [10, с. 225]. Эти показатели целесообразно использовать при оценке эффективности на функциональном и межфункциональном уровне системной интеграции.

Наиболее весомый вклад в оценку эффективности функционирования интегрированных систем внесли А. Пилипенко, С. Стыренко, А. Стерлингова и др. Так, в [11, с. 152] предлага-

ется типологизировать аспекты эффективности жизнедеятельности интегрированного образования на рыночный, ресурсный, институциональный, организационно-экологический. Есть все основания считать эти направления ориентирами построения системной совокупности показателей оценки экономической эффективности деятельности интегрированного образования, однако они требуют уточнения, связанного с трансформацией целевого назначения — с обеспечения интеграционного учета на оценку эффективности и соответствия вертикальной интегрированной системе потребительской кооперации «заготовки — переработка — реализация». В этом контексте более прикладным характером отличаются теоретико-методические основы оценки эффективности интегрированных образований, обоснованные А. Стерлинговой, которая предлагает использовать совокупность взаимосвязанных показателей по таким характеристикам, как (1) уровень интеграции и (2) составляющая стратегии и корпоративных ценностей [12, с. 164]. Для каждого из уровней (операционного, функционального, межфункционального и межорганизационного) предложены показатели эффективности по группам: финансовые показатели, показатели отношений с участниками системы, показатели организации внутренних бизнес-процессов, показатели человеческого капитала. Совокупность показателей формируется в виде так называемой пирамиды, где индикаторы низшего уровня (операционного) характеризуют экономическую эффективность отдельных составляющих производства, второго (функционального) — дополняются объемами финансовых расходов на содержание функциональных служб и подразделений, коэффициентами эффективности их деятельности, оценкой качества организационной структуры управления и системы стимулирования развития человеческого капитала. На третьем (межфункциональном) уровне показатели низших уровней расширены такими характеристиками, как оборачиваемость оборотных средств, рентабельность, использование единой информационной технологии, непрерывность реализации бизнес-процессов, наличие для всех функциональных подразделений системы стандартов качества, сквозного планирования,

контроля и анализа результатов. Межорганизационный уровень, включая уже перечисленные показатели, предусматривает оценку таких характеристик, как: объем привлеченного капитала, норма прибыли всех участников межорганизационного взаимодействия, оценка информационного и качества организационного обеспечения взаимодействия участников сети поставок, точность прогнозирования спроса и планирования совместной деятельности и согласования их внутренних бизнес-процессов, ширина межорганизационного взаимодействия. Считаем рассмотренный подход не только системным и комплексным, но и прикладным в силу следующих положительных отличительных характеристик:

- 1) выделение интеграционных уровней и подбор адекватных им характеристик;
- 2) широкий спектр показателей оценки эффективности;
- 3) осознание потребности в рациональном построении интеграционных связей не только на межорганизационном, но и на низших уровнях иерархии управления вертикальной интегрированной системой;
- 4) акцентирование на сформированности и развитии человеческого капитала в системе показателей планирования и оценки уровневой интеграции;
- 5) изучение тенденций изменения показателей в противовес их статическим значениям.

Таким образом, целесообразна имплементация этого подхода в методические рекомендации по оценке экономической эффективности создания и функционирования вертикальной интегрированной системы потребительской кооперации «заготовки — переработка — реализация».

Подчеркнем, что, несмотря на преимущества, обусловленные в значительной мере широким диапазоном показателей оценки, представленный подход требует усиления внимания к обобщающим показателям экономической эффективности интегрированного образования и более четкого определения критериальных признаков дифференциации подходов к оценке эффективности непосредственно на разных уровнях интегрированной системы. Принципиальные различия должны касаться как экономической, так и организационной



Типологизация характеристик экономической эффективности вертикальных интегрированных систем

стороны. Именно эти особенности позволяют дифференцировать совокупность как типичных, так и специфических показателей для более обоснованной оценки экономической эффективности на каждом из уровней организации деятельности вертикальных интегрированных систем. Расширить ресурсно-функциональный аспект оценки эффективности

интегрированных систем можно за счет дополнения охарактеризованного выше уровневого подхода сбалансированной системой показателей, концептуальные основы которой разработаны Р. Капланом, Д. Нортоном, Н. Олве, К.-Й. Петри и др. [13, 14].

Подводя итог теоретико-методологическому обобщению научных подходов к оценке

экономической эффективности интегрированных систем, добавим, что свои ограничения накладывают и особенности состояния их хозяйствования и развития, обусловленные различными размерами, специализацией, ресурсным потенциалом и т.п. Поэтому считаем, что в каждом отдельном случае арсенал показателей эффективности целесообразно формировать, исходя из типологизации, представленной на *рисунке*.

Важным аспектом типологизации является разделение критериев эффективности на экономические (частичные), позволяющие судить об эффективности прохождения каждой операции или выполнения функции дифференцированно по каждому из участников бизнес-сети, и системные. Полагаем, что именно роль последних является более принципиальной в системе оценки эффективности совместной деятельности, ведь при наличии показателей этой группы можно сместить акцент анализа с абсолютных доходов и расходов отдельных предприятий на дополнительные доходы и расходы, обусловленные кооперацией.

Поддерживая точку зрения М. Пичугиной относительно процедурной составляющей оценки экономической эффективности вертикальных интегрированных систем, выведем следующую ее последовательность:

- определение целей оценки;
- определение перечня параметров, подлежащих оценке;
- сбор и формирование базы данных;
- проведение оценки с учетом исходных условий, баз сравнения и методов оценки;
- формирование выводов и соответствующих управленческих мер¹.

Описанный выше перечень характеристик экономической эффективности вертикальных интегрированных систем не является исчерпывающим и может быть дополнен показателями оценки влияния их функционирования на развитие территории, отрасли или экономики, улучшение хозяйственных связей, удовлетворение интересов субъектов макро-, мезо- и микроуровней. К принципам оценки эффективности вертикальных интегрированных

систем целесообразно отнести соответствие их результатов целям стейкхолдеров: центральных, региональных и местных органов власти; объединений, в рамках которых создаются интегрированные структуры (в частности, системы потребительской кооперации); аппарата управления совместной деятельностью; предприятий-участников.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Валентієва О.В.* Виробничо-економічна система промисловості регіону: розвиток і шляхи підвищення ефективності функціонування (на матеріалах Полтавщини): автореф. дис. ... канд. екон. наук. — Киев, 2001. — 22 с.
2. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. — М.: Наука, 2004. — 240 с.
3. *Кучин Б.Л., Якушева Е.В.* Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость. — М.: Экономика, 1990. — 157 с.
4. *Горбатов В.М.* Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. — Харьков: ИНЖЕК, 2006. — 592 с.
5. *Пастухова В.В.* Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. — Киев: КНТЕУ, 2002. — 302 с.
6. *Припотень В.Ю.* Механізми синтезу ефективної організаційної структури підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук. — Донецьк, 2008. — 20 с.
7. *Гончаров В.М., Солоха Д.В., Припотень В.Ю., Фесіна О.А.* Організація управління ефективним розвитком промислових підприємств в умовах ринкового конкурентного середовища: Монографія. — Донецьк, 2006. — 206 с.
8. *Сафронов С.В.* Формирование ресурсного потенциала в стратегии развития организаций сферы товарного обращения: Монография. — Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008. — 148 с.
9. *Waits M.J.* The added value of the industry cluster approach to economic analysis, strategy development and service delivery. *Economic development quarterly*, february 2000, vol. 14, no 3, pp. 35–50.

¹ Пичугіна М. А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

10. Ягуткин С.М. Современные критерии эффективности кооперации сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий // Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее. — М.: РАСХН, ВИАПИ, 1998. — С. 223–226.
11. Пилипенко А.А., Стыренко Л.Н. Конкурентное поведение и интеграционный аспект стратегического учета // Бизнес-ИНФОРМ. — 2010. — № 7. — С. 150–153.
12. Стерлинггова А.Н. Теоретико-методологические основы уровневой интеграции деятельности компании в условиях сетевой конкуренции. — М.: Издательство МГОУ, 2008. — 201 с.
13. Каплан Р., Нортон Д. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей. — М.: Вильямс, 2006. — 384 с.
14. Олве Н.Г., Петри К.-Й., Рой Ж., Рой С. Баланс между стратегией и контролем. — СПб.: Питер, 2005. — 320 с.
6. Prypoten V.U. Synthesis mechanisms of effective organizational structure: Thesis abstract. ... PhD. Donetsk, 2008, 20 pages (in Ukrainian).
7. Goncharov V.N., Solokha D.V., Prypoten V.Y., Fesina O.A. Organizatsiia upravlinnia efektyvnim rozvitkom promislovikh pidpriemstv v umovakh rinkovogo konkurentnogo sere-dovichcha [Management for effective development of industrial enterprises in market competitive environment]. Donetsk, 2006, 206 pages (in Ukrainian).
8. Safronov S.V. Formirovanie resursnogo potentsiala v strategii razvitiia organizatsii sfery tovarnogo obrashcheniia [Formation of resource potential in the development of the strategy for organizations in the sphere of commodity circulation]. Novosibirsk, 2008, 148 pages (in Russian).
9. Waits M.J. The added value of the industry cluster approach to economic analysis, strategy development and service delivery. Economic development quarterly, February 2000, vol. 14, no 3, pp. 35–50.

REFERENCES

1. Valentiyeva A. V. Production and economic system of regional industry: development and ways to enhance the functioning (based on Poltava region experience): Abstract. Thesis abstract. ... PhD. Kiev, 2001, 22 pages (in Ukrainian).
2. Kleiner B.G. Evoliutsiia institutsional'nykh sistem [Evolution of institutional systems]. Moscow, 2004, 240 pages (in Russian).
3. Kuchin B.L., Yakusheva E. V. Upravlenie razvitiem ekonomicheskikh sistem: tekhnicheskii progress, ustoichivost' [Management of economic systems development: technical progress, sustainability]. Moscow, 1990, 157 pages (in Russian).
4. Gorbatov V.M. Konkurentosposobnost' i tsikly razvitiia integrirovannykh struktur biznesa [Competitiveness and cycles of development of integrated business structures]. Harkov, 2006, 592 pages (in Russian).
5. Pastukhova V.V. Strategichne upravlinnia pidpriemstvom: filozofii, politika, efektyvniat' [Strategic management: philosophy, policy, efficiency]. Kiev, 2002, 302 pages (in Ukrainian).
10. Yagutkin S.M. Modern criteria of efficient cooperation between agricultural and processing enterprises. Agrarnye doktriny dvadtsatogo stoletia: uroki na budushchee, 1998, pp. 223–226 (in Russian).
11. Pylypenko A.A., Styrenko L.N. Competitive behavior and integration aspect of strategic account. BiznesINFORM, 2010, no. 7, pp. 150–153 (in Russian).
12. Sterlingova A. N. Teoretiko-metodologicheskie osnovy urovnevoi integratsii deiatel'nosti kompanii v usloviakh setevoi konkurentsii [Theoretical and methodological foundations for tier integration of the company under the conditions of network competition]. Moscow, 2008, 201 pages.
13. Kaplan R., Norton D. Strategicheskoe edinstvo: sozdanie sinergii organizatsii s pomoshch'iu sbalansirovannoi sistemy pokazatelei [Strategic Unity: creating synergies for the organization using the Balanced system of indicators]. Moscow, 2006, 384 pages.
14. Olve N.G., Petrie K.J., Roy J., Roy S. Balance between strategy and control. St. Petersburg, 2005, 320 pages.

Слово нашим выпускникам



Виктор Владимирович Геращенко,
российский банкир, финансист, почетный
профессор, доктор экономических наук.
Единственный человек в России, который
четырежды возглавлял главный банк
страны (дважды Госбанк СССР и дважды –
Банк России). Окончил Московский
финансовый институт в 1960 г.

УНИВЕРСИТЕТУ ЖЕЛАЮ УСПЕХОВ

– **Какие самые яркие воспоминания у Вас остались от учебы в финансовом институте? Что ценного он Вам дал для построения дальнейшей карьеры?**

– Самое яркое воспоминание, как меня чуть не выгнали с первого курса. Дело было в том, что высшая математика, так же как и алгебра с пятого класса, мне не давалась. Я ее не понимал. Хотя по геометрии и тригонометрии всегда имел «пятерки» и «четверки». А в институте ко мне придрался математик, заведующий кафедрой: «Ну, что не получается?» Я тогда не сдержался и ответил ему не совсем культурно – и потом он мне немножко мстил. Это такое самое яркое воспоминание. А в остальном – была интересная учеба, очень хорошие преподаватели, я прекрасно всех их помню, они давали нам добротные знания, учили нас настойчивости в освоении предметов, даже самых сложных и, на первый взгляд, неинтересных. Мне, например, нравилась бухгалтерия. На втором курсе я один получил по этому предмету «пятерку», а все остальные – «четверки» и «тройки», даже отличники. Это логическая наука, без которой не может существовать финансовый мир. Мне этот предмет нравился, а другим, не знаю почему, нет.

Кроме учебы, мы много занимались спортом. В финансовом институте тогда была прекрасная баскетбольная команда, а я с 14 лет занимался баскетболом, поэтому с удовольствием вошел в эту команду и играл в ней много лет. И, даже окончив институт, продолжал играть в баскетбол под видом аспиранта, пока не стал носить очки в 1963 году. У меня были прекрасные товарищи по команде: тот же Валентин Павлов, Юрий Челков, Женя Воронов. Они и игроками были хорошими, и верными друзьями.

– **Что бы Вы хотели пожелать университету в связи с его юбилеем?**

– Университету желаю успехов. В последнее время он очень активно развивается. Когда я учился, там было всего 3 факультета и считалось, что это в основном «девчачий» институт, ребят было совсем мало. Но сейчас университет приобрел иной облик, иное наполнение, он успешно движется вперед – и слава Богу!

Главное, что я могу пожелать в своем возрасте – всем здоровья!

УДК 332.01

ФОРМИРОВАНИЕ АВТОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ИНСТРУМЕНТА МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

САРАЛИДЗЕ АНЗОР МИХАЙЛОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент, ректор Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия

E-mail: kafedra-euii@mail.ru

ДОНИЧЕВ ОЛЕГ АЛЕКСАНДРОВИЧ

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и управление инвестициями и инновациями», Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия

E-mail: donoa@vlsu.ru

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы процессы развития автодорожной инфраструктуры, являющейся инструментом формирования межрегиональной экономической интеграции. Значимость исследования указанных вопросов заключается в том, что автодорожные инфраструктурные объекты способствуют созданию единого экономического пространства как федеральных округов, так и страны в целом. Актуальность обозначенной темы обусловлена необходимостью преодоления фрагментарности в развитии национальной экономики и повышения в ней эффективности воспроизводственных процессов.

Исследования авторов позволили выделить среди всех видов инфраструктуры межрегионального взаимодействия особую роль и значение транспортно-коммуникационной инфраструктуры, и в первую очередь автомобильного транспорта, поскольку он является основным средством развития хозяйственных связей и производственно-сбытовой кооперации.

Кроме того, с развитием автотранспорта как вида экономической деятельности, обеспечивающего пассажирские и грузовые перевозки как внутри региона, так и на межрегиональных маршрутах, непосредственно связано повышение качества и уровня жизни населения. В ходе исследования установлена устойчивая корреляционная зависимость между плотностью автомобильных дорог и валовым региональным продуктом на душу населения, а развитие сети автодорог в значительной мере обеспечивает рост социально-экономических показателей региона. Дальнейшие расчеты показали, что полученные прогнозные величины плотности автомобильных дорог по регионам, которые необходимы для достижения заданных стратегиями развития регионов показателей валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, в значительной степени превышают величины плотности дорог, предусмотренных федеральными директивными документами по модернизации и развитию автомобильных дорог. Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что необходим пересмотр государственной политики в области дорожного строительства в сторону увеличения его нормативного финансирования в зависимости от ожидаемого уровня социально-экономического развития территории.

Ключевые слова: межрегиональная интеграция; единое экономическое пространство; инфраструктура межрегионального сотрудничества; транспортно-дорожная система.

ROAD INFRASTRUCTURE AS A TOOL FOR IMPROVING INTERREGIONAL ECONOMIC INTEGRATION

ANZOR M. SARALIDZE

PhD, Associate Professor, Rector of the Vladimir State University named after Alexander and Nicolay Stoletovs, Vladimir, Russia

E-mail: kafedra-euii@mail.ru

OLEG A. DONICHEV

Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Economics and management of investments and innovations", Vladimir State University named after Alexander and Nicolay Stoletovs, Vladimir, Russia

E-mail: donoa@vlsu.ru

ABSTRACT

The paper analyzes the development of the road infrastructure since the road infrastructure is an efficient instrument for interregional economic integration. The importance of investigation into these issues consists in the fact that the road infrastructure facilities contribute to the creation of a single economic space of the federal district and the country as a whole. The relevance of topic is determined by the necessity to overcome the fragmentation in the development of the national economy and to increase the efficiency of reproductive processes.

Investigations of the authors allowed to identify among all types of infrastructure the most important one for interregional cooperation – the transport and communication infrastructure and especially road transport since it is the primary means to ensure the further development of economic links and optimization of production/marketing chain.

In addition, the road transport providing passenger and freight services both within the region and between the regions is directly connected to the enhancing of the quality of living standard of the population. The study established a stable correlation between the density of roads and gross regional product per capita. Moreover, the development of the road network largely leads to higher social and economic rates in the region. Further calculations show that the suggested values of road density in regions required to achieve the desired gross regional product (GRP) per capita, significantly exceed the road density stipulated in federal policy documents on the modernization and development of roads. The obtained results clearly show that there should be a revision of state policy in the field of road construction towards an increase in normative financing according to the expected level of social and economic development of the territory.

Keywords: inter-regional integration; single economic space, infrastructure for interregional cooperation, transport and road system.

Расширение межрегиональной экономической интеграции, формирование единого хозяйственного пространства в социально-экономической воспроизводственной динамике страны становится основополагающей научной и практической проблемой, приобретающей общегосударственное значение.

Вопрос активизации процессов межрегиональной экономической интеграции актуален еще и потому, что регионы — субъекты Федерации становятся важнейшими социально-экономическими системами, формирующими на своей территории воспроизводственную деятельность, определяют состояние развития собственных хозяйственных секторов, формируют условия функционирования регионального производства и привлечения инвестиций на свою территорию. Мы разделяем мнение члена-корреспондента РАН Г.Б. Клейнера, в соответствии с которым под регионом понимается крупная территория страны с относительно однородными природными условиями, сложившейся производственной и социальной инфраструктурой. Регион, если иметь в виду субъект Федерации,

стал самостоятельным субъектом принятия экономических решений, проведения определенной экономической политики на своей территории. Вместе с тем реформы привели к усилению межрегиональной дифференциации практически во всех сферах экономической жизни, изменению сложившихся в плановой экономике системы межрегиональных и межотраслевых связей, формированию новой системы региональных рынков [1, с. 552].

Поэтому укрепление и развитие межрегиональных производственных, коммерческих и социальных связей как в составе федеральных округов, так и за их пределами будет способствовать формированию единого экономического пространства государства, укреплению его социально-экономического положения, формированию нового уровня и качества жизни населения.

При этом необходимо отметить, что совершенно особое место в этой деятельности должно отводиться инфраструктуре как инструменту, который должен обслуживать и обеспечивать функционирование хозяйственных, торговых

и социально-культурных контактов между регионами. Инфраструктура межрегиональных экономических связей, являясь частью рыночной инфраструктуры, представляет собой каркас, на котором строится система региональных рынков и который в то же время является инструментом функционирования единого общенационального рынка [2, с. 347].

Специалисты, профессионально занимающиеся проблемами развития хозяйственных связей между регионами, классифицируя направления реализации межрегионального экономического взаимодействия, подчеркивают значимость в данной сфере экономического потенциала рыночной инфраструктуры, который включает складские помещения, хранилища, торговые и выставочно-ярмарочные площади и оборудование, специализированный транспорт, тарно-контейнерное хозяйство, погрузо-разгрузочные средства и механизмы, здания и оборудование бирж, торгово-распределительных центров, финансово-кредитных учреждений, средства обработки коммерческой информации, телекоммуникационные сети, арбитражные суды, правовые консультационные центры, адвокатские конторы, биржи труда и т.д. [3, с. 85].

Здесь нам хотелось бы высказать замечание о том, что в перечисленных видах инфраструктуры, не принижая значение каждого из них, одно из ведущих мест должно быть отведено транспортно-коммуникационным механизмам, и особенно автомобильному транспорту и автодорожной инфраструктуре, поскольку в Центральном федеральном округе, как и других округах европейской части страны, расстояния между областными центрами составляют, как правило, от 250 до 500–600 км. В целом же, по мнению специалистов, развитие регионов России во многом зависит от достаточной обеспеченности транспортом, и особенно автомобильным, так как он необходим во всех производственных процессах, начиная с поставки сырья, материалов и комплектующих и до отгрузки потребителям готовой продукции [4, с. 19].

Следует также отметить, что состояние транспортной системы, и особенно автотранспорт и автомобильные дороги региона, определяют конкурентоспособность всех его звеньев. Стоимостные характеристики перевозок

любой продукции отражаются непосредственно на ее конечной цене, включаются в затраты на производство, влияют на конкурентоспособность продукции. С другой стороны, транспорт оказывает влияние на многие смежные отрасли и виды экономической деятельности. Модернизация, проводимая в системе транспортной системы, вызывает ускоренное развитие машиностроения, металлургии, производства строительных материалов и ряда других.

При этом мы должны подчеркнуть, что в межрегиональных экономических связях задействована практически вся автодорожная инфраструктура региона. Предприятия, принимающие участие в межрегиональных связях, могут находиться в любой точке территории, и снабжение их сырьем (зачастую и других регионов), и отправка готовой продукции потребителям или к логистическим объектам либо к железнодорожным станциям может осуществляться по областным и межрайонным дорогам. Важное значение имеют даже внутрихозяйственные дороги, по которым доставляются сельхозтехника, удобрения и готовая продукция на базы, склады, торговые объекты, пункты сортировки и переработки.

Кроме того, развитие транспорта как вида деятельности связано с повышением уровня жизни населения. Мобильность, подвижность населения, доступность транспортных услуг, безопасность и экологичность транспорта — это условия обеспечения высокого качества жизни в современном обществе [5, с. 218].

В то же время тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры должны стимулировать эффективное развитие экономики, поскольку финансовые результаты производственной деятельности нетранспортных предприятий зависят от уровней транспортных издержек как непосредственно — через величину затрат на оплату доставки материальных ресурсов, необходимых для производства, так и косвенно — оплата перевозок входит в наценку обращения производимой продукции и, следовательно, в цену ее приобретения покупателями. Кроме того, цены приобретения продуктов и услуг, входящих в состав конечного потребления, определяют стоимость «потребительской корзины», а через нее — уровень жизни работников и их

Таблица 1

Основные показатели работы транспорта по Российской Федерации

Показатель	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011, %	2012	2012, %
Перевезено грузов транспортом, млн т, всего	7907	9167	9300	9450	9451	7469	7750	8337	100	8519	100,0
В том числе:											
железнодорожным	1047	1273	1312	1345	1304	1109	1312	1382	16,5	1421	16,7
автомобильным	5878	6685	6753	6861	6893	5240	5236	5663	67,9	5842	68,5
трубопроводным	829	1048	1070	1062	1067	985	1061	1131	13,5	1096	12,8
Грузооборот транспорта, млрд т/км, всего	3638	4676	4800	4915	4948	4446	4751	4915	100	5056	100
В том числе:											
железнодорожным	1373	1858	1951	2090	2116	1865	2011	2128	43,3	2222	45,9
автомобильным	153	194	199	206	216	180	199	223	4,5	249	4,9
трубопроводным	1916	2474	2499	2465	2464	2246	2382	2422	49,3	245,3	48,5

заработную плату — рыночную цену рабочей силы [6, с. 42].

В табл. 1 [7, с. 431, 433] представлены основные показатели работы транспорта по Российской Федерации. Она дает представление о загрузке наиболее значимых видов транспорта в стране. Например, автомобильным транспортом в стране в 2011 г. перевезено 5842 млн т грузов или 68,6% общего объема, в то же время на автомобильный грузооборот, который измеряется в млрд тонно-километров, т.е. имеет значение протяженности маршрута, приходится всего 4,9%, на железнодорожный транспорт — 45,9, а трубопроводный — 48,5%, в то время как объем перевезенных грузов по железным дорогам составляет 16,7%, а трубопроводами — 12,8%. Данное обстоятельство подтверждает ранее высказанное нами мнение, что для регионов транспортное сообщение по автомагистралям не является в значительной мере протяженным, а автомобильный транспорт становится основным средством их жизнеобеспечения.

Кроме того, сравнительный анализ показывает, что на трубопроводный транспорт в нашей стране приходится больший товарооборот, чем в других развитых странах, например в США, что соответствует специфике современной экономики. В целом же структура совпадает. Низкий процент автомобильных перевозок связан

с обширностью территории. Однако, сравнивая абсолютные значения, можно сделать вывод, что железные дороги России перевозят меньше груза на километр, чем в США или Китае. При этом железнодорожный транспорт в целом обладает значительным потенциалом для снижения себестоимости перевозок продукции, в том числе за счет эффективной организации и логистических схем [8, с. 111].

Если же анализировать состояние перевозок грузов автомобильным транспортом в составе Центрального федерального округа (табл. 2) [9, с. 647], то можно установить, что значительная дифференциация присутствует в показателях грузоперевозок регионов даже в составе одного округа, это косвенно характеризует уровень социально-экономического развития территорий, а также состояние их хозяйственной интеграции и торгово-производственных связей, при этом колебания показателя происходят довольно в широких пределах, например на Москву приходится 18,2% перевозки грузов, на Московскую область — 25,1, Белгородскую — 8,8, Воронежскую — 6,5, Липецкую — 6,7%, а на Брянскую — 1,8%, Калужскую — 1,9, Костромскую — 1,2, Ивановскую — 1,3% перевозок грузов в округе.

Немаловажное влияние на этот показатель оказывает развитие транспортной инфраструктуры в округе и, в частности, состояние

**Перевозки грузов автомобильным транспортом организаций
всех видов деятельности Центрального федерального округа (млн т)**

Регион	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011, %	2012	2012, %
Российская Федерация	5878,4	6684,6	6753,3	6861,4	6893,1	5240,5	5236,4	5663,1	–	5841,6	
Центральный федеральный округ	695,3	471,6	465,1	460,3	442,6	389,1	418,7	457,9	100	475,9	100
Белгородская область	94,9	51,7	40,8	38,8	37,8	35,7	36,9	40,7	8,8	41,9	8,8
Брянская область	21,9	15,1	11,9	12,0	10,0	7,6	7,8	8,6	1,8	8,5	1,8
Владимирская область	30,1	18,9	17,3	15,1	15,6	11,5	9,7	9,6	2,1	9,2	1,9
Воронежская область	54,5	37,1	35,8	36,6	43,7	39,2	31,7	33,7	7,3	31,3	6,5
Ивановская область	16,3	13,1	12,0	7,4	6,4	5,3	5,4	5,1	1,2	5,7	1,3
Калужская область	29,6	14,5	12,2	7,3	7,1	8,6	7,0	7,7	1,7	8,9	1,9
Костромская область	23,3	14,2	12,8	11,4	8,1	6,9	6,0	5,8	1,3	5,4	1,2
Курская область	29,5	16,3	16,1	16,3	17,0	15,1	14,5	18,5	4,0	19,2	4,1
Липецкая область	70,1	40,3	36,6	36,9	33,9	31,0	29,4	30,9	6,7	32,2	6,7
Московская область	118,1	69,2	67,7	72,7	77,3	72,0	84,5	110,7	24,2	119,9	25,1
Орловская область	25,8	17,3	14,2	16,7	14,6	9,8	9,8	10,0	2,2	12,1	2,5
Рязанская область	28,1	13,6	12,5	13,6	11,3	8,9	7,5	8,2	1,8	8,6	1,8
Смоленская область	16,2	11,4	8,6	8,2	9,1	6,9	8,4	8,5	1,9	8,8	1,9
Тамбовская область	12,2	11,3	10,4	10,5	10,4	9,3	7,2	9,8	2,2	10,4	2,2
Тверская область	22,2	16,1	17,3	21,1	18,7	16,4	21,4	23,9	5,2	28,5	6,0
Тульская область	28,2	17,2	16,0	17,2	12,8	12,5	10,4	11,1	2,4	11,1	2,3
Ярославская область	24,2	23,3	24,6	24,4	22,5	17,6	15,9	18,5	4,0	27,3	5,8
г. Москва	50,1	71,0	98,3	94,1	86,3	74,9	105,1	96,6	21,2	86,9	18,2

автомобильных дорог. При переходе к инновационной, постиндустриальной экономике изменяется база экономической интеграции. Этой базой становится уже не традиционная внешняя торговля, а научно-производственная кооперация, совместная разработка, производство и сбыт наукоемкой конечной продукции, позволяющие регионам создать технологические цепочки производства добавленной стоимости, занять устойчивое место на глобальном рынке высокотехнологичных товаров и услуг [10, с. 215].

В табл. 3 [9, с. 675] представлены показатели, характеризующие плотность автомобильных дорог на 1000 км² в регионах Центрального федерального округа. Ее анализ показывает, что плотность дорог за период 2011–2012 гг. как по Центральному федеральному округу, так и по большинству регионов

изменялась в очень значительных пределах. Так, в Белгородской области прирост составил 399 км на тыс. кв. м, Липецкой — 218 км, Тульской — 140 км, Орловской — 102 км, Воронежской — 96 км, в целом по округу 79 км на 1 тыс. кв. км. Таким образом, сеть автомобильных дорог Центрального федерального округа за 2011–2012 гг. развивалась достаточно быстро, что, естественно, должно способствовать ускоренному социально-экономическому развитию регионов. При этом нужно, безусловно, учитывать и износ дорог, их выбытие в результате неэкономичной эксплуатации.

Так, по официальным данным, 25% протяженности федеральных дорог с твердым покрытием рассчитаны на осевую нагрузку 10 т, тогда как доля автомобилей с грузоподъемностью, превышающей эту нагрузку в структуре

Таблица 3

**Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием
(км дорог на 1000 км² территории)**

Регионы	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Место в РФ
Российская Федерация	31	31	35	37	37	38	39	43	54	–
Центральный федеральный округ	184	179	206	214	215	232	232	240	319	2
Белгородская область	237	243	243	244	248	248	247	251	600	6
Брянская область	178	186	187	188	189	195	194	194	280	24
Владимирская область	191	99	194	195	194	194	216	314	315	19
Воронежская область	174	176	193	197	201	204	205	207	303	22
Ивановская область	160	168	172	217	182	183	217	248	313	20
Калужская область	165	122	287	299	301	301	304	307	312	21
Костромская область	92	62	92	92	92	92	92	92	112	51
Курская область	203	207	230	231	242	243	244	247	336	18
Липецкая область	214	220	231	237	248	253	256	264	482	9
Московская область	343	367	471	525	536	636	670	672	695	3
Орловская область	163	173	203	212	201	226	225	234	336	17
Рязанская область	167	175	178	178	183	185	197	203	228	35
Смоленская область	178	179	180	180	180	180	180	181	266	29
Тамбовская область	154	161	163	167	168	169	184	191	259	30
Тверская область	178	179	181	183	183	186	184	186	211	37
Тульская область	201	200	201	202	203	206	206	224	364	16
Ярославская область	172	171	172	173	177	195	193	196	256	31

транспортного потока, фактически находится на уровне 20–30% и более. По результатам испытаний установлено, что превышение реальной нагрузки над расчетной, например, на 30% вызывает увеличение степени разрушения дорожной конструкции не менее чем в три раза. Более того, по расчетам специалистов, низкий уровень технического состояния российской дорожной сети вызывает экономические потери в сумме, превышающей 1,3 трлн руб., что эквивалентно 6% ВВП [11, с. 3–4].

Видимо поэтому Министерство транспорта РФ прогнозирует, что до 2020 г. вложение инвестиций только в развитие транспортной инфраструктуры России составит около 12,3 трлн руб. Из указанной суммы на государственные расходы будет приходиться 7,3 трлн руб., а средства, привлеченные за счет различных механизмов государственно-частного партнерства, составят

порядка 5 трлн руб.¹. Есть основания считать, что финансированию развития всех отраслей инфраструктуры будет оказано такое же внимание.

В то же время специальные исследования показывают, что инвестиции в инфраструктуру не увеличивают инфляцию, но окупаются за счет синергетического эффекта от развития бизнеса, промышленных кластеров, глобальных сетей поставок и создания стоимости, роста мобильности кадров, а не за счет максимизации прибыли от высоких тарифов. К сожалению, статистические органы до сих пор не ведут межрегиональных балансов ввоза и вывоза, которые давали бы представление о состоянии экономических связей между субъектами РФ,

¹ Минтранс: Инвестиции в инфраструктуру РФ превысят 12 трлн руб. / Росбалт-бизнес. URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2013/05/28/1134163.html> (дата обращения: 3.10.2013).

товарообороте между ними. Россия до настоящего времени обходилась инфраструктурой, созданной еще в советские годы, однако она морально и физически устарела, поэтому необходима коренная реконструкция транспортной инфраструктуры [10, с. 216].

Далее, следуя логике нашего исследования, мы выполняем анализ зависимости показателей ВРП на душу населения от плотности автомобильных дорог на 1000 км² площади в соответствующих регионах Центрального федерального округа. Анализ по обозначенным индикаторам осуществляется с временным лагом между ними в промежутке 5 лет, что позволяет объективно оценить влияние плотности автомобильных дорог за исследуемый период на уровень валового регионального продукта на душу населения, достигнутый по истечении указанного срока.

Мы отдаем себе отчет в том, что валовый региональный продукт сопоставим по своему значению с категорией ВВП для государства, который, по оценкам ученых, не всегда признается в качестве исчерпывающего критерия экономического и социального развития. По образному выражению академика РАН А.Д. Некипелова, ВВП — весьма грубая аппроксимация величины общественного счастья [12, с. 43]. Однако до сих пор роль инструмента оценки динамики и эффективности перехода на путь устойчивого развития отводилась исключительно ВВП, который объективно не в состоянии учесть многие нематериальные активы — от пространства до интеллектуального капитала. В отличие от ВВП, другой показатель — корректная оценка национального богатства, по мнению доктора экономических наук С.Н. Сильверстова, позволяет сделать это. Однако, к сожалению, сама работа по корректной оценке национального богатства требует огромных усилий и средств [13, с. 61]. Из-за нерешенности ряда методологических и методических задач и отсутствия статистического учета сложно обеспечить единый подход к определению национального богатства. Признавая справедливость высказанных замечаний, мы, тем не менее, считаем, что другую, более объективную усредненную статистическую оценку состояния развития региона на сегодняшний день предложить сложно.

В общей теории статистики существует достаточно много методов и приемов для

осуществления корреляционно-регрессионного анализа и моделирования статистических связей. Прием, которым мы воспользуемся, применялся нами при определении зависимости роста ВРП на душу населения от изменений показателей межрегиональной автотранспортной инфраструктуры [14, с. 242–243].

Для определения предполагаемых результатов применяем метод расчета коэффициента корреляции рангов, предложенный английским ученым Ч. Спирменом, который может быть рассчитан по формуле [15, с. 221]

$$\eta_{R_xiR_yi} = 1 - \frac{6x \sum (d^2)}{nx(n^2 - 1)}, \quad (1)$$

где η — коэффициент корреляции рангов; x_i — показатель плотности автодорог; y_i — показатель валового регионального продукта на душу населения; R_{x_i} , R_{y_i} — номера рангов по росту или снижению показателей x_i , y_i ; d — разность между рангами; n — число взаимосвязанных значений x_i и y_i .

Для анализа имеющихся зависимостей нами были рассмотрены все 17 регионов округа, исключая Москву [9, с. 373; 675]. При этом было установлено, что среди анализируемых территорий Московская область превышает другие регионы по уровню ВРП и плотности автомобильных дорог более чем в 2–3 раза, поэтому для более высокой репрезентативности выборки и объективности оценки связей Московская область была исключена из расчетов.

Таким образом, количество регионов 16 (табл. 4).

$$\eta_{R_xiR_yi} = 1 - \frac{6 \times 317}{(16^3 - 16)} = 1 - 0,46 = 0,54.$$

Расчеты показали, что между анализируемыми величинами существует довольно значительная прямая связь $\eta = +0,54$.

Для того чтобы более точно установить зависимость между ВРП и плотностью дорог и далее на основании этой зависимости сделать прогноз на 2015–2020 гг., нами использовалась аппроксимация методом наименьших квадратов (МНК), в качестве аппроксимирующей функции был выбран полином. Процедура подбора коэффициентов полинома реализована в виде файла сценария в программном комплексе MATLAB. Для подбора коэффициентов

Таблица 4

Ранжирование показателей плотности дорог и ВРП на душу населения

Области	Плотность а/дорог, км/1000 км ² , 2006 г. X_i	ВРП, тыс. руб. на душу населения, 2011 г. Y_i	R_x	R_y	$d_i = R_{xi} - R_{yi}$	d_i^2
1	2	3	4	5	6	7
Белгородская область	243	333,5	2	1	1	1
Брянская область	187	141,7	9	15	-6	36
Владимирская область	194	178,5	7	10	-3	9
Воронежская область	193	191,7	8	6	2	4
Ивановская область	172	120,3	13	16	-3	9
Калужская область	287	232,3	1	3	-2	4
Костромская область	92	167,8	16	13	3	9
Курская область	230	207,7	4	5	-1	1
Липецкая область	231	244,6	3	2	1	1
Орловская область	203	167,1	5	1	-9	81
Рязанская область	178	183,0	9	9	3	9
Смоленская область	180	186,6	11	8	3	9
Тамбовская область	163	167,8	15	12	3	9
Тверская область	181	188,5	10	7	3	9
Тульская область	201	176,1	6	11	-5	25
Ярославская область	172	224,4	14	4	10	100
Сумма Σ	-	-	-	-	70	32

полинома k -й степени методом наименьших квадратов в MATLAB имеется функция *polyfit* (x, y, k) (x — массив абсцисс заданных точек, y — массив ординат этих точек, k — степень полинома). Функция возвращает массив коэффициентов полинома. Затем можно вычислить значение полинома в любой точке с помощью функции *polyval* (k, t). В массиве k хранятся коэффициенты полинома, t — точка, в которой необходимо вычислить значение полинома. Функция *polyval* (k, t) вычисляет значение полинома в точке t по формуле $k_1t^n + k_2t^{n-1} + \dots + k_n t + k_{n+1}$. С помощью функций *polyfit*, *polyval* можно подобрать зависимости $y = a_0 + a_1x + a_2x^2$ и $y = b_0 + b_1x + b_2x^2 + b_3x^3$ [16], что отражено в Листинге 1.

В качестве массива ординат заданных точек представлены значения ВРП за 2011 г. (табл. 4), в качестве массива абсцисс заданных точек — плотность дорог за 2006 г.

Данная зависимость ВРП за 2011 г. от плотности дорог показана на рисунке.

Таким образом, Листинг № 1 будет представлен следующими показателями:

$x = [172, 187, 203, 92, 163, 201, 194, 6, 178, 180, 181, 193, 230, 172, 287, 231, 243];$

$y = [120, 3, 141, 7, 167, 1, 167, 8, 176, 1, 178, 4, 178, 4, 183, 186, 6, 188, 5, 191, 7, 207, 7, 224, 3, 232, 3, 244, 6, 333, 5];$

из этого следует, что % подбора коэффициентов полинома 1-й степени с помощью МНК примет вид:

$a = \text{polyfit}(x, y, 1);$

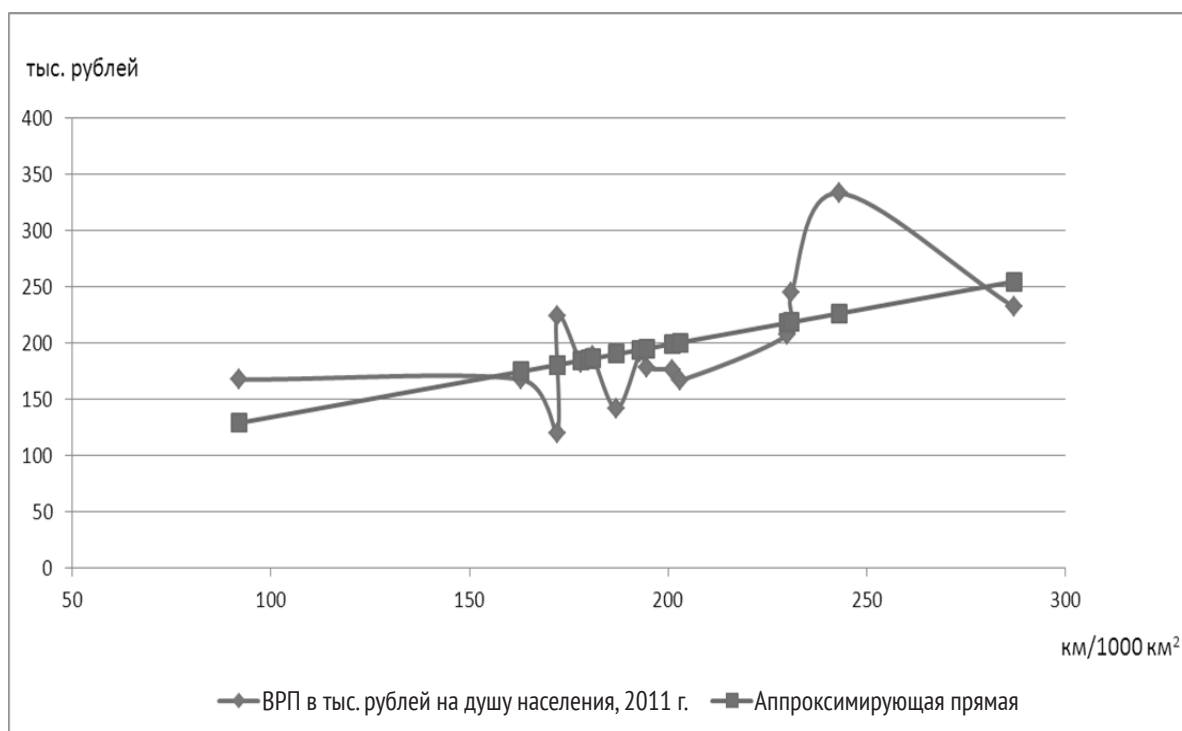
% подбора коэффициентов полинома 2-й степени с помощью МНК

примет вид: $b = \text{polyfit}(x, y, 2);$

% подбора коэффициентов полинома 3-й степени с помощью МНК примет вид:

$c = \text{polyfit}(x, y, 3).$

Проведя необходимые вычисления показателей, получаем результат:



Зависимость ВРП за 2011 г. от плотности автомобильных дорог

$a = 0.6443\ 69.9774$ — коэффициенты полинома 1-й степени;

$b = 0.0032-0.5734\ 181.5468$ — коэффициенты полинома 2-й степени;

$c = -0.0001\ 0.0641-11.2322\ 748.0174$ — коэффициенты полинома 3-й степени.

Поскольку нам требуется установить корреляционную зависимость получаемого в регионе ВРП на душу населения от плотности автодорог, в качестве аппроксимирующей функции выбираем полином 1-й степени. Исходя из расчетов, зависимость между ВРП и плотностью дорог приобретает вид:

$$Y = 0,6443 \times X - 69,9774, \quad (2)$$

где Y — валовый региональный продукт на душу населения;

X — плотность автомобильных дорог на 1000 кв. км площади.

Преобразуем выражение (2), оно выглядит следующим образом:

$$X = 1,552 \times Y - 108,6099. \quad (3)$$

Таким образом, получив формулу (3), мы имеем возможность на основании заложенных в стратегии социально-экономического развития ЦФО на период до 2020 г. показателей ВРП

на душу населения по каждому региону определить необходимую для этого величину плотности автомобильных дорог².

Прогнозные значения плотности автодорог на 2015 и 2020 гг., вычисленные по формуле (3), представлены в *табл. 5*. Показатели, представленные в *табл. 5*, свидетельствуют, что полученные расчетные величины плотности автомобильных дорог по регионам, которые необходимы для достижения заданных показателей ВРП на душу населения, в значительной степени превышают величины плотности дорог, предусмотренные директивными документами по модернизации и развитию автомобильных дорог.

В государственной программе Российской Федерации «Развитие транспортной системы», срок действия которой 2011–2020 гг., указано, что протяженность дорог общего пользования федерального значения, соответствующих нормативным требованиям, составит 46 тыс. км или 85,1% общей протяженности.³

Проведенный анализ показывает, что полученные нашими расчетами величины плотности

² Стратегия социально-экономического развития ЦФО на период до 2020 г. (Приложение 4). Утверждена распоряжением Правительства РФ от 6 сентября 2011 г. № 1540-р. URL: <http://www.cfo.gov.ru/acts/3>.

³ Государственная программа РФ «Развитие транспортной системы». Утверждена распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2600-р. URL: http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=19443 (дата обращения 8.10.13).

**Прогнозные значения плотности автомобильных дорог в регионах ЦФО
в зависимости от запланированных объемов ВРП на душу населения на 2015, 2020 гг.**

Регионы	2015 г.		2020 г.	
	Прогноз ВРП на душу населения, тыс. руб.	Расчетная плотность дорог, км/тыс. км ²	Прогноз ВРП на душу населения, тыс. руб.	Расчетная плотность дорог, км/тыс. км ²
Белгородская область	526,8	709,0	976,9	1407,5
Брянская область	206,8	212,3	352,6	438,6
Владимирская область	234,4	255,2	359,9	450,0
Воронежская область	308,8	370,6	737,1	1035,4
Ивановская область	144,4	115,5	253,6	285,0
Калужская область	383,2	486,1	687,8	958,9
Костромская область	239,3	262,8	459,6	604,7
Курская область	321,6	390,5	536,1	723,4
Липецкая область	542,3	733,0	933,6	1340,3
Орловская область	300,9	358,4	516,3	692,7
Рязанская область	259,4	294,0	394,8	504,1
Смоленская область	277,8	322,5	499,6	666,8
Тамбовская область	252,5	283,3	457,2	601,0
Тверская область	392,2	500,1	711,8	996,1
Тульская область	295,2	349,5	531,6	716,4
Ярославская область	385,5	489,7	552,6	749,0
ЦФО	316,9	383,3	560,1	760,6

автомобильных дорог по Центральному федеральному округу в значительной мере превышают возможные размеры, которые запланированы в соответствии с Федеральными программами. Так, в 2011 г. по ЦФО плотность составляла 240 км на 1000 км² территории. В 2015 г. плотность дорог, необходимая для достижения запрограммированной величины ВРП на душу населения, должна составить 383,3 км на 1000 км² (без учета Московской области) или на 59,7% больше, а в 2020–760,6 км — на 1000 км², что составляет 316,9%.

Если продолжить анализ и, приняв во внимание размер увеличения в 2020 г. протяженности федеральных дорог общего пользования до 46 тыс. км, что составляет 85,1% общей их протяженности, то можно определить, что 100% будет

равно 54,4 тыс. км. Принимая во внимание, что в 2011 г. протяженность этого типа дорог по Российской Федерации составляла 51 тыс. км, можно установить, что рост здесь составит 6,6% к 2020 г. Очевидно, что и по другим типам дорог большего роста не будет из-за отсутствия финансовых источников, так как они либо региональные — 452 тыс. км, либо муниципальные — 225 тыс. км. Поэтому мы можем предположить, что в соответствии с государственной программой «Развитие транспортной системы» к 2020 г. общая протяженность автомобильных дорог по стране будет равна 749,9 тыс. км.

Это означает, что заложенные в стратегических документах показатели социально-экономического развития регионов России не будут достигнуты из-за недостаточной

протяженности автомобильных дорог в силу малого количества заложенного на эти цели финансирования.

Таким образом, выполненный анализ развития автодорожной инфраструктуры как инструмента межрегиональной экономической интеграции позволяет сделать определенные выводы.

В перечне функций межрегиональной инфраструктуры важное значение принадлежит транспортно-коммуникационной системе и особенно автомобильному транспорту, поскольку именно с его помощью осуществляется большая часть контактов между регионами. Модернизация транспортной системы вызывает ускоренное развитие всех видов производства, потребления, торговли, межхозяйственных связей.

Выполненный анализ зависимости показателей социально-экономического развития регионов Центрального федерального округа в виде ВРП на душу населения позволил установить, что между ними и транспортной инфраструктурой, которая представлена плотностью автомобильных дорог, существует весомая корреляционная зависимость. В соответствии с данной зависимостью увеличение плотности автомобильных дорог в регионах вызывает увеличение ВРП. Полученные расчетные величины плотности автомобильных дорог по регионам, которые необходимы для достижения заданных перспективных показателей ВРП на душу населения, в значительной степени превышают величины плотности дорог, предусмотренные государственными документами перспективного развития, а это означает, что запланированные объемы ВРП на 2015 и 2020 гг. не будут достигнуты.

Существующее состояние транспортной инфраструктуры, и в частности автомобильных дорог, позволяет сделать вывод о том, что неудовлетворительные темпы их развития, тормозящие процессы инновационной модернизации, указывают на необходимость пересмотра политики в области дорожного строительства в сторону увеличения его нормативного финансирования в зависимости от ожидаемого уровня социально-экономического развития территории. Это должно быть сделано при соответствующем выделении средств федерального и региональных бюджетов, но на основе принципов государственно-частного партнерства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клейнер Г.Б. Мезоэкономика развития. ЦЭМИ РАН. — М.: Наука. — 2011. — С. 552.
2. Ростанец В., Топилин А. Методические основы формирования комплексной инфраструктуры межрегионального экономического сотрудничества // Вестник института экономики РАН. — 2011. — № 5. — С. 347.
3. Бурак П. И., Ростанец В. Г., Топилин А. В. Инфраструктура межрегионального экономического сотрудничества и императивы инновационного развития. — М.: Экономика, 2009. — С. 85.
4. Нижегородцев Р. М., Горидько Н. П., Рослякова Н. А. Взаимосвязь между объемом ВРП и развитием транспортной инфраструктуры: опыт кластеризации регионов России // Региональная экономика: теория и практика. — 2013. — № 33. — С. 19.
5. Корякова Е. А. Методическое обеспечение программ развития транспортного комплекса региона // Проблемы современной экономики. — 2013, — № 2. — С. 218
6. Лившиц В. Н., Позамантир Э. И., Смоляк С. А. Система тарифов по грузовым перевозкам, осуществляемым в России ОАО «РЖД» // Экономика и математические методы. — 2013. — Т. 49. — № 3. — С. 42.
7. Российский статистический ежегодник 2013. Статсборник. — М.: Росстат, 2013. — С. 431, 433.
8. Гарнов А., Спицын А., Краснобаева О. Совершенствование системы материально-технического снабжения как одно из условий модернизации отечественной экономики // Вестник Института экономики РАН. — 2013. — № 3. — С. 111.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели 2013. Статсборник. — М.: Росстат, 2013. — С. 659, 675.
10. Кельбах С. В. Развитие транспортной инфраструктуры — основа модернизации региональной экономики // Проблемы современной экономики. — 2013. — № 2. — С. 215, 216.
11. К решению проблемы бездорожья. Тема номера // Автомобильные дороги. — 2013. — № 9. — С. 3–4.

12. *Некипелов А.* Уровень общественного благосостояния: подходы к оценке // Российский экономический журнал. — 2004. — № 7. — С. 43.
13. *Сильверстов С.Н.* Инновационное развитие и реальность. В монографии: Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы управления знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. — М.: Инфра-М. — 2010. — С. 61.
14. *Самусева Р.Ф., Доничев О.А., Архипова В.Ф.* Эффективность инвестиционного процесса в сфере межрегиональной транспортно-коммуникационной инфраструктуры. — Владимир: Посад, 2000. — С. 242–243.
15. *Елисеева И.И., Юзбашев М.М.* Общая теория статистики. — М.: Финансы и статистика, 1996. — С. 221.
16. *Дьяконов В.П., Круглов В.В.* Математические пакеты расширения MATLAB. Специальный справочник. СПб.: Питер, 2001. — 448 с.
- in the region. *Problemy sovremennoi ekonomiki*, 2013, no. 2, p. 218 (in Russian).
6. *Livshits V.N., Pozamantir E.I., Smolyak S.A.* Tariff system for freight carried out in Russia JSC “Russian Railways”. *Ekonomika i matematicheskie metody*, 2013, vol. 49, no. 3, p. 42 (in Russian).
7. Russian Statistical Yearbook 2013. Statistical Digest. Moscow, 2013, pp. 431, 433 (in Russian).
8. *Garnov A., Spitsyn A., Krasnobaeva O.* Improvement of logistics as one of the conditions for the modernization of the national economy. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN — Bulletin of the Institute of Economics*, 2013, no. 3, p. 111 (in Russian).
9. Regions of Russia. Social and economic indicators in 2013. Statistical Digest. Moscow, 2013, pp. 659, 675 (in Russian).
10. *Kelbakh S.V.* Development of transport infrastructure as the basis for the regional economy modernization. *Problemy sovremennoi ekonomiki*, 2013, no. 2, pp. 215, 216 (in Russian).

REFERENCES

1. *Kleiner G.B.* Mezoekonomika razvitiia [Mezoeconomucs of development]. CEMIRAS Moscow, 2011, p. 552 (in Russian).
2. *Rostanets V., Topilin A.* Methodical bases for creation of complex infrastructure to improve interregional economic cooperation. *Vestnik instituta ekonomiki RAN — Bulletin of the Institute of Economics*, 2011, no. 5, p. 347 (in Russian).
3. *Burak P.I., Rostanets V.G., Topilin A.V.* Infrastruktura mezhregional'nogo ekonomicheskogo sotrudnichestva i imperativy innovatsionnogo razvitiia [Interregional infrastructure for economic cooperation and innovative development imperatives]. Moscow, 2009, p. 85 (in Russian).
4. *Nizhegorodtsev R.M., Goridko N.P., Rosliakova N.A.* Relationship between volume of GRP and the development of transport infrastructure: the experience of clustering regions of Russia. *Regional'naiia ekonomika: teoriia i praktika*, 2013, no. 33, p. 19 (in Russian).
5. *Koryakova E.A.* Methodical support for transport complex development programs
11. The problem of lack of proper roads. Topical issue. *Avtomobil'nye dorogi*, 2013, no. 9, p. 34 (in Russian).
12. *Nekipelov A.* The social welfare state: approaches to assessment. *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal*, 2004, no. 7, p. 43 (in Russian).
13. *Silverstov S.N.* Innovative development and reality. The monograph: Innovative development: the economy and intellectual resources of knowledge management / Ed. B.Z. Milner. Moscow, 2010, p. 61 (in Russian).
14. *Samuseva R.F., Donichev O.A., Arkhipova V.F.* Effectiveness of investment process in the field of interregional transport and communications infrastructure. Vladimir. Posad, 2000, pp. 242–243 (in Russian).
15. *Eliseev I.I., Yuzbashev M.M.* Obshchaia teoriia statistiki [General Theory of Statistics]. Moscow, 1996, p. 221 (in Russian).
16. *Dyakonov V.P., Kруглов V.V.* Matematicheskie pakety rasshireniia MATLAB [Mathematical extension packages MATLAB]. St. Petersburg, 2001, p. 448 (in Russian).

УДК 338.24.01:330.818 (520)

ПРЕОДОЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ КАК ФАКТОР ПЕРЕХОДА К УСТОЙЧИВОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

АРЕФЬЕВ ПЕТР ВЛАДИМИРОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Макроэкономика», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: Arefyev2001@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В 1970-х гг. XX в. многие известные экономисты и экологи всерьез задумались о пределах экономического роста и противопоставлении концепциям экономического роста концепции устойчивого гармоничного развития экономики, в котором направление инвестиций, ориентация научно-технической революции (НТР), эксплуатация природных ресурсов согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей. Между тем обходят вниманием тот факт, что еще в 30-х гг. XX в. в США был предпринят небывалый эксперимент по проведению в жизнь политики «Нового курса» Ф.Д. Рузвельта. «Новый курс», с одной стороны, замедлил темпы оживления экономики и экономического роста в США, с другой – привел к снижению социальной дифференциации, увеличению доли среднего класса, способствовал устойчивому развитию экономики страны. Социальная сфера России во многом является пережитком старой, социалистической системы – системы огосударствления. Существующая в стране социальная система является мощным барьером на пути экономического развития страны. Поэтому нам особенно интересен опыт США.

Ключевые слова: Великая депрессия; «Новый курс»; социальная дифференциация; безработица; инфляция; занятость; экономическая мысль; неолиберализм; кейнсианство; восстановление; экономический рост; налоги; государственные расходы; бизнес; государство; социальная дифференциация; устойчивое развитие.

OVERCOMING SOCIAL DIFFERENTIATION AS A FACTOR IN THE TRANSITION TO SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH

PETR V. AREFYEV

PhD, Assistant Professor of the Chair "Macroeconomics", the Financial University, Moscow, Russia

E-mail: Arefyev2001@mail.ru

ABSTRACT

In 1970s of XX century, many prominent economists and environmentalists reflected about the limits of economic growth and opposed to the concept of economic growth the concept of sustainable harmonious economic development which implies that investment directions, orientation of scientific and technological revolution and exploitation of natural resources would be consistent with each other to strengthen the current and future potential to meet human needs. Meanwhile, the fact that in the 30s of XX century the United States undertook an unprecedented experiment for implementing the New Deal policy of FD Roosevelt seems to be completely overlooked. The New Deal, on the one hand, slowed the pace of economic recovery and economic growth in the U.S., but on the other hand, it resulted in reduction of social differentiation, increased the share of the middle class and contributed to sustainable development of the country. The social sphere in Russia is largely a relic of the old socialist system of etatism. The existing social system in the country is a powerful barrier to economic development. Therefore, we are particularly interested in the experience of the United States.

Keywords: Great Depression; New Deal; social differentiation; unemployment; inflation; employment; economic thought; neo-liberalism; Keynesianism; recovery; economic growth; taxes; government spending; business; government; social differentiation; sustainable development.

Высокие темпы экономического роста не всегда сопряжены с устойчивым экономическим развитием. Экономический рост — это увеличение объема производства продукции в национальной экономике за определенный период времени. «Устойчивое экономическое развитие — гармоничное (правильное, равномерное, сбалансированное) развитие — это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений»¹. В соответствии с современными подходами экономический рост и экономическое развитие — вещи разные. Считается, что интенсивный экономический рост предполагает экономическое развитие, но не гарантирует его. Разделение ресурсов в экономике на массовые и качественные, социально-экономические различия в развитии регионов, социальная структура национальной экономики позволяют понять, почему в ситуации экономического роста часто наблюдается отсутствие экономического развития.

Рассмотрим то, как проявляют себя данные проблемы в нашей стране. Начнем с разделения ресурсов в экономике на массовые и качественные. В экономике в силу конъюнктурных факторов или вследствие определения неких приоритетов со стороны государства формируются «точки роста» — сферы и секторы национального хозяйства с повышенной экономической активностью, куда поступают наиболее качественные и эффективные ресурсы, которые технологически оснащаются и характеризуются высокой производительностью и отдачей. В остальные секторы экономики, на «периферию» развития поступают массовые ресурсы, дешевые, доступные, низкоэффективные. В результате формируется некая иерархия в распределении факторов производства и возникает неоднородное технико-технологическое пространство, в котором инвестиционная стоимость рубля разная из-за отличий

в капиталоотдаче, норме прибыли, величины добавленной стоимости и т.д.

В результате формируются хронически недофинансируемые секторы экономики, куда инвестиции не идут. Неэффективность этих секторов компенсируется за счет освоения все большего количества массовых ресурсов, т.е. экстенсивным образом.

Имеются в виду *факторы*, связанные главным образом с дополнительным привлечением рабочей силы и природных ресурсов (например, пахотных земель в сельском хозяйстве) в общественное производство. Кроме того, «к экстенсивным факторам следовало бы относить увеличение объема *капитальных вложений* (в отличие от интенсивного их использования, т.е. получения больших результатов при относительно меньших капитальных затратах)»². В результате экономический рост осуществляется преимущественно экстенсивными факторами, а эффективность «ядер развития» сводится на нет отсталостью нижних звеньев «технологической пирамиды».

При исчерпании массовых ресурсов возможно возникновение эффекта замещения, при котором низкокачественные ресурсы замещаются высокопроизводительными, что способствует перемещению всей хозяйственной системы вверх по уровню технологического развития и сглаживанию технико-технологических диспропорций в экономике. «Интенсивный экономический рост — экономический рост за счет более эффективного использования того же объема ресурсов. Считается, что интенсивный экономический рост предполагает экономическое развитие»³.

Необходимость более или менее однородного технико-технологического пространства в экономике продиктована потребностями сопряженного и целостного воспроизводства, при котором формируются межотраслевые взаимосвязи на основе эквивалентного обмена, реальной конкуренции и эффективного соперничества [1].

Для российской экономики неравномерное распределение ресурсов по видам деятельности связано с чрезмерно высокой долей

¹ Википедия: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D3%F1%F2%EE%E9%F7%E8%E2%EE%E5_%F0%E0%E7%E2%E8%F2%E8%E5

² Яндекс. Словари «Лопатников». — 2003 — <http://slovari.yandex.ru/>.

³ Финансовый словарь Финанс. — http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/23348.

**Соотношение экспорта углеводородов и валового внутреннего продукта
в 1992–2005 гг.***

Показатели, млрд руб., 1991 г.	Годы														
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Итого
Валовый внутренний продукт**	1196	1092	953	914	881	893	846	900	990	1041	1090	1169	1253	1334	14552
Экспорт товаров и услуг**	745	417	265	268	230	221	264	389	436	384	384	411	433	469	5315
В том числе: углеводородов	305	151	88	88	85	84	85	142	201	177	179	199	213	260	2341
сырой нефти	130	65	37	38	35	32	31	65	96	85	92	107	126	146	1168
нефтепродуктов	63	26	14	14	17	16	13	25	42	32	36	38	41	59	458
природного газа	111	60	37	35	33	36	41	52	63	60	50	54	46	55	715
прочих товаров и услуг	441	266	177	180	145	137	179	247	235	207	205	212	220	208	2974
Доля углеводородов в экспорте, %	40,9	36,1	33,3	32,8	37,0	38,1	32,2	36,6	46,1	46,0	46,5	48,4	49,2	55,5	44,0
Соотношение экспорта углеводородов и ВВП, %	25,5	13,8	9,2	9,6	9,6	9,4	10,0	15,8	20,3	17,0	16,4	17,0	17,0	19,5	16,1
Среднегодовые цены на нефть марки UK Brent, долл./баррель:															
фактические	19,4	17,0	15,8	17,1	20,5	19,1	12,7	17,7	28,3	24,4	25,0	28,9	38,3	54,4	
сопоставимые (в ценах 2005 г.)	27,0	23,0	20,9	21,9	25,5	23,3	15,2	20,8	32,1	26,9	27,1	30,6	39,6	54,4	

* Источники: Росстатежегодник. 2000. С. 249; 2005. С. 324; Национальные счета России в 1998–2005 годах.

** Показатели дефлятированы с использованием дефлятора ВВП к 1991 г. www.cbr.ru; база данных МВФ International Financial Statistics, August 2006.

добывающих отраслей. Структура экспорта, иллюстрирующая международную конкурентоспособность страны в разрезе товарных групп, показывает, что около 70,3%⁴ в 2011 г. приходилось на минеральные продукты. Подобное состояние обуславливает тесную зависимость национальной экономики от конъюнктуры мировых рынков сырья. Поскольку ценообразование на данных рынках осуществляется на принципах биржевой торговли, амплитуда колебания цен может быть весьма значительной. В результате ценовая

нестабильность мировых рынков трансформируется в нестабильность платежного баланса страны и, как следствие, — в макроэкономическую неустойчивость.

Повышение мировых цен на сырье способствует возникновению так называемой «голландской болезни», связанной с интенсивным перетеканием экономических ресурсов из промышленности в экспортно ориентированный сырьевой сектор (табл. 1), а также сектор услуг [2].

В результате в экономике начинается процесс деиндустриализации, промышленной деградации, «возвратного» движения к более ранним этапам хозяйственной деятельности.

⁴ Федеральная служба государственной статистики // http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-04.htm.



- ▨ Центральный федеральный округ
- ▨ Южный федеральный округ
- ▨ Приволжский федеральный округ
- ▨ Сибирский федеральный округ
- ▨ Российская Федерация
- ▨ Северо-Западный федеральный округ
- ▨ Северо-Кавказский федеральный округ
- ▨ Уральский федеральный округ
- ▨ Дальневосточный федеральный округ

Рис. 1. Инвестиции в основной капитал в 2011 г., млн руб.

(Россия в цифрах. 2012: краткий статистический сборник // Росстат. – М., 2012).

Последствия данной «болезни» весьма многообразны и серьезны:

- во-первых, происходит удорожание национальной валюты и понижение конкурентоспособности других экспортно ориентированных отраслей экономики;
- во-вторых, растет волатильность курса национальной валюты, который становится зависим от конъюнктуры мировых рынков;
- в-третьих, усиливается инфляция за счет притока капитала в страну и увеличения потребительского спроса, не покрываемого национальным производством. В результате резко возрастает объем потребительского импорта и национального сектора неторгуемых товаров;
- в-четвертых, распространяется ренто-ориентированное поведение хозяйствующих субъектов и увеличиваются масштабы коррупции.

Тем самым подрываются основы рыночной экономики и механизм ее государственного регулирования, что в дальнейшем приводит к снижению общей эффективности национального хозяйства и препятствует его устойчивому развитию.

Способы минимизации последствий «голландской болезни» сводятся в основном к различным формам стерилизации избыточных валютных поступлений, что может несколько

снизить инфляционное давление, но качественно ситуацию не меняет. Только государственная поддержка несырьевого реального сектора экономики может сгладить диспропорции в распределении ресурсов и повысить конкурентоспособность национальной промышленности.

Особую значимость в современной экономике приобретает структура территориального размещения производительных сил и рынков. Именно она определяет главную цель региональной экономической политики государства: поддержание целостности и единства экономического пространства и сопряженности воспроизводственного процесса в стране.

Для любого большого государства актуален поиск путей минимизации социально-экономических различий в развитии регионов. Обычно это достигается за счет стимулирования их экономического роста и реализации региональной специализации, эффекта масштаба и агломерации, диффузии нововведений, внешнеэкономической деятельности региона, миграции труда и капитала, повышения эффективности институциональной структуры региона. Существует понимание, что в процессе развития различия между регионами увеличиваются, и только диффузия нововведений позволяет слаборазвитым районам подтягиваться до уровня высококоразвитых.



- ⊗ Центральный федеральный округ
- ▨ Южный федеральный округ
- ⊗ Приволжский федеральный округ
- ▨ Сибирский федеральный округ
- ⊗ Российская Федерация
- ▨ Северо-Западный федеральный округ
- ⊗ Северо-Кавказский федеральный округ
- ▨ Уральский федеральный округ
- ⊗ Дальневосточный федеральный округ

Рис. 2. Валовой региональный продукт в 2011 г. по федеральным округам, млрд руб.
(Россия в цифрах. 2012: краткий статистический сборник // Росстат. – М., 2012).

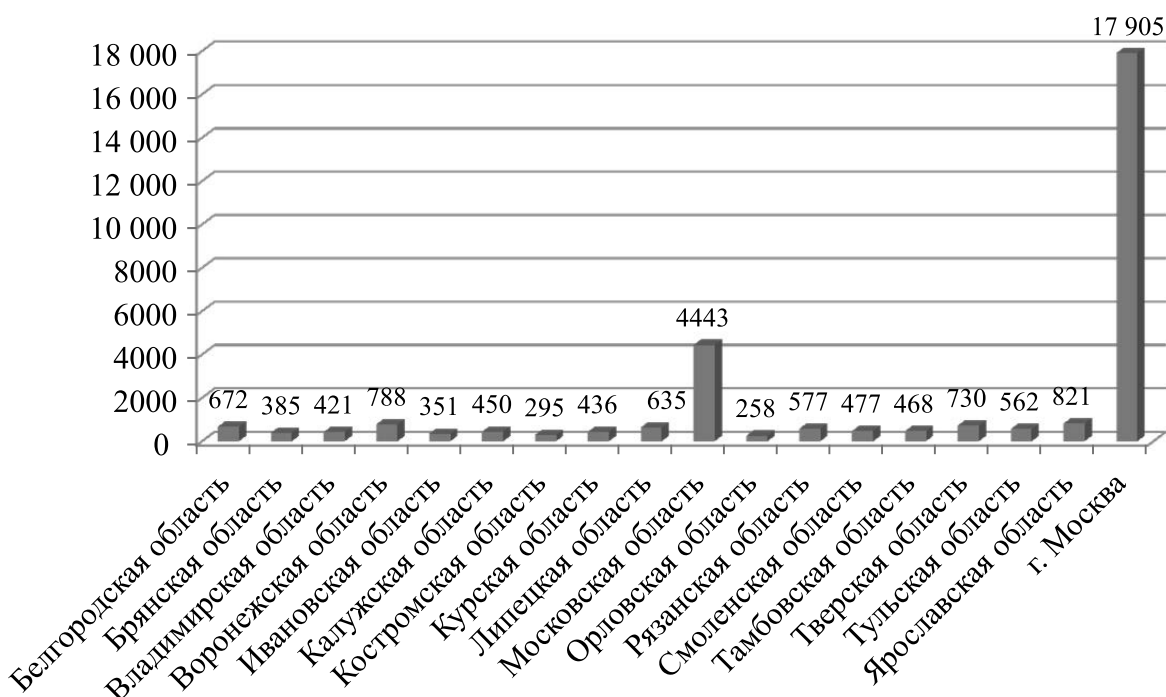


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал по регионам Центрального федерального округа, млн руб.
(Россия в цифрах. 2012: краткий статистический сборник // Росстат. – М., 2012).

Для России проблема межрегионального выравнивания стоит очень остро. Различия в социально-экономическом развитии очень существенны не только между регионами в рамках страны, но и в рамках одного федерального округа (рис. 1, 2).

По данным статистики, в качестве регионов — «локомотивов роста» выделяются только Москва, Северо-Западный федеральный округ

и 8 центров федерального значения. В этой ситуации пассивная региональная экономическая политика нашего государства, направленная на текущую бюджетную поддержку и реализацию полномочий регионов, лишь усугубляет территориальные диспропорции (рис. 3, 4).

В качестве определенного позитивного сдвига можно рассматривать активное создание в современной России особых экономических зон

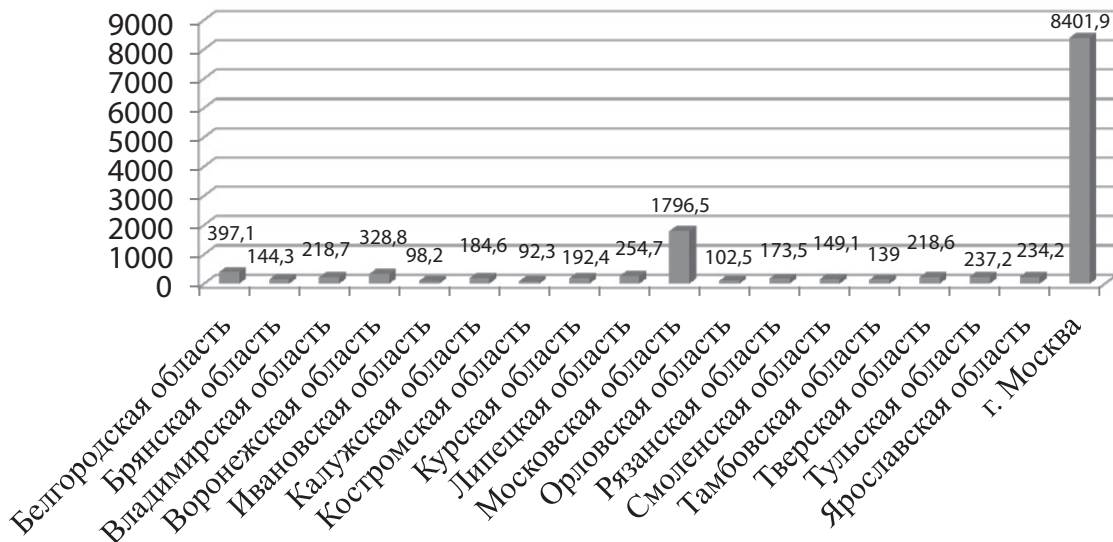


Рис. 4. Валовой региональный продукт в 2011 г. по регионам Центрального федерального округа, млрд руб. (Россия в цифрах. 2012: краткий статистический сборник // Росстат. – М., 2012.)

(ОЭЗ): промышленно-производственных, технико-внедренческих, туристско-рекреационных, портовых, которые вполне могут выступить основой для создания кластерных зон и осей в рамках осуществления активной региональной политики, призванной стимулировать реализацию конкурентных преимуществ того или иного региона.

В качестве реального воздействия ОЭЗ предлагается положительный пример ТВЗ Томской области [3].

Мы видим, что за время работы Томской ОЭЗ с 2007 по 2012 г. объем частных инвестиций увеличился более чем в 10 раз, объем производства — почти в 39 раз, объем налоговых поступлений — в 25 раз (табл. 2). При этом томичи не собираются останавливаться на достигнутом. «В прошлом году для перехода ТВЗ на качественно новый уровень развития областная власть решила использовать передовой

опыт Сингапура — мирового лидера в области инновационного развития и управления особыми экономическими зонами. Стратегическим консультантом ОЭЗ ТВТ «Томск» была выбрана сингапурская компания Jurong Consultants («Джуронг»), которая имеет многолетний положительный опыт в управлении особыми экономическими зонами.

Основная задача, которая стоит перед компанией «Джуронг», — это привлечение крупных международных компаний в качестве резидентов ОЭЗ либо инвесторов, а также помощь в продвижении продукции резидентов на мировой рынок [3].

Для обеспечения сбалансированности и равномерности развития субъектов РФ необходимо реализовывать меры воздействия на отдельные территории, разрабатывать и внедрять региональные программы по следующим направлениям: помощь «проблемным» территориям

Таблица 2

Основные показатели развития ОЭЗ (Особая экономическая зона) ТВТ (технико-внедренческого типа).

№	Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	1.10.2012
1	Объем частных инвестиций на территории ОЭЗ, млн. руб.	0	339,8	1211,9	1614,4	2686,58	3215,47	3419,44
2	Количество рабочих мест, ед.	0	96	347	423	536	901	1071
3	Количество резидентов, ед.	1	8	37	45	56	57	58
4	Объем производства, млн. руб.	0	48,2	153,9	235,8	505,94	1117,85	1872,27
5	Объем налоговых отчислений, млн. руб.	0	25,8	87,1	129,2	261,61	366,73	644,5

Источник: Стратегический ответ России на вызовы нового века // Под общ. ред. Л. И. Абалкина, – М.: Экзамен, 2004 г. – С. 72.

Структура богатства государств на начало XXI в. [6]

Страны	Национальное богатство		Структура национального богатства, %		
	общий объем, трлн долл.	на душу населения, тыс. долл.	человеческий потенциал	природные ресурсы	воспроизводимые ресурсы
Мировой итог	530	90	67	16	17
Страны «семерки» и ЕС	275	360	78	4	18
Страны ОПЕК	195	195	47	37	16
Россия	60	400	50	40	10
Прочие страны	100	30	65	15	20

Источник: Стратегический ответ России на вызовы нового века // Под общ. ред. Л. И. Абалкина, – М.: Экзамен, 2004 г. – С. 72.

(Крайний Север, Дальний Восток, Северный Кавказ, приграничные районы); развитие средств коммуникации; разработка федеральных программ регионального развития России.

Для ослабления и в дальнейшем преодоления асимметрии уровней развития регионов Российской Федерации необходимо:

- разделение полномочий и собственности между федеральной и региональными властями и развитие их сотрудничества между ветвями власти;
- усовершенствование функционирования вертикали власти, обеспечение оптимизации учета интересов Федерации в целом и ее субъектов;
- направление ресурсов на эффективные инфраструктурные объекты, имеющие межрегиональное значение, реализация капиталоемких проектов на базе государственно-частного партнерства.

Несмотря на значительную работу, проделанную в последние годы по обоснованию и реализации региональной политики, в стране предстоит еще много сделать, чтобы выровнять уровни социально-экономического развития субъектов Российской Федерации [4].

Для обеспечения сбалансированности государственного бюджета необходимо закрепление в законодательстве налогово-бюджетной автономии региональных властей, их прав и обязанностей в принятии самостоятельных решений по формированию доходов и расходов региональных бюджетов, а также ответственность за их результаты, т. е. основным условием развития регионов является их децентрализация.

Также необходим отказ от принципа расщепления налоговых поступлений между

уровнями бюджетной системы. Принцип расщепления налоговых поступлений должен обеспечить выравнивание вертикальных дисбалансов и позволит сократить дотационность нижестоящих бюджетов.

Обязательным условием децентрализации должны быть так называемые «жесткие» бюджетные ограничения, ставящие региональные и местные бюджеты в зависимость не от вышестоящих властей, а от результатов собственной финансово-экономической политики [5].

Существенные диспропорции сложились в российской экономике применительно к использованию различных видов ресурсов. Так, в структуре национального богатства чрезмерно высока доля природных ресурсов, что нехарактерно для современных индустриальных стран (табл. 3).

Таким образом, производственно-организационная структура российской экономики характеризуется значительными диспропорциями практически по всем формам. В отличие от макроэкономических дисбалансов, достаточно быстро заявляющих о себе возникновением явных проблем (инфляции, кризисов перепроизводства, снижением золотовалютных резервов, нехваткой инвестиций и т.д.), данные диспропорции могут воспроизводиться в течение длительного времени, препятствуя экономическому развитию на фоне экономического роста, снижая эффективность функционирования национального хозяйства и его конкурентоспособность.

Проблема субъектной структуры национальной экономики затрагивает в первую очередь вопрос о распределении экономической власти между субъектами экономики: государством (государственный сектор),

Таблица 4

Основные показатели дифференциации доходов населения*

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Децильный коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	13,5	13,3	13,6	13,8	14,1	13,9	13,9	14,0	14,5	15,2	15,2	15,9	16,7	16,6	16,6	16,6	16,2	16,4

* Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>.

фирмами (частный сектор) и домохозяйствами (гражданское общество или так называемый «третий сектор»). Оценка соотношений этих субъектов может проводиться по-разному. Например, через объемы принадлежащей им собственности, или объемы контролируемых финансовых ресурсов, или через оценку влияния на принятие тех либо иных хозяйственных решений.

Для России с формальной точки зрения соотношение государственного и частного секторов экономики достаточно традиционно для рыночной экономики — на долю государственной собственности приходится только 23% стоимости основных фондов⁵. Если же судить по объемам контролируемых государством через бюджетную систему финансовых ресурсов, то роль государства вырастает до 40%, что также не является чрезмерным для развитых стран (в Швеции, например, этот показатель более 60%). Но если оценивать степень влияния Российского государства на принимаемые бизнесом (особенно крупным) решения, то распределение экономической власти в сторону государства становится очевидным.

Перекося в распределении экономической власти в сторону государства чреват подрывом рыночных механизмов саморазвития, ростом административных издержек и барьеров. Подобный перекося может быть оправдан, только если он ведет к снижению социальной дифференциации. Поскольку именно эта проблема порождает социальную нестабильность, массовые забастовки, она может свести на нет любые успешные реформы и обрушить экономическую

и политическую систему. Революции, которые мы сегодня наблюдаем в Северной Африке, подтверждают, что и сегодня данные угрозы остаются актуальными.

Социальная структура национальной экономики оценивается в основном через распределение доходов. Существуют определенные стандарты такого распределения, связанные с параметрами экономической безопасности. Так, рекомендуемая величина децильного коэффициента (соотношения 10% самых бедных и 10% самых богатых семей) не должна превышать 6–8 раз. Для России эти параметры значительно выше (табл. 4).

Из табл. 4 видно, что снижение социальной дифференциации в 2008 и 2011 гг. находится в рамках статистической погрешности, а в 2012 г. она вновь возрастает.

Подобное состояние в распределении доходов не только препятствует консолидации в обществе, но и приводит к определенным деформациям в отраслевой структуре, в структуре рыночного спроса, в мотивации и потребительских предпочтениях населения.

В данном контексте нам будет, пожалуй, интересен опыт США, где в начале 1930-х гг. в результате Великой депрессии было огромное расслоение в обществе и существовала реальная угроза социального взрыва. Во время Великой депрессии от голода в США, только по официальным данным, погибли свыше 2 млн человек, а по экспертным оценкам — 4–5 млн [7]. В настоящее время председатель Совета экономических консультантов при президенте США Алан Крюгер, в связи с тем что в Штатах вновь усилилась дифференциация в обществе, предлагает вспомнить «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта [8].

⁵ Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>.

В России существует схожая проблема, и нам в этом случае стоит перенять опыт США.

В результате программ «Нового курса» уровень безработицы в США ежегодно с 1933 по 1937 г. понемногу снижался, что свидетельствует о некоторых успехах в борьбе с депрессией. Безработица составляла 25,2% в 1933 г., 22% в 1934 г., 20,3% в 1935 г. [9]. Но будем объективны, уже в конце второго срока президентства Франклина Рузвельта Лига Наций собирала в США и многих других странах статистические данные о том, как шел процесс восстановления экономики. Большая часть этих материалов свидетельствует о том, что «Новый курс» Рузвельта создал в экономике атмосферу непредсказуемости и замедлил экономический рост в США. С ноября 1937 по август 1939 г. уровень безработицы все время колебался в пределах от 17 до 21% [10]. Налоги на предпринимательскую деятельность были также выше, чем в любой предыдущий период в истории США. Ставки подоходного налога росли, доходы федерального правительства неуклонно падали [10].

В конце 1938 г. в экономике США наметилось некоторое улучшение, но в начале 1939 г. восстановление снова замедлилось. К маю 1939 г. промышленное производство упало на 10% по сравнению с уровнем начала года [11].

По мнению большинства историков, ключевым событием, приведшим к оживлению экономики и высоким темпам экономического роста, стало вступление Америки во Вторую мировую войну. Двенадцать млн американских солдат ушли на фронт, еще миллионы граждан были мобилизованы на работу на заводы, производившие военную технику, в результате чего существенно возросли федеральные расходы. Резко сократилась безработица, и, как утверждают историки, Великая депрессия отступила. Но к устойчивому развитию экономику США привел «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта, который предотвратил социальный взрыв, жертвуя темпами экономического роста. Устойчивое экономическое развитие, по мнению автора данной статьи, превалирует над высокими темпами экономического роста.

Согласно мнению многих американских экономистов либерального направления, вместо расширения программ Гувера и добавления многих собственных программ Рузвельт должен

был сдержать свои предвыборные обещания и сразу же сократить государственные расходы, снизить налоги и таможенные пошлины, предусматривавшиеся законом Смута—Хоули [12].

Если бы Рузвельт как президент сдержал обещания по снижению налогового бремени и употребил свое влияние для снижения ставки налогов на высокие доходы с 63% до 30% (примерно) [13] и сокращения государственных расходов, это стимулировало бы инвесторов вкладывать капитал в новые предприятия. Возможно, что если бы Рузвельт снизил налоговые ставки, многие американцы направляли бы больше средств на благотворительность, а администрации штатов и городов могли бы обращаться за пожертвованиями на помощь малоимущим к магнатам. И в долгосрочном периоде рыночный механизм расставил бы все по своим местам. Однако, как и утверждал Дж.М. Кейнс: «В долгосрочном периоде мы все мертвы».

Попробуем ответить на вопрос, который и сегодня задают многие известные американские экономисты: «Какие причины заставили Ф.Д. Рузвельта и правительство проводить «Новый курс» и жертвовать темпами экономического роста в США?».

Американские экономисты либерального направления забывают о том, что Ф.Д. Рузвельт проводил политику «Нового курса» в условиях обострения социальных противоречий и усиления рабочего движения в США [14].

Соответственно «Новый курс» явился не актом милосердия, а острой социальной необходимостью перед угрозой общенациональной забастовки и как следствие «паралича» национальной экономики.

Сейчас, по прошествии 70 лет, мы, как уже говорилось выше, можем посмотреть историческую статистику и обнаружить, что многие страны Лиги Наций, например Великобритания, выходили быстрее из Великой депрессии, нежели США, и представители либерального направления часто используют этот факт в полемике с кейнсианцами. Однако в этой связи целесообразно в качестве «взгляда со стороны» рассмотреть анализ, который проводили советские ученые того времени. В 1936 г. экономист С.А. Далин в своей работе писал том, что анализ мероприятий правительства Ф.Д. Рузвельта показывает: его социальное маневрирование

ни в какой мере не противоречит интересам финансового капитала; как только рабочее движение угрожало этим интересам, правительство Рузвельта становилось на защиту интересов финансового капитала. Так было в отношении компанийских союзов, принудительного арбитража, «эластичности» максимума часов работы и минимума заработной платы, оплаты труда на общественных работах по ставкам более низким, чем на частных капиталистических предприятиях, и установления принудительного труда по этим низким ставкам на общественных работах и т.д. Однако, несмотря на все это, рабочее законодательство правительства Рузвельта подверглось самым ожесточенным нападкам со стороны финансового капитала. Более того, именно все это законодательство явилось главной причиной борьбы финансового капитала против «Нового курса».

Объясняется это тем, что хотя мероприятия правительства Рузвельта не противоречили коренным интересам финансового капитала, они, тем не менее, содержали в себе действительно некоторые элементы, продиктованные обострением рабочего движения и соображениями социального маневрирования: формальное установление системы коллективных договоров, формальное признание прав профсоюзов, сокращение рабочего времени без соответствующего снижения номинальной заработной платы и даже при повышении этого номинала для отдельных слоев рабочих или отдельных отраслей промышленности, частичное запрещение детского труда и, наконец, попытка ввести систему социального страхования.

Английская буржуазия уже давно пошла гораздо дальше американской в отношении профсоюзов, коллективных договоров, системы социального страхования и т.д. Однако все эти мероприятия английского правительства были в общем одобрены финансовым капиталом. И если американский финансовый капитал так яростно боролся против рабочего законодательства правительства Рузвельта, это объясняется отнюдь не тем, что Рузвельт «много дал» рабочим; благодаря своей реакционности и политической малоподвижности представители финансового капитала США считали излишними даже те ничтожные уступки рабочему классу, которые были сделаны Рузвельтом. Пройдя всю

историю капитализма без массовых профсоюзов на основе «желтых собачьих контрактов», американский финансовый капитал трактовал как «революцию» установление системы коллективных договоров и формальное признание права профсоюзов на заключение этих договоров. Такова общая причина борьбы решающих групп финансового капитала против рабочего законодательства правительства Рузвельта [15].

В том же источнике показано, что, кроме этой общей причины, имеется целый ряд конкретных причин, вызвавших недовольство финансового капитала «Новым курсом» Ф.Д. Рузвельта. Часть американской буржуазии, представителем которой являлся сенатор Вагнер, стремилась в борьбе против «революции отчаяния» опереться на рабочую аристократию и аппарат Американской федерации труда. Однако решающие группы американской финансовой элиты были противниками такого плана и сторонниками компанийских союзов. Эти группы буржуазии являлись также противниками государственного арбитража, потому что в условиях огромной безработицы рабочему можно навязать любые условия труда. Они противились запрещению детского труда, ибо это наиболее дешевый труд. Они были противниками общественных работ из боязни инфляции и того, что строящиеся гидроэлектростанции станут конкурировать с незагруженными частными электропредприятиями или же что строящиеся автомобильные дороги будут конкурировать с железными дорогами. Все это вместе взятое явилось главной причиной бешеной борьбы решающих групп финансового капитала против «Нового курса». Под давлением этих групп финансового капитала правительство Рузвельта в июне 1935 г. отменило закон о максимуме часов работы и минимуме заработной платы. Отмена «Нового курса» означала бы прежде всего рост безработицы вследствие удлинения рабочего дня, сокращение заработной платы и под флагом оздоровления государственного бюджета свертывание общественных работ.

Нетрудно догадаться, к каким последствиям могли привести дальнейшая поляризация доходов и бесправие необеспеченных слоев населения, если бы Ф.Д. Рузвельт не запустил механизмы государственного перераспределения и не ввел налоги на сверхдоходы.

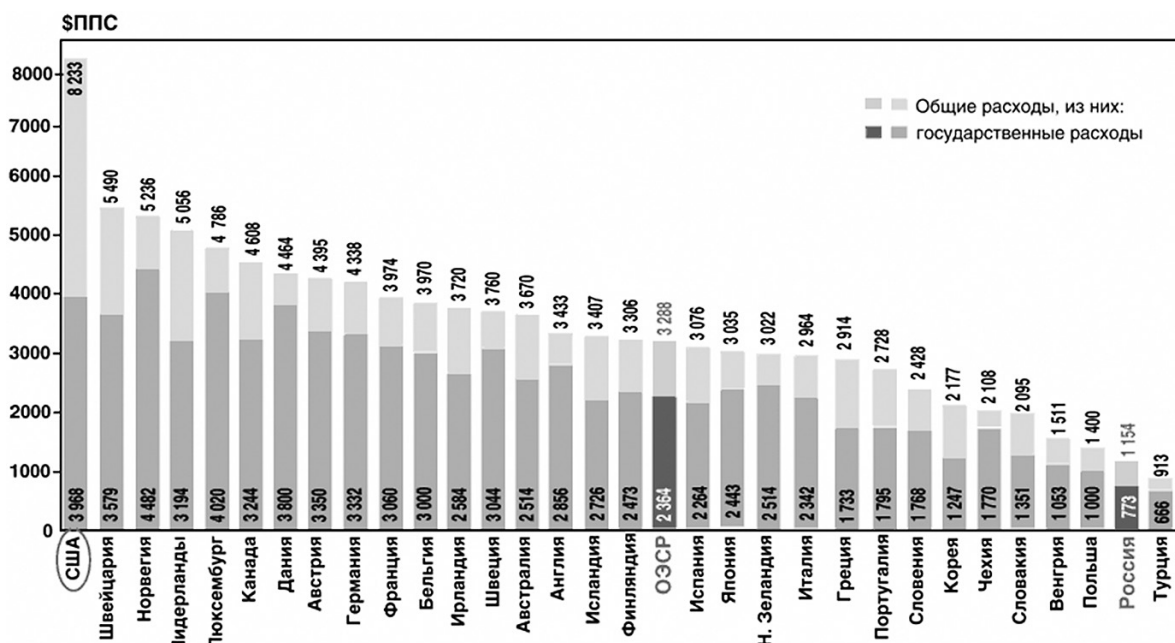


Рис. 5. Общие и государственные расходы на здравоохранение в паритете покупательной способности (ППС)* в год в разных странах (РФ – 2011 г., страны ОЭСР – 2010 г.) [16]

* ППС – доллар, оцененный по паритету покупательной способности. Представляет собой количество единиц валюты, необходимое для покупки стандартного набора товаров и услуг, который можно приобрести за одну денежную единицу базовой страны (долл. США). В 2011 г. = 18,1 руб., по данным ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития).

Несмотря на то что Ф.Д. Рузвельт, согласно рекомендациям Дж.М. Кейнса, принял решение о существенном увеличении госрасходов в 1938–1939 гг., постоянное увеличение налогового бремени на протяжении первого и второго его президентства привело к вытеснению частных инвестиций, а поэтому оказало лишь несущественное влияние на макроэкономические показатели. Так что вряд ли можно было говорить об экономических успехах «Нового курса», если бы не вступление США во Вторую мировую войну.

«Новый курс» продолжает жить и после смерти Ф.Д. Рузвельта. Многие его программы стали частью политической структуры жизни последующих поколений американцев. Причем некоторые из этих проектов, такие, например, как Программа фермерских субсидий, требуют миллиардных затрат и не приносят никакой реальной выгоды. Но, естественно, как только появляется та или иная федеральная программа, пусть даже и абсурдная, занятые в ней чиновники встают на ее защиту; стремятся сохранить ее и те, кому программа предоставляет блага или льготы. Таким образом, наследием «Нового курса», с одной стороны, стало расширение федерального правительства, с другой стороны, главная заслуга «Нового курса» — снижение

социальной дифференциации в доходах населения. Возможно, меры, предпринятые Ф.Д. Рузвельтом в рамках «новой эры», привели к замедлению экономического роста, но, несомненно, способствовали устойчивому развитию экономики США.

В нашей стране, как уже говорилось выше, вмешательство государства в экономические процессы весьма заметно. Но существующая в стране социальная система является мощным барьером на пути экономического развития. У нас, в отличие от США, социальная система не снижает, а увеличивает социальную дифференциацию в обществе.

При имеющейся у большинства населения заработной плате нельзя нормально существовать в рыночном хозяйстве. В советской социалистической системе низкую заработную плату можно было как-то объяснить тем, что в дополнение к зарплате государство выделяет бесплатное жилье, взимает крайне низкую плату за коммунальные услуги, дотирует отпуск, предоставляя бесплатные путевки в государственные санатории и дома отдыха и т.п.

Сейчас, в рыночных условиях, из выплачиваемой в большинстве случаев, прежде всего в госсекторе, заработной платы нельзя оплачивать

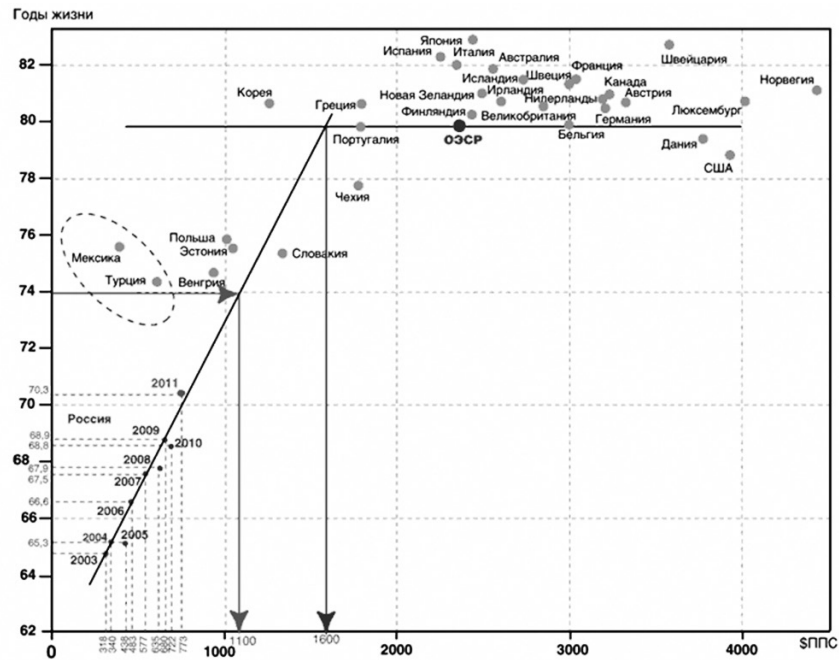


Рис. 6. Зависимость показателя ожидаемой продолжительности жизни (лет) от подушевых государственных расходов на здравоохранение в год; РФ – 2011 г., страны ОЭСР – 2010 г. [16]

жилье и коммунальные услуги по их рыночной стоимости. Невозможно откладывать средства на пенсии, страховать свою жизнь и здоровье. Ориентируясь на низкую зарплату в госсекторе, многие частные компании, прежде всего акционерные общества, тоже поддерживают низкий уровень оплаты труда. Поэтому у нас одна из самых низких в мире (особенно в сравнении с развитыми странами мира) заработная плата. Размеры средней зарплаты и среднего дохода на душу населения в России (пожалуй, единственной из стран) различаются мало. В отличие от других рыночных стран, у нас государство в огромных размерах дотирует жилье, осуществляет перекрестное субсидирование коммунальных услуг (газа, электроэнергии, тепла, воды, телефона, пассажирского транспорта и др.).

Понятно, что в рыночной экономике у бюджета в принципе не может быть достаточных средств для дотации жилья, коммунальных услуг, пенсий, содержания сферы здравоохранения, образования и культуры. Поэтому мы имеем низкое финансирование здравоохранения с точки зрения расходов на здравоохранение в ВВП и, как следствие, — худшее состояние здоровья нации.

Жилищное и коммунальное хозяйство, содержащееся за счет государства, фактически разваливается [17].

Худшего построения социальной сферы и с позиции социальной справедливости трудно себе вообразить. Согласно исследованиям академика РАН, доктора экономических наук, профессора А.Г. Аганбегяна, 10% самых богатых в России получают 20% всех государственных льгот, ибо наиболее объемная льгота — дотация на жилье и коммунальные услуги, а у богатых — большие дома и квартиры, дачи, повышенный расход энергии, тепла, газа и т.п. К тому же престарелым работающим независимо от доходов у нас выплачиваются пенсии. В то же время (и это обратная сторона медали) 20% самых бедных получают только 15% государственных социальных льгот.

Так что состояние существующей социальной сферы находится в вопиющем противоречии с коренной задачей повышения уровня жизни населения страны. Но есть и другая сторона — экономические последствия такого устройства социальной сферы. Ведь все деньги, которые идут на социальную сферу, собирают с предприятий в виде очень высокого социального налога, тем самым увеличивается налоговая нагрузка на предприятия, уменьшается размер средств, направляемых предприятием на свое развитие.

Кроме того, низкая заработная плата не стимулирует предприятие повышать производи-

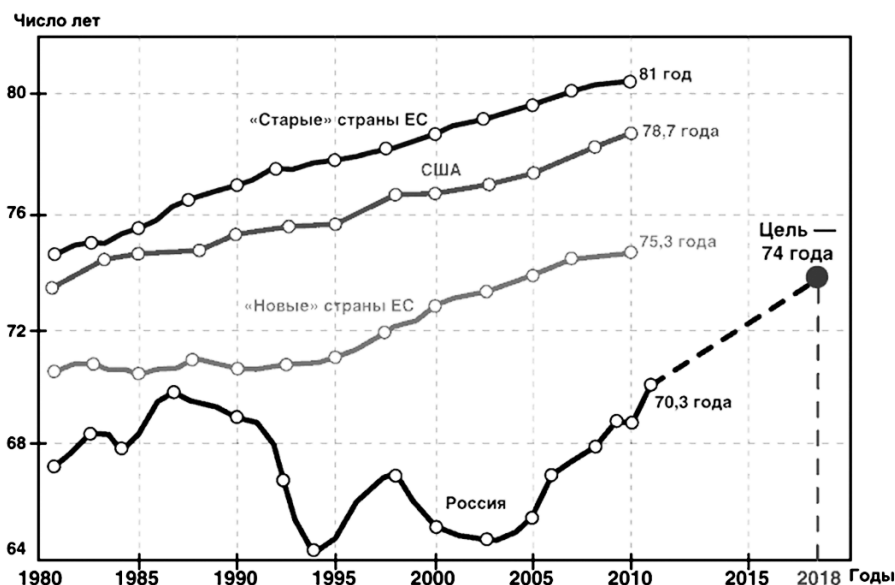


Рис. 7. Динамика ожидаемой продолжительности жизни при рождении в США, «новых» и «старых» странах ЕС с 1980 по 2010 г. и в Российской Федерации с 1980 по 2011 г., цель в РФ к 2018 г. [16]

тельность труда. Низкая зарплата не стимулирует работников эффективно работать. Они вынуждены искать работу на стороне, заниматься посторонними делами в свой рабочий день. Образуется порочный круг.

С низкой зарплатой платят и низкие налоги. Высокая доля налогов с бизнеса закрывает ему путь вперед. Бизнес прячется в тень, уводит капиталы за границу, ибо не может, если он хочет развиваться, платить столь высокие налоги.

Понятно, что социальная сфера нуждается в коренном реформировании, причем в неотложном (см. рис. 5–7). И такие реформы давно обсуждаются и готовятся. Начались реформы в финансировании здравоохранения и образования. Проводится жилищно-коммунальная реформа. Но все эти преобразования реализуются изолированно друг от друга и не решают многих коренных задач развития социальной сферы. Попытки и дальше повышать размер пенсий за счет предприятий и государства никогда не позволят иметь достойный уровень пенсий и, в конце концов, заведут госбюджет в тупик. Тем более обречена на неудачу попытка продолжить содержание здравоохранения полностью за государственный счет. Нужно увеличивать финансирование здравоохранения не на проценты, а в разы. Только в этом случае мы сможем радикально сократить смертность в России, выйти на показатели здравоохранения в других странах, увеличить продолжительность жизни

нашего населения. Хуже всего дело обстоит с жилищно-коммунальной реформой, которая свелась к повышению квартплаты и тарифов за коммунальные услуги за счет населения. Такое положение дел приводит, с одной стороны, к сокращению платежеспособного спроса населения, в том числе на отечественные товары, и замедляет наш экономический рост, а с другой — вызывает массовый социальный протест населения. Жилищно-коммунальное хозяйство монополизировано, потому крайне неэффективно и расточительно.

При этом сама система социальных льгот, непомерный разрыв между бедными и богатыми, который в России более чем вдвое выше нормы, бедность огромных слоев населения, низкая зарплата, не стимулирующая экономический рост, — все это остается вне рамок реформирования.

Нужен совершенно другой подход — с позиций всей системы социальной сферы, где в центр могла быть поставлена реформа заработной платы как основного источника благосостояния людей в любом рыночном обществе. Все другие реформы намечается «привязать» к отдельным этапам реформирования оплаты труда и проводить совместно.

Что касается дотаций на жилье, то они будут сохранены в виде адресных для самых бедных, а значит, сократятся во много раз. Налоговый груз предприятий, таким образом, может быть

сокращен и за счет снижения единого социального налога (скажем, до 15%), и за счет соответствующего сокращения других налогов при снятии нагрузки с расходной части бюджета.

Возникает вопрос: а может ли государство в рыночной экономике обеспечить повышение заработной платы и других доходов работникам, основная часть которых занята на частных предприятиях? Здесь предполагается действовать таким образом: государство повышает заработную плату, пенсии, стипендии, пособия во всей государственной сфере. Кроме того, оно как крупный акционер проводит это решение на акционерных собраниях предприятий, где велика доля государства. Все это вместе будет охватывать более половины численности занятых в национальной экономике.

Заметим также, что уровень заработной платы в частном бизнесе, как правило, в несколько раз выше, чем в государственном секторе. Чтобы компенсировать дополнительные средства на повышение зарплаты, не нужно повышать зарплату на определенный процент, а достаточно дать небольшую надбавку, прежде всего для работников, занимающих низшие и, может быть, средние должности. Для высокооплачиваемых работников это повышение не будет сильно влиять на их реальное благосостояние.

Выигрыш населения от повышения оплаты труда может быть разным. Кто живет в плохих квартирах и будет платить более низкую квартплату, от повышения зарплаты получит материальный выигрыш; а кто живет лучше среднего уровня, может иметь и проигрыш. Бедные выиграют, богатые немного проиграют. Тем самым снизится дифференциация в доходах населения.

Но главное — предприятия получают дополнительные стимулы роста производительности труда.

Этот комплекс социальных реформ не только расширит экономическую свободу населения, снизит его зависимость от государственных дотаций, государственных пенсий, государственной страховки. Человек будет распоряжаться намного большей суммой своих доходов. Он станет более свободным в выборе жилья, типа пенсионной страховки, страховки по здоровью. У людей с повышением оплаты труда появятся мощные стимулы зарабатывать еще больше, ибо теперь дополнительный заработок будет

прибавляться не к его номинальным доходам, а главным образом к той части, которая остается за вычетом как бы обязательных платежей. Повысятся устойчивость и гарантированность безбедной жизни, что будет обеспечиваться всевозрастающими суммами, которые скапливаются на персональных счетах граждан. В результате увеличения доли среднего класса Россия (так же как в свое время и США) перейдет к устойчивому развитию экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коновалова М.Е. Технологическая многоукладность и ее роль в структурной сбалансированности экономики России // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 1 (29). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2397>.
2. Фетисов Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономические и структурные аспекты // Вопросы экономики. — 2006. — № 12.
3. Сингапурский опыт для Томской ТВЗ. URL: <http://tomsk-novosti.ru/singapurskij-opy-t-dlya-tomskoj-tvz/>.
4. Игнатов В.Г. Асимметрия социально-экономического развития регионов Российской Федерации и основные направления ее ослабления // Terra Economicus. — 2009. — № 2. — Т. 7. — С. 136–137.
5. Годин А. Расширение налогово-бюджетной автономии — важное направление реформирования бюджетной системы РФ // Вестник института экономики РАН. — 2009. — № 3. — С. 3, 5.
6. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. — М.: Экзамен, 2004. — С. 72.
7. Жуковский В. США: расслоение в обществе достигло рекордных значений // Новости мира. URL: <http://novostimira.net/economy/4400-ssha-rassloenie-v-obschestvedostiglo-rekordnyh-znacheniy.html>.
8. Шкаратан О. Экономика США: богатым пора делиться, страна идет к новой Великой депрессии // Финмаркет URL: <http://www.finmarket.ru/main/article/3375535/>
9. Monthly Survey of Business of the AFT, March 1935.

10. Рузвельт Ф.Д. Беседы у камина. URL: http://sharakshane.narod.ru/Roosevelt_page.htm.
11. Королькова Е. «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта: предпосылки, логика, результаты // Вопросы экономики. — 1992 — № 11. — С. 72–81.
12. Лоуренс Рид. Великие мифы о Великой депрессии // Liberty — <http://www.inliberty.ru/library/study/565>.
13. Samuel I. Rosenman, ed. The Public Papers and Addresses of Franklin D. Roosevelt (New York) Random House, 1938), I, 760, 798.
14. Мальков В.Л. Великий Рузвельт. — М., 2012.
15. Далин С. Экономическая политика Рузвельта // Государственное социально-экономическое издание. М., 1936.
16. Улумбекова Г.Э. Реформы финансирования здравоохранения: Опыт стран с переходной экономикой // Электронный научный журнал «Социальные аспекты здоровья населения». — 2012. — № 5 URL: <http://vestnik.mednet.ru/content/view/429/30/lang,ru/>.
17. Счетная палата (СП) РФ «ЖКХ в России по-прежнему в плачевном состоянии» // РБК. — 7.02.13 URL: <http://lf.rbc.ru/news/ipoteka/2013/02/07/222081.shtml>.
6. Strategicheskii otvet Rossii na vyzovy novogo veka [Russian strategic response to the challenges of the new century]. Under general ed. L.I. Abalkin. Moscow, 2004. P. 72 (in Russian).
7. Zhukovsky V.U. S. stratification in society has reached record values. *Novosti mira*. URL: <http://novostimira.net/economy/4400-ssharrassloenie-v-obschestve-dostiglo-rekordnyh-znacheniy.html> (in Russian).
8. Shkaratan O. The U.S. economy: the rich have to share their wealth as the country goes to another Great Depression. *Finmarket*. URL: <http://www.finmarket.ru/main/article/3375535> (in Russian).
9. Monthly Survey of Business of the AFT, March 1935.
10. FD Roosevelt Fireside chats. URL: http://sharakshane.narod.ru/Roosevelt_page.htm (in Russian).
11. Korolkova E. “New Deal” of Franklin D. Roosevelt: background, logic, results. *Voprosy ekonomiki*, 1992, no. 11, pp. 72–81 (in Russian).
12. Reed L. “Great Myths of the Great Depression”. Liberty. URL: <http://www.inliberty.ru/library/study/565> (in Russian).
13. Rosenman S.I., ed., The Public Papers and Addresses of Franklin D. Roosevelt (New York) Random House, 1938), I, 760, 798.
14. Malkov V. L. Velikii Ruzvel't [Great Roosevelt]. Moscow, 2012 (in Russian).
15. Dalin S. Ekonomicheskaja politika Ruzvel'ta [Roosevelt Economic Policy]. M., The social and economic publication, 1936 (in Russian).
16. Ulumbekova G. E. Health care financing reforms: Experience in countries with economies in transition. *Sotsial'nye aspekty zdorov'ia naseleniia*, 2012, № 5. URL: <http://vestnik.mednet.ru/content/view/429/30/lang.ru> (in Russian).
17. Accounting Chamber of the Russian Federation “Housing and Public Utilities in Russia are still in poor condition”. RBK, 07.02.2013. URL: <http://lf.rbc.ru/news/ipoteka/2013/02/07/222081.shtml> (in Russian).

REFERENCES

1. Konovalova M. E. The technological multififormity and its role in the structural balance of the economy in Russia. *Problemy sovremennoi ekonomiki*, 2009, no. 1 (29). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2397> (in Russian).
2. Fetisov G. “Dutch disease” in Russia: macroeconomic and structural aspects. *Voprosy ekonomiki*, 2006, no. 12 (in Russian).
3. Singapore’s experience for the Tomsk SEZ. URL: <http://tomsk-novosti.ru/singapurskij-opyt-t-dlya-tomskoj-tvz> (in Russian).
4. Ignatov V.G. Asymmetry of social and economic development of regions of the Russian Federation and the main directions of weakening. *Terra Economicus*, 2009, vol. 7, no. 2, pp. 136–137 (in Russian).
5. Godin A., Ryzhkov D. Expanding fiscal autonomy as an important area of reform of the budget system of the Russian Federation. *Vestnik instituta jekonomiki*

Слово нашим выпускникам



Владимир Андреевич Дмитриев,
российский банкир и финансист,
председатель Внешэкономбанка,
председатель Совета директоров
«Объединенной авиастроительной
корпорации». Окончил Московский
финансовый институт в 1975 г.

СВЕРШЕНИЯ УНИВЕРСИТЕТА – ЭТО УСПЕХ ЕГО ВЫПУСКНИКОВ

– **Какие самые яркие воспоминания у Вас остались от учебы в финансовом институте? Что ценного он вам дал для построения дальнейшей карьеры?**

– Я избрал профессию экономиста-международника, что, собственно, и привело меня в Московский финансовый институт на факультет международно-экономических отношений. Поступать было сложно, конкурс большой, предметы непростые. Но к учебе я относился очень серьезно.

Мои самые яркие студенческие воспоминания связаны не только с учебным процессом, но и со свободным временем. Мы много друг с другом общались, занимались спортом, играли в футбол, ездили в стройотряды и на картошку. Вообще жизнь была просто удивительная. И я очень дорожу тем временем.

Институт закрепил во мне все то позитивное, с чем я пришел на учебу. Он дал мне фундаментальные знания, научил общаться с самыми разными людьми и вообще жить во взрослой жизни. Конечно, институт очень многое дал и с точки зрения дружбы и опоры на надежных друзей и товарищей, с которыми я дружу до сих пор.

– **Что бы Вы хотели пожелать университету в связи с его юбилеем?**

– Я поздравляю университет с юбилеем и хочу пожелать, чтобы каждую свою круглую дату он отмечал славными свершениями. А свершения университета – это успех его выпускников и счастье преподавателей от того, что они выпускают во взрослую жизнь умных, талантливых, подготовленных, профессионально грамотных, честных и жизнерадостных людей. Ребята хоть и уходят во взрослую жизнь, но навсегда остаются выпускниками Московского финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Это очень почетно! И мы счастливы от того, что являемся членами одной большой семьи выпускников нашего замечательного вуза. Желаю всем здоровья, счастья. А нашему университету – процветания.



ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.02

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА: ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ И СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ

ИВАНОВА НАТАЛИЯ ГЕОРГИЕВНА

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург, Россия

E-mail: ivanova_ng@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях ухудшения экономической ситуации в России в 2013–2014 гг., проявившегося прежде всего в падении промышленного производства и объема инвестиций, становятся актуальными научные исследования по широкому кругу проблем, связанных с проводимой в стране экономической политикой. Финансовая политика является наиболее активным направлением экономической политики, поэтому чрезвычайно велик интерес к ней и экспертов, и практиков.

На основе исследования теории и критического анализа практики в статье показан ряд противоречий между декларируемыми целями финансовой политики и реальной ситуацией. Предложено принять меры к ограничению роста розничного кредитования.

Сделан вывод о том, что налоговая политика требует реформирования, предлагаемый Правительством Российской Федерации налоговый маневр не соответствует глобальным вызовам. Так, например, модернизации следует подвергнуть НДС с его проблемами неуправляемых возмещений и налог на доходы физических лиц в части назревшего перехода на прогрессивную шкалу налогообложения.

В заключение отмечено, что еще не исчерпаны все возможности финансовой политики по созданию в России новой модели экономического роста, однако не следует ожидать быстрых чудодейственных решений – предстоит долгая кропотливая работа по обеспечению финансовой стабильности как основы экономического развития.

Ключевые слова: финансовая политика; монетарная (денежно-кредитная) политика; фискальная (бюджетная) политика; проциклическая политика; фискальные (бюджетные) правила; налоговый маневр; пенсионная реформа; деофшоризация; бюджетная консолидация.

FINANCIAL POLICY: METHODOLOGY AND RUSSIAN MODERN PRACTICE MATTERS

NATALYA G. IVANOVA

Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Public and Municipal Finance" St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

E-mail: ivanova_ng@mail.ru

ABSTRACT

In the context of the deteriorating economic situation in Russia in 2013–2014 with apparent decline in industrial output and volume of investments, the research in a wide range of issues related to the country's economic policy becomes especially relevant. Financial policy is the most active area of economic policy and it constantly draws an extremely great interest among experts and researchers.

Based on the theoretical study and critical analysis of practice, the paper reveals a number of contradictions between the declared goals of financial policy and the actual situation. It suggests to take measures to limit the growth in retail lending. The author concludes that fiscal policy needs to be reformed and tax move proposed by the Government of the Russian Federation does not meet global challenges.

For example, it is crucial to revise VAT to eliminate problems of unmanaged refunds and tax on personal income; transition to a progressive scale of taxation is long overdue. In conclusion the author notes that there are still possibilities to use financial policy to build a new model of economic growth but we should not expect quick miraculous solutions: it is a long painstaking work to ensure financial stability as a basis for economic development.

Keywords: financial policy; monetary policy; fiscal (budgetary) policy; procyclical policy; fiscal (budgetary) rules; tax move; pension reform; deoffshorization; fiscal consolidation.

В самом широком смысле финансовая политика — это совокупность целенаправленных действий в сфере финансовых отношений (финансов). Финансовая политика проводится в каждом звене и на каждом уровне финансовой системы. В рамках данной статьи рассматривается государственная финансовая политика как с позиции ее методологии, так и с точки зрения практики современного этапа развития России.

Применительно к государственной финансовой политике логично говорить о целенаправленной деятельности органов государственной власти, которая реализуется с использованием финансовых институтов и инструментов и проявляется прежде всего на финансовых рынках, а также во всех остальных секторах экономики. Ключевой вопрос касается определения этой целенаправленной деятельности, что неминуемо заставляет нас обратиться к вопросу о роли государства в экономике, поскольку государственная финансовая политика — это составная часть экономической политики. Примечательно то, что ответ на этот вопрос более ста лет назад сформулировал С.Ю. Витте. Будучи управляющим Министерством финансов, в 1893 г. в докладе о государственной росписи он писал по поводу финансовой политики, что она «должна поставить своею задачей разумное содействие экономическим успехам и развитию производительных сил страны. Такая политика может дать наилучшие результаты и в отношении финансового хозяйства, возвышаясь вместе с народным благосостоянием, платежной силой населения, и умножая источники государственных доходов» [1, с. 315]. Прошедшие годы, безусловно, внесли свои коррективы в методы и инструменты финансовой политики, однако в общем виде актуальность тезиса С.Ю. Витте сохраняется и по сей день.

Государственная финансовая политика имеет два главных направления, и соответственно выделяются: денежно-кредитная (монетарная) политика и бюджетно-налоговая (фискальная) политика. Монетарная политика, которую осуществляет центральный банк, предполагает воздействие на денежное обращение. При этом монетарная политика может иметь разные режимы таргетирования (целевого управления). Например, в 1999–2002 гг. в России был использован такой режим *монетарного таргетирования*, где в качестве промежуточной цели устанавливался диапазон прироста денежной массы по агрегату M2 (наличные деньги в обращении, вклады «до востребования», срочные депозиты), который рассчитывался с учетом необходимого в данных экономических условиях соотношения между динамикой ВВП и денежным предложением. С 2003 г. был установлен режим таргетирования реального курса рубля (режим управляемого плавающего валютного курса рубля). В 2008 г. Банк России объявил о своих намерениях завершить переход к режиму таргетирования инфляции¹. Сегодня большинство центральных банков в мире рассматривают стабильность цен основной целью денежно-кредитной политики. Во многих странах в законе о центральном банке стабильность цен зафиксирована как доминантная цель денежно-кредитной политики.

Фискальную политику преимущественно разрабатывает министерство финансов, воздействуя на доходы и расходы бюджета, регулируя дефицит бюджета и управляя государственным долгом страны.

Современные исследователи придают одинаково важное значение этим двум направлениям, предполагая как обязательное условие их сочетание и сбалансированность, однако

¹ Комплекс мер контроля над уровнем инфляции в стране.

так было не всегда в новейшей истории. Так, после Великой депрессии 1929–1932 гг. фискальная политика была признана важнейшим инструментом экономического регулирования. В 1960–70-х гг. фискальная и монетарная политики считались одинаково значимыми, при этом фискальная политика была призвана обеспечивать внутреннюю сбалансированность, а монетарная — внешнюю. С 1990-х гг. фискальная политика отошла на второй план, уступив место монетарной.

В тот период МВФ и Всемирный банк, а также ведущие американские аналитические центры разработали ряд принципов макроэкономической политики, направленных на развитие рыночной экономики для стран с переходной экономикой, при этом в их составе преимущество имели финансовые вопросы. Эти принципы получили название «Вашингтонский консенсус» [2], и большинство из них требует проведения жесткой финансовой политики. Содержание этих правил отражает так называемую политику «невмешательства в экономику» (*laissez-faire*), истоки которой находятся еще в трудах представителей классической школы экономической теории, которые отводили государству роль в экономике подобно «ночному сторожу». Неоклассики (и авторы «Вашингтонского консенсуса» в том числе) ориентированы на минимизацию роли государства и выдвигают на первый план монетарные методы регулирования экономики.

Однако исследование причин и последствий мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. ставит под сомнение многие положения политики невмешательства. Кризис вновь сделал актуальными идеи дирижизма (от франц. *dirigism(e)*), т.е. активного вмешательства государства в экономику, и последователи Дж. Кейнса выдвигали свои рецепты оживления экономики с использованием фискальных инструментов. Фискальная политика призвана сглаживать колебания экономического цикла, и такую политику называют проциклической. Ее концепция заключается в том, что государство стимулирует совокупный спрос, увеличивая расходы бюджета и (или) снижая налоги, в период спада и сдерживает его в периоды подъема, тем самым

сглаживая колебания экономического цикла. При спаде и снижении доходов бюджета правительство не должно значительно урезать расходы, снижение налоговых поступлений рекомендуется финансировать путем займов. Во время подъема поступления должны использоваться не для увеличения государственного потребления, а для повышения государственных сбережений. Подъем дает государству возможность выплатить долг, накопленный во время спада. Иначе говоря, государство накапливает ресурсы во время подъема и расходует их в период спада.

Фискальную политику разделяют на автоматический и дискреционный типы. Автоматическая фискальная политика основана на действии встроенных стабилизаторов, обеспечивающих естественное приспособление экономики к фазам деловой конъюнктуры. Наиболее известными встроенными стабилизаторами являются прогрессивная система налогообложения и система социальных пособий. В период подъема экономики вследствие роста доходов налоги начинают взиматься по более высоким ставкам, в результате чего темп роста располагаемых доходов начинает отставать от темпа роста национального дохода, что сдерживает рост потребительского спроса. Одновременно рост доходов снижает затраты государства на социальные пособия. Как результат, рост совокупного дохода сдерживается. В период спада, наоборот, совокупный спрос стимулируется. Дискреционная (активная) фискальная политика основана на сознательном вмешательстве в экономику, принятии точечных мер с целью воздействия на экономический рост, инфляцию, безработицу.

Во время кризиса 2008–2009 гг. в большинстве стран были приняты антикризисные меры, которые являются отражением дискреционной фискальной политики. При этом в США и ЕС возможности монетарной политики оказались почти полностью исчерпаны (нулевые процентные ставки). В России процентные ставки были далеко не нулевые, при этом антикризисный пакет в 2008–2010 гг. включал снижение ставок по ряду налогов, прямые бюджетные инвестиции реальному и финансовому секторам, финансовую

помощь моногородам и т. д. Схожие меры предпринимались во многих странах.

Однако задолго до кризиса целый ряд стран ввел долгосрочные ограничения для основных бюджетных показателей в виде количественных лимитов размера дефицита, государственного долга, расходов на его обслуживание и т. п. Эти ограничения принято называть «бюджетными (или фискальными) правилами». Они помогают сдерживать требования о чрезмерном увеличении расходов и тем самым обеспечивают устойчивость ситуации прежде всего с государственным долгом. Исследование, проведенное экспертами МВФ, установило, что на конец марта 2012 г. более 75 стран применяли фискальные правила по сравнению с лишь пятью в 1990 г.² Государства, подписавшие в 1992 г. Договор о Европейском союзе («Маастрихтское соглашение»), одобрили несколько критериев, которым должны удовлетворять страны, вступающие в зону евро, и в их числе два критерия представляют собой фискальные правила, или правила предотвращения чрезмерного дефицита: плановый и фактический дефицит бюджетной системы страны не должен превышать 3% ВВП, исчисленного по рыночным ценам; совокупный государственный и муниципальный долг страны в номинальном выражении на конец финансового года должен быть менее 60% ВВП³.

Из-за кризиса большинство европейских стран превысило ограничения по уровню долга к ВВП, дефициту бюджета, и быстро вернуться к установленным Маастрихтским соглашением фискальным правилам они не смогут. Например, к концу 2012 г. долг Греции достиг около 170% ВВП, Италии — около 120%, суверенные долги Германии и Франции — более 80%. Отдельные страны фактически оказались в преддефолтовой ситуации, возник «кризис суверенных долгов в Европе», что потребовало от Евросоюза принятия целого пакета мер борьбы уже с этим кризисом. Такую политику называют «политикой консолидации бюджета», она была призвана сократить

соотношения государственного долга к ВВП. Однако стремительная консолидация может привести к обратному явлению — отрицательной динамике самого ВВП, поэтому она требует взвешенного подхода. В ближайшие годы уровень долга для отдельных стран снизится и, возможно, на уровне 80–90% ВВП он будет приемлемым для них, но на долгосрочную перспективу уже будет играть негативную роль с точки зрения стимулирования экономического роста и устойчивости финансовой системы. Для каждой страны посткризисное развитие должно быть сопряжено с последовательным сокращением государственного долга, накопленного в острый период кризиса. Эксперты также предлагают применение нескольких пороговых значений для разных стран в зависимости от развитости финансовых институтов в той или иной стране.

В США, например, Конгресс устанавливает лимит государственного долга при утверждении бюджета на очередной финансовый год, и этот показатель играет важную роль. Показательным в этом смысле является политический кризис в стране в октябре 2013 г. Суть кризиса заключалась в том, что Палата представителей Конгресса, контролируемая Республиканской партией, не поддержала реформу здравоохранения, которую предложил президент Барак Обама. Конгресс не повысил также лимит заимствований, который составлял на тот период 16,7 трлн долл. США⁴ и который необходимо было повысить, чтобы финансировать в том числе реформу. Если бы лимит не был повышен, то США грозил бы дефолт технического плана. Из-за этого с начала нового финансового года, который в США начинается 1 октября, было приостановлено финансирование государственных учреждений, стали нарастать социальные конфликты. Однако американские политики смогли договориться о расширении лимита заимствований. На этом примере наглядно видно, какое значение имеют фискальные правила в управлении не только финансами, но и страной в целом.

Специфика России не исключает применения фискальных правил, которые были установлены с момента введения Бюджетного

² URL: <http://www.imf.org/external/datamapper/FiscalRulesfmapfmap.htm> (дата обращения: 01.02.2014).

³ URL: <http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html#0084000006> (дата обращения: 01.02.2014).

⁴ Размер госдолга в США превышает объем бюджета.

кодекса РФ (2000 г.), при этом правила структурированы относительно уровней бюджетной системы РФ. Размер государственного долга РФ на конец 2012 г. не превысил 10% ВВП, что является своеобразным «рекордом» относительно других стран, в том числе — БРИКС. По итогам 2013 г. показатель несколько вырос и составил уже 10,7% ВВП.

Вместе с тем нефтегазовая зависимость экономики и бюджетной системы страны предопределяет введение собственных правил, которые должны быть направлены на снижение этой зависимости и поддержание долгосрочной финансовой устойчивости.

С 2013 г. в России введено новое бюджетное правило — закрепленный в Бюджетном кодексе РФ механизм установления предельного (максимально возможного) объема бюджетных расходов, основанный на долгосрочном прогнозе уровня цен на нефть сырую марки «Юралс». В соответствии с бюджетными правилами на период 2014–2016 гг. предельный объем расходов федерального бюджета определен как сумма доходов при «базовой» цене на нефть плюс 1% ВВП. Базовая цена на нефть при этом устанавливается не на основе прогноза, а как средняя величина за отчетные периоды⁵. Такой подход позволяет формировать «осторожный» прогноз по доходам бюджета, соответственно сдерживая бюджетные расходы в определенных пределах. Доходы федерального бюджета, превышающие расчеты по базовой цене, направляются в Резервный фонд РФ.

Государственная политика в части сбережения нефтегазовых доходов в суверенных фондах [Резервном фонде и Фонде национального благосостояния (ФНБ)] имеет целый ряд противников. В условиях острой нехватки средств на модернизацию экономики и социальной сферы России предлагается шире использовать средства суверенных фондов на инвестиционные цели. На правительственном уровне принято решение о том, что в 2014–2016 гг. до 450 млрд рублей средств ФНБ будет вложено в российские ценные бумаги, связанные с реализацией самокупаемых инфраструктурных проектов. В качестве

таких приоритетных проектов планируется строительство скоростной железнодорожной магистрали Москва–Казань, модернизация Транссиба и БАМа, прокладка Центральной кольцевой автодороги.

Все чаще звучат предложения об использовании средств фондов на решение пенсионных проблем, развитие малого и среднего бизнеса. Дискуссия не имеет однозначного ответа, но, по мнению автора, российской экономике пока необходима «подушка безопасности», образованная суверенными фондами, с учетом нестабильности экономической ситуации в мире и связанной с этим волатильностью цен на энергоносители.

Развитие России в последние годы не было успешным, и к середине 2013 г. экономическую ситуацию стали характеризовать как рецессию, т. е. замедление экономического роста. С наступлением 2014 г. в публикациях и выступлениях экспертов стали появляться более жесткие характеристики, такие как «стагнация» — спад и «стагфляция» — спад на фоне инфляции. Терминологический спор, однако, не представляется интересным, гораздо важнее понять причины экономических неудач и найти пути выхода из предкризисной ситуации.

Нынешняя ситуация обусловлена как краткосрочными факторами, связанными с мировой картиной, так и долгосрочными, среди которых выделяются ухудшающаяся демография и сокращение трудоспособного населения. К началу 2014 г. баланс экономического потенциала в мире существенно изменился в сторону индустриальных экономик, прежде всего США. Начавшийся экономический рост в этой стране и некоторых странах ЕС привел к оттоку капитал из развивающихся стран и усилению оттока из России. Так, Минэкономразвития РФ уточняет в большую сторону прогноз по оттоку капитала из России в I квартале 2014 г. с 25 до 35 млрд долл. США⁶.

Существенное влияние на финансовую политику стало оказывать вступление России в ВТО, которое требует реструктуризации финансирования аграрного сектора. Со стороны

⁵ Бюджетный кодекс РФ, пп. 4 и 5 ст. 96.9.

⁶ URL: <http://quote.rbc.ru/news/fond/2014/01/31/34107563.html> (дата обращения: 01.02.2014).

внутреннего спроса тенденция замедления роста отмечалась в динамике инвестиций в результате ухудшения финансовых результатов деятельности предприятий, а также замедления роста корпоративного кредита при росте процентных ставок. Отсутствие результатов декларированной модернизации усугубляет риски потери Россией конкурентоспособности на мировом рынке.

Такая неблагоприятная экономическая ситуация требует принятия активных мер финансовой политики. Согласно российскому законодательству, финансовая политика отражается в целом ряде документов. В проекте Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политике на 2014 г. и период 2015–2016 гг.⁷ указано, что основной целью денежно-кредитной политики Банка России в предстоящий трехлетний период будет обеспечение ценовой стабильности, что подразумевает достижение и поддержание стабильно низких темпов роста потребительских цен и является одним из важнейших условий формирования сбалансированного и устойчивого экономического роста. К 2015 г. Банк России планирует завершить переход к режиму таргетирования инфляции, в рамках которого обеспечение ценовой стабильности признается приоритетной целью денежно-кредитной политики.

В среднесрочной перспективе перед Банком России стоит задача дальнейшего снижения темпа роста потребительских цен. Данный процесс должен протекать постепенно: целевая траектория инфляции будет определяться с учетом перспектив экономического роста, а также задачи по поддержанию устойчивого функционирования банковского сектора и финансовых рынков, что позволит избежать чрезмерной волатильности цен активов и неоправданных колебаний деловой активности. Целевое значение изменения потребительских цен, установленное с учетом вышеуказанных факторов, составит 5,0% в 2014 г., 4,5% в 2015 г. и 4,0% в 2016 г.

Здесь надо также подчеркнуть, что в сентябре 2013 г. Банк России получил новый статус мегарегулятора — под его контроль, помимо

банков, перешел весь финансовый сектор, включая фондовый рынок, страховые компании и пенсионные фонды⁸. Центральный банк осуществляет функции макропруденциального регулирования.

Однако значительное превышение инфляцией целевого значения является поводом для углубленного анализа проводимой монетарной политики, прогнозного инструментария, используемого органами денежно-кредитного регулирования, и механизмов реакции на негативные ценовые шоки.

Пристального внимания заслуживает девальвация рубля, только за январь 2014 г. в России доллар США подорожал более чем на 2,5 руб., а евро — на 3 с лишним. В многочисленных публикациях по этой теме говорится о том, какие отрасли выиграют, а какие проиграют от девальвации, что девальвация ударит по карману потребителя, а государство останется в плюсе (что верно лишь на коротком отрезке времени), и т. д. Однако мы можем с большой долей вероятности прогнозировать усиление инфляции, что ставит под сомнение выполнение главной цели политики Банка России. Валютный курс как лакмусовая бумага отражает состояние экономики страны, поэтому без оздоровления экономики проблема девальвации не будет решена.

Еще одна резонансная проблема монетарной политики касается широкомасштабной кампании по отзыву лицензий у «проблемных» банков. Разделяя в целом необходимость подобной работы, обратим внимание на важность поддержания доверия к банковской системе. Кроме того, надо отметить тот факт, что темпы роста розничного кредитования в России значительно превышают темпы роста кредитования реального сектора. Банк России должен принимать меры к ограничению роста розничного кредита, учитывая и тот факт, что все больше и больше доходов населения (по оценкам экспертов — примерно четверть) направляется на погашение взятого розничного кредита, тем самым существенно снижая внутренний покупательский спрос.

Успех монетарной политики взаимообусловлен результатами фискальной политики.

⁷ URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 1.02.2014 г.)

⁸ Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 251-ФЗ.

Основные направления фискальной политики в России представлены прежде всего в ежегодном бюджетном послании Президента России и трех разрабатываемых Минфином России документах — основных направлениях бюджетной, налоговой и долговой политики, составляемых на три года⁹. Современная бюджетная политика России направлена:

1) на обеспечение устойчивости и сбалансированности бюджетной системы в целях гарантированного исполнения действующих и принимаемых расходных обязательств;

2) повышение эффективности бюджетной политики, в том числе за счет роста эффективности бюджетных расходов, обеспечения адресности социальной помощи, проведения структурных реформ в социальной сфере;

3) соответствие финансовых возможностей государства ключевым направлениям развития;

4) повышение роли бюджетной политики для поддержки экономического роста;

5) повышение прозрачности и открытости бюджетного процесса.

Как было отмечено выше, основным инструментом обеспечения устойчивости и сбалансированности федерального бюджета является применение при его формировании и исполнении бюджетных правил, позволяющих снизить зависимость исполнения расходных обязательств Российской Федерации от изменения мировых цен на энергоресурсы. Стратегическим направлением повышения эффективности бюджетных расходов является расширение сферы применения и повышение качества программно-целевых методов управления с увязкой бюджетных расходов, регулятивных инструментов, в том числе налоговых льгот, использования имущества, контрольных функций с достижением конкретных целей и результатов государственной политики.

Одной из наиболее серьезных мер при формировании федерального бюджета на 2014–2016 гг. стало решение о «заморозке» тарифов естественных монополий для коммерческих потребителей. Ожидается, что снизившиеся таким образом издержки российских производителей стимулируют экономический рост

в стране, что, в конечном итоге, означает увеличение налоговых поступлений. Для населения тарифы будут расти по формуле «инфляция минус 30%». Это решение направлено также на сдерживание инфляции.

Дополнительные доходы в размере 170 млрд руб. должен обеспечить так называемый «налоговый маневр», который заключается в снижении налоговой нагрузки на труд и капитал и ее повышении на потребление, включая дорогую недвижимость, на рентные доходы, возникающие при добыче природных ресурсов, а также в переходе к новой системе налогообложения недвижимого имущества. В частности, предполагается, что с 2014 г. будет постепенно повышаться базовая ставка НДС на нефть и понижаться экспортная пошлина.

Налоговая политика всегда находится в эпицентре обсуждений, поскольку касается всех. Не случайно на Гайдаровском форуме 2014 г., который традиционно в начале года собирает самых авторитетных экономистов и политиков России и других стран, налоговой политике было уделено особое внимание¹⁰. Пожалуй, главным тезисом выступающих на конференции лиц — представителей власти, было то, что «налоги должны быть стабильны, предсказуемы и адекватны». При этом, например, в процессе обсуждения проекта Основных направлений налоговой политики на 2015–2017 гг., что проходило на площадке Открытого правительства в рамках форума, было собрано более 200 предложений. Большинство экспертов сходятся в том, что налоговая политика требует реформирования, предлагаемый Правительством РФ налоговый маневр не соответствует глобальным вызовам. Так, например, модернизации следует подвергнуть НДС с его проблемами уже неуправляемых возмещений и налог на доходы физических лиц в части назревшего перехода на прогрессивную шкалу налогообложения.

Ключевой проблемой бюджетной политики, с нашей точки зрения, остается пенсионная система. Возрастающие демографические диспропорции в России постоянно увеличивали

⁹ URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 1.02.2014).

¹⁰ URL: http://www.gaidarforum.ru/ru/full.php?news_cid=1964&news_id=8978 (дата обращения: 01.02.2014).

дефицит Пенсионного фонда Российской Федерации, в результате трансферт из федерального бюджета Пенсионному фонду в 2013 г. составил 2,8 трлн руб., или более 20% всех расходов федерального бюджета. В рамках реформирования пенсионной системы с 2015 г. будут приняты следующие меры, направленные на сокращение трансферта по обеспечению сбалансированности бюджета Пенсионного фонда:

- постепенное повышение базы для начисления страховых взносов с 160% номинально начисленной среднемесячной заработной платы до 230%;
- уточнение требований к минимальному страховому стажу (с 5 до 15 лет);
- стимулирование более позднего назначения трудовых пенсий.

Сокращение трансферта на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда в связи с реализацией вышеуказанных мер обеспечивается в условиях ежегодного повышения размера трудовых пенсий не ниже уровня инфляции, как отмечено в Основных направлениях бюджетной политики на 2014–2016 гг.

Широкий, но неоднозначный резонанс в обществе вызвали новые правила формирования пенсий. С 2015 г. будет действовать новая пенсионная формула, которая предполагает, что права на страховую пенсию будут учитываться не в абсолютных цифрах, а в пенсионных коэффициентах, иначе говоря, в баллах (исходя из уровня заработной платы, стажа и возраста выхода на пенсию). Негативную реакцию в обществе вызвало решение о направлении в 2014 г. накопительных средств в Пенсионный фонд. И хотя связанное с этим повышение средств, направляемых в распределительную часть пенсии, позволит сэкономить за 2014–2016 гг. около 350 млрд руб. средств федерального бюджета, такую меру нельзя назвать справедливой.

В плане повышения эффективности бюджетных расходов следует отметить вступление в силу с 1 января 2014 г. Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Данный закон заменяет

Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который вызывал множество нареканий со стороны участников процесса закупок и контролирующих органов, в частности это — множественные случаи представления нелегитимного обеспечения исполнения госконтрактов, масштабная коррупция. Вопросы коррупции остаются чрезвычайно острыми для России. Так, по данным Индекса восприятия коррупции за 2013 г., подготовленным неправительственной организацией *Transparency International*¹¹, Россия по этому показателю занимает 127-е место среди 177 стран. Государственные закупки в России — одна из самых коррупционных сфер. Закон № 44-ФЗ направлен прежде всего на борьбу с коррупцией.

Следует подчеркнуть, что важную роль в разработке финансовой политики государства играет степень развития демократических институтов в обществе, возможность ее широкого обсуждения различными партиями, общественными объединениями и группами.

В условиях глобализации финансов в современном мире финансовая политика любого государства не может строиться изолированно и учитывать только внутреннее состояние экономики, она должна ориентироваться на соответствующие международные стандарты и нормы. В современном мире растет авторитет международных соглашений и договоренностей, касающихся в том числе и вопросов финансовой политики. В качестве примера можно привести отдельные положения Санкт-Петербургской Декларации лидеров G20 (сентябрь 2013 г.) [3, с. 312].

Мы согласовали и реализуем обширный пакет финансовых реформ для устранения основных уязвимостей финансовой системы, вызвавших кризис. Мы будем продолжать нашу работу по построению безопасной, надежной финансовой системы, отвечающей потребностям наших граждан.

Мы признаем ключевую роль долгосрочных инвестиций в обеспечении стабильного

¹¹ URL: http://www.transparency.org/news/pressrelease/Corruption_Perceptions_Index_2013_RU (дата обращения 01.02.2014).

экономического роста и создания рабочих мест, а также придаем большое значение созданию базовых условий, благоприятных для финансирования долгосрочных инвестиций, включая инвестиции в инфраструктуру и малые и средние предприятия, учитывая специфические условия конкретной страны.

В условиях жесткой консолидации бюджетов и социальных трудностей гарантия, что все налогоплательщики оплатят свою часть налогов, как никогда является для нас приоритетом. Необходимо энергично браться за решение проблем уклонения от уплаты налогов, неблагоприятной налоговой практики и агрессивного налогового планирования.

Последнее направление заслуживает отдельного внимания, поскольку в России уже предпринимаются шаги в этом направлении, связанные с деофшоризацией экономики. В Правительстве РФ разрабатываются проекты законов, которые предусматривают налогообложение доходов российских резидентов, полученные от прямого или косвенного владения офшорными компаниями, вводится также запрет на заключение государственных или муниципальных контрактов с компаниями, находящимися в офшорной юрисдикции.

В заключение отметим, что еще не исчерпаны все возможности финансовой политики по созданию в России новой модели экономического роста, однако не следует ожидать быстрых чудодейственных решений — предстоит долгая кропотливая работа по обеспечению финансовой стабильности как основы экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Министерство финансов 1802–1902 гг. Часть II. — СПб.: Экспедиция заготовления государственных бумаг, 1902. — С. 315.
2. *Keneth Rogoff*. Wither the Washington Consensus? // *Foreign Policy*, 2003.
3. Санкт-Петербургская декларация лидеров G20 // *Финансы*. — 2013. — № 9. — С. 312.

REFERENCES

1. *Ministerstvo finansov 1802–1902 gg. Chast' II*. [Ministry of Finance 1802–1902 years. Part II]. St. Petersburg, 1902, p. 315 (*in Russian*).
2. *Keneth Rogoff* Wither the Washington Consensus? *Foreign Policy*, 2003.
3. St. Petersburg Declaration of G20 leaders. *Finansy*, 2013, no. 9, pp. 3–12 (*in Russian*).

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Ограничения на создание и деятельность политических партий

1. Запрещаются создание и деятельность политических партий, цели или действия которых направлены на осуществление экстремистской деятельности.

2. Включение в уставы и программы политических партий положений о защите идей социальной справедливости, равно как и деятельность политических партий, направленная на защиту социальной справедливости, не может рассматриваться как разжигание социальной розни.

3. Не допускается создание политических партий по признакам профессиональной, расовой, национальной или религиозной принадлежности.

Под признаками профессиональной, расовой, национальной или религиозной принадлежности в законе понимается указание в уставе и программе политической партии целей защиты профессиональных, расовых, национальных или религиозных интересов, а также отражение указанных целей в наименовании политической партии.

Политическая партия не должна состоять из лиц одной профессии.

4. Структурные подразделения политических партий создаются и действуют только по территориальному признаку. Не допускается создание структурных подразделений политических партий в органах государственной власти и органах местного самоуправления, в Вооруженных Силах Российской Федерации, в правоохранительных и иных государственных органах, в государственных и негосударственных организациях.

5. Не допускается деятельность политических партий и их структурных подразделений в органах государственной власти и органах местного самоуправления (за исключением законодательных (представительных) органов государственной власти и представительных органов муниципальных образований), в Вооруженных силах Российской Федерации, в правоохранительных и иных государственных органах, в аппаратах законодательных (представительных) органов государственной власти, в государственных организациях. Запрещается вмешательство политических партий в учебный процесс образовательных учреждений.

Источник: <http://ur-pomosh.pro/content/politicheskaya-partiya>.

Слово нашим выпускникам



Белла Ильинична Златкис,
заместитель председателя правления
Сбербанка, председатель Совета
директоров ЗАО «Фондовая биржа
ММВБ». В 1970 г. окончила Московский
финансовый институт.

ПОЖЕЛАТЬ МОГУ ОДНОГО: ДЕРЖАТЬ ПЛАНКУ ВЫСОКО

– **Какие самые яркие воспоминания у Вас остались от учебы в финансовом университете? Что ценного он Вам дал для построения дальнейшей карьеры?**

– Я сначала собиралась вместе с сестрой-близнецом поступать в Бауманский на физфак, но прислушалась к совету родителей и получила финансовое образование. Конечно, больше всего запомнилось поступление. Конкурс был огромный: 12 человек на место! Надо было получить все пятерки. Зато какое счастье было увидеть свою фамилию в списке поступивших!!! До сих пор его помню.

Состав студентов тогда был очень сильный. Мы с огромной серьезностью относились к учебе. Такие преподаватели, как Захарий Вениаминович Атлас, Георгий Павлович Солюс, учили нас понимать между строк, дали первые представления о рынке.

А в стройотряде я получила первые навыки коммуникаций. В студенческие годы зародилась крепкая дружба, прошедшая 40-летнее испытание, в том числе и совместным бизнесом. Образовалось братство тех, кто закончил МФИ – Финансовую академию, университет, – это на всю жизнь. Мы даже в делах быстрее договариваемся, понимаем друг друга, хотя и возраст у всех разный.

– **Что бы Вы хотели пожелать университету в связи с его юбилеем?**

– Пожелать могу одно: держать планку высоко. Конечно, наш вуз вырос, в том числе и физически, к нему присоединились другие учебные заведения. Это всегда испытания. Желаю не потерять качество образования при увеличении количества студентов, аспирантов, кафедр и дисциплин. И пусть братство студентов переживет века, и когда-нибудь брокер с Манхэттена гордо скажет трейдеру из Goldman Sachs: «Я – выпускник Финансового университета». И услышит в ответ: «Вау, я ведь тоже. Ну, что ж, коллега, у вас первоклассное образование, обсудим нашу сделку».

УДК 336.717

О ПОНЯТИЙНОМ АППАРАТЕ В ФИНАНСАХ

САБИТОВА НАДИЯ МИХАЙЛОВНА

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы», Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Республика Татарстан

E-mail: *sabitovanm@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

В российской финансовой литературе нет единства взглядов на понятийный аппарат. Понятие финансов, которое сформировалось в российской финансовой науке, возникло в начале XX в. под влиянием идей марксизма. Сегодня большая часть учебной литературы продолжает ориентироваться на этот подход, хотя в последние годы в научной литературе есть движение, свидетельствующее о желании научного сообщества изменить устоявшиеся взгляды. Это связано и с тем, что часть понятийного аппарата не соответствует его аналогам, общепринятым в мировой финансовой теории. В статье доказывается необходимость уточнения понятийного аппарата в теории финансов с точки зрения его унификации и с учетом определений, даваемых в зарубежных источниках, в частности само определение финансов. В статье рассматриваются различные точки зрения на понятие финансов и их функции, дается авторский взгляд. Автор считает, что финансовая наука в России должна развиваться с учетом мировых тенденций, факторов финансовой глобализации, которые относятся и к науке.

Ключевые слова: финансовая наука; финансовые школы; государственные финансы; понятие финансов; понятие денег; функции финансов; финансовые отношения; денежные отношения; денежные средства; финансовые ресурсы; финансовые потоки; финансовые операции; финансовый мир; финансовая глобализация; финансовая интеграция.

THE CONCEPTUAL APPARATUS IN FINANCE

NADIYA M. SABITOVA

Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Finance", the Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan, Republic of Tatarstan

E-mail: *sabitovanm@mail.ru*

ABSTRACT

In the Russian financial literature there is no unanimity of views on the conceptual apparatus. The notion of finance arose in the Russian financial science in the early XX century and was strongly influenced by the ideas of Marxism. Today most of the coursebooks continue to focus on this approach. Though in recent years in the scientific literature there is a movement attesting to the desire of the scientific community to change the established views. This is due to the fact that part of the conceptual apparatus is inconsistent with its generally accepted counterparts in the global financial theory. The paper proves the need to clarify the conceptual apparatus in finance theory in terms of its unification with the definitions given by foreign sources, in particular the definition of finance. The paper considers different views on the notion of finance and its functions including the author's opinion. The author believes that the financial science in Russia must evolve to meet the financial globalization trends and factors which have an impact on science.

Keywords: financial science; finance schools; public finance; notion of finance; notion of money; functions of finance; financial relations; monetary relations; funds; financial resources; financial flows; financial transactions; financial world; financial globalization; financial integration.

Современный понятийный аппарат в финансовой науке имеет, на наш взгляд, две проблемы. Первая связана с тем, что в России, учитывая ее закрытость, финансовая наука развивалась локально, без учета изменений в теории мировых финансов, основанных на процессах глобализации, создании новой финансовой архитектуры и финансовых инструментов. Это была политизированная наука. Причем не было публикаций как зарубежных авторов и их учебников, так и публикаций дореволюционных российских

авторов, внесших значительный вклад в развитие финансовой науки того времени. Тем не менее, начиная с тридцатых годов в России стали формироваться различные финансовые школы, которые вносили посильный вклад в развитие финансовой науки. Прежде всего российская финансовая наука внесла серьезный вклад в развитие государственного финансового планирования. В России разработана методология государственных финансовых планов, которая позволяла осуществлять государственное регулирование экономики. Эти исследования были востребованы и мировым финансовым сообществом, особенно методология бюджетного планирования. Можно утверждать, что в России создана собственная школа финансовой науки, хотя она была далеко не однородной. Всеми признается существование двух основных финансовых школ — московской и ленинградской, различия которых проявляются как по понятийному аппарату, так и по содержанию многих финансовых явлений. Причем это различие в финансовых школах так или иначе присутствует и в последних публикациях учебной литературы, что, конечно, осложняет процессы обучения студентов. Вторая проблема связана с тем, что понятийный аппарат финансовой науки находится под влиянием старых устоявшихся взглядов на теорию финансов, несмотря на то что Россия давно уже не закрытое государство и научное сообщество находится в едином информационном пространстве. Финансовый мир стал единым, т.е. в условиях финансовой глобализации можно говорить о едином «финансовом пространстве», в котором находится и Россия. В условиях финансовой глобализации не только сами финансы, но и финансовая наука утратили свой закрытый характер. Думается, и финансовая наука в России должна развиваться в русле мировых финансовых идей и иметь единые подходы к терминологии, понятийному аппарату. Тем более уже в 90-е годы XX в. стали переводиться и публиковаться учебники других стран, доступность Интернета значительно облегчила доступ к информации по теории финансов, публикуемой в зарубежных источниках. Появились новые для российских финансистов понятия, особенно по финансовым рынкам,

корпоративным финансам, которые нам не были известны, например стоимость капитала (о капитале мы привыкли рассуждать только с марксистских позиций). По теории государственных финансов дело с переводной литературой обстояло хуже, тем не менее были серьезные сдвиги в сторону интеграции с мировым пониманием государственных финансовых проблем. Думаю, что выражу общее мнение научного сообщества, выразив благодарность Министерству финансов РФ за помощь в публикации учебников по государственным финансам Р. Масгрейва [1] и Дж. Грубера [2]. Эти процессы, безусловно, повлияли и на взгляды российского научного сообщества на теорию финансов. Однако далеко не все авторы считают необходимым пересматривать существующие взгляды на понятийный аппарат с учетом мировых тенденций. Но следует понимать, что сейчас перед научным сообществом ставится задача публикаций в международных научных журналах. Поэтому пришло время пересмотра понятийного аппарата, применяемого в России в теории финансов, и попытаться прийти к общему пониманию и характеристики понятийного аппарата в теории финансов.

Первый вопрос в понятийном аппарате — что такое финансы. Но сначала следует отметить, что финансовая наука получила развитие как наука о государственных финансах. Считается, что возникли финансы с появлением государства. Поэтому Санкт-Петербургская школа финансовой науки не отказалась от императивного характера финансовых отношений, выдвинутого профессором Э.А. Вознесенским. [3, с. 29] В XIX в. финансы рассматривались как совокупность материальных средств, необходимых для удовлетворения потребностей государства [4, с. 44]. При этом, отмечая важность финансовой науки, профессор И.И. Янжул писал, что эта наука пока слабо развита: «До сих пор... самые пределы ее очерчены не точно...» [4, с. 44]. В современной финансовой учебной литературе ее пределы до сих пор точно не очерчены...

В начальный период развития советской финансовой науки были авторы, которые отождествляли финансы с денежными средствами. Однако еще в 1968 г. профессор А.М. Бирман писал: «мы считали давно преодоленным

определение финансов как суммы денежных средств или совокупности фондов денежных средств...» [5, с. 8]. Профессор В.М. Родионова также отмечает, что «отождествление финансов с денежными средствами отражало начальный этап процесса познания сущности финансов, когда видимая на поверхности «вещная» форма проявления категории принималась исследователем за ее внутреннюю суть» [6, с. 60].

Представляет интерес характеристика отличий финансов от денег [6, с. 62]. Причину возникновения денег профессор В.М. Родионова объясняет развитием процесса обмена товаров, причину же возникновения финансов — с потребностями субъектов хозяйствования и субъектов публичной власти в денежных средствах для своего функционирования и развития. Собственно, так и принято объяснять причину возникновения финансов в древние времена — с потребностями государства в финансировании своих нужд. Все экономические субъекты и для финансирования, и для инвестирования используют финансовые инструменты. В результате возникают финансовые отношения. Деньги профессор В.М. Родионова связывает с денежными средствами, а финансы — с финансовыми ресурсами. Но финансовые ресурсы тоже есть часть денежных средств. Кроме того, понятие финансовых ресурсов есть только в российской учебной и научной литературе [7].

В первой половине XX в. мировая финансовая наука развивается, появляется новый ее раздел — корпоративные финансы. Однако в советской России «..до 1947 г. не существовало учения о финансах предприятий и отраслей народного хозяйства» [5, с. 12]. К 1940-м годам в советской России финансы под влиянием марксистских идей стали рассматриваться как совокупность экономических или денежных отношений [8]. Именно в этот период стали формироваться и две названные выше школы финансовой науки, которые существуют и в настоящее время. Но эти школы, несмотря на различие в определениях, трактуют финансы как отношения. Мы полагаем, что такой подход приводит к отождествлению финансов и финансовых отношений как части денежных отношений. Не отождествляют же деньги с денежными отношениями. Поэтому, мы полагаем,

финансы не могут быть отношениями. Следует отметить, что финансовые отношения являются вторичными по отношению к денежным отношениям. Еще профессор А.М. Бирман писал, что выяснение сущности финансов затрудняется тем, что финансы представляют собой экономические явления вторичного порядка, а первичным выступают деньги [5, с. 4]. Это правильно, поскольку в основе финансов лежат деньги. Финансовые отношения возникают при перераспределении доходов, поэтому они могут рассматриваться как вторичные отношения. Перераспределение доходов осуществляется с использованием финансовых инструментов [1, с. 21–28]. Мы согласны с профессором В.М. Родионовой, что денежный характер финансов далеко недостаточен для характеристики сущности этой экономической категории, раскрытия ее специфики [6, с. 62]. Мы полагаем, что финансовые отношения — это специфическая часть денежных отношений, возникающая в связи с перераспределением доходов экономических субъектов¹, когда происходит трансформация некоторой части денежных потоков в финансовые. Финансовые потоки мы рассматриваем как часть денежных потоков, финансовые ресурсы — как специфическую часть денежных ресурсов, финансовые операции — как часть денежных операций и т.д. Мы считаем, что отношения можно сравнивать только с отношениями, ресурсы с ресурсами, операции с операциями и т.д.

В последнее время в научной литературе дискуссия на тему сущности и функций финансов возобновилась. В частности, были публикации в журнале «Финансы» профессоров В.М. Родионовой [6], В.Е. Черкасова [9], В.И. Щедрова [10], мнения которых кардинально различаются. Мы также участвовали в этой дискуссии [11]. Профессор В.М. Родионова представляет московскую школу финансовой науки, она сторонник распределительной концепции финансов. Но определения финансов в этой статье В.М. Родионова не дала. В последних учебниках по финансам, подготовленных авторским коллективом Финансового университета при Правительстве РФ под редакцией профессоров

¹ Все институциональные секторы являются экономическими субъектами.

А.Г. Грязновой и Е.В. Маркиной обобщены различные точки зрения на сущность финансов, но изменений в трактовке финансов нет [11, с. 13].

Представители Санкт-Петербургской финансовой школы в отношении сущности финансов не изменили свои взгляды, хотя отказались от контрольной функции финансов [3, с. 21–31]. Заметное оживление в научной дискуссии по поводу сущности и функций финансов внес профессор С.И. Лушин [13, с. 54–58], который всех удивил отрицанием каких-либо функций у финансов. Представляют интерес публикации по поводу сущности и функций финансов у профессора С.В. Барулина [14, с. 55–58], отождествляющего денежные и финансовые отношения.

В современных научных дискуссиях по сущности финансов нам предлагают ориентироваться на зарубежные источники. Но и они не дают точного определения финансов. Как показывают наши исследования, в большинстве случаев вопрос о сущности финансов вообще не поднимается. Чаще всего финансы рассматриваются как наука об управлении деньгами, капиталом или фондами. В Оксфордском словаре, опубликованном в 1995 г., финансы рассматриваются в следующих вариантах [15, с. 18]:

- 1) практика обращения деньгами и управление ими;
- 2) капитал, участвующий в каком-либо проекте, и, прежде всего, капитал, который необходимо получить, чтобы начать новое дело;
- 3) денежный заем для определенной цели, особенно сделанный финансовой компанией.

Можно согласиться, что это наука управления деньгами. Но в двух последних вариантах финансы связывают только с вопросами финансирования. В действительности же финансисты решают два основных вопроса: где взять деньги и куда их вложить? Этот тезис относится ко всем экономическим субъектам. Причем вопрос, куда вложить деньги, не менее, а может и более важен, чем где их взять. Об этом свидетельствуют цели финансовой политики, пересмотренные в середине XX в.

Аналогичный подход к финансам дается в словаре *American Heritage*, где финансы также рассматриваются [16]:

- как наука управления деньгами и другими активами;

- управление деньгами, банковской деятельностью, инвестициями и кредитом;
- денежные ресурсы; фонды, в частности находящиеся под государственным и корпоративным управлением (или принадлежащие государству или корпоративным структурам);
- распределение фондов и капитала.

В первую очередь хотелось бы подчеркнуть, что авторы рассматривают финансы как науку управления не только деньгами, но и всеми активами. Это более широкий подход к финансовой науке. Все экономические субъекты имеют не только денежные средства, но и другие активы и должны управлять ими. Этот вопрос относится к компетенции финансистов, но в российской финансовой науке он освещается слабо. Вопрос актуален для публичного сектора, где проблемы эффективного управления государственным и муниципальным имуществом остаются до конца не решенными. Следует также отметить, что при характеристике финансов используется и фондовый подход, который имеет место и в нашей учебной литературе, когда финансы связывают с денежными отношениями по формированию и использованию централизованных и децентрализованных фондов. Но не всегда финансовые отношения приобретают фондовую форму.

Представляет интерес подход к финансам в учебнике «Финансы» Эви Боди и Роберта К. Мертона, хотя это учебник по финансовому менеджменту. Финансы они рассматривают как науку о том, каким образом люди управляют расходом и поступлением дефицитных денежных ресурсов на протяжении определенного периода времени [17, с. 38]. Но этот подход в целом касается всех секторов экономики, которые или постоянно, или время от времени испытывают недостаток денежных средств. И мы не можем отрицать, что финансовые решения характеризуются тем, что и расходы, и доходы, во-первых, разнесены во времени и, во-вторых, как правило, не могут быть точно предсказаны ни теми, кто принимает решения, ни кем-либо другим [17, с. 38]. Если рассматривать учебники, переведенные на русский язык, по финансам публично-правовых образований, следует отметить, что ни один из них не дает определения финансов или государственных (публичных) финансов [18, 19, 1, 2]. Хотя

в учебнике Дж. Грубера государственные финансы рассматриваются как учение о роли правительства в экономике [2, с. 2–3]:

- когда государство должно вмешиваться в экономику;
- как государство может вмешиваться;
- что получается в результате вмешательства государства с точки зрения экономических показателей;
- почему правительства выбирают тот или иной способ влияния.

Это, конечно, несколько упрощенный подход, скорее для общего понимания. А самого определения все же нет.

Думается, пришло время относиться к финансам публично-правовых образований как к финансам корпораций, с точки зрения эффективности управления всеми активами. В этой связи хотелось бы сослаться также на известный учебник по финансовому менеджменту, где сказано, что «финансовый менеджмент или управление финансами касается решений по приобретению, финансированию и управлению активами, направленным на реализацию определенной цели» [20, с. 38]. Но и в публичном секторе решаются вопросы, обозначенные Р. Масгрейвом:

- какие общественные блага будут предоставляться и в каком объеме;
- какие налоги и другие доходы нужно собрать, чтобы финансировать эти расходы;
- как эффективно управлять активами в публичном секторе, получая доходы от управления ими, при этом минимизируя издержки по их содержанию.

Конечно, сложно давать общее определение финансов, применимое ко всем секторам экономики. Есть своя специфика и в публичном секторе, и в корпоративном. Не следует забывать, что есть сектор домашних хозяйств, а также некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Все эти секторы совершают финансовые операции, при этом используют разные финансовые инструменты для реализации целей финансовой политики. Публичный сектор представлен публично-правовыми образованиями, которые также можно рассматривать как институциональные единицы, характеристику которых дает «Классификатор институциональных единиц по секторам

экономики»². В этом классификаторе институциональная единица рассматривается как хозяйственная единица, которая от своего имени владеет и распоряжается активами и доходами, вступает в экономические отношения с другими хозяйственными единицами, принимает на себя финансовые обязательства, экономические решения, за которые она несет ответственность в соответствии с действующим законодательством. При этом отмечается, что институциональные единицы, как правило, ведут полный бухгалтерский учет, включая баланс активов и пассивов. Все это относится и к публично-правовым образованиям, которые также имеют финансовую деятельность, осуществляют финансовые операции. Но это их собственная финансово-хозяйственная деятельность, не относящаяся к публичным финансам. При этом все секторы, включая корпоративный, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, используют инструменты финансирования и инвестирования, а также инструменты управления рисками, такие как, например, страхование.

В этой связи возникает вопрос, что следует понимать под финансовой деятельностью? В международном стандарте финансовой отчетности финансовая деятельность рассматривается как деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе внесенного капитала и заемных средств организации, но это относится только к организациям. В общегосударственном классификаторе ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности) даны виды финансовой деятельности, при этом эти виды ограничиваются только посредническими операциями, осуществляемыми с участием финансовых корпораций. Конечно, можно рассматривать финансы как капитал, связанный с финансовой деятельностью различных институциональных единиц (публично-правовых образований, домашних хозяйств, финансовых и нефинансовых корпораций, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства). Однако, на наш взгляд, это очень узкий подход, поскольку финансовая деятельность экономических

² Классификатор институциональных единиц по секторам экономики. Приказ Федеральной службы государственной статистики от 02.08.2004 № 110.

субъектов не охватывает всю совокупность финансовых отношений, например налоговые и бюджетные отношения.

В целом же, резюмируя все вышесказанное, мы склонны рассматривать финансы как доходы или капитал, вовлекаемый в оборот с использованием финансовых инструментов, направляемый на реализацию целей финансовой политики. А финансовая наука изучает денежные отношения, связанные с формированием доходов или капитала, вовлекаемого в оборот с использованием финансовых инструментов, направляемых на реализацию целей финансовой политики.

Как отмечалось выше, дискуссионным является вопрос о функциях финансов. Их количество, содержательное наполнение — особый предмет исследований научной литературы советского периода. В зарубежных публикациях вопрос о функциях вообще не рассматривается. Поэтому мы готовы согласиться с профессором С. И. Лушиным, что у финансов нет функций [13, с. 54–58]. Следует также отметить, что некоторые российские учебники уже сейчас вопрос о функциях финансов не рассматривают [21].

В заключение следует отметить, что российское научное сообщество, судя по публикациям и научным конференциям, все же понимает необходимость перемен и в теории финансов. Кроме того, надо помнить, что сейчас российские вузы активно привлекают на учебу иностранных студентов. Мы будем интересны для иностранных студентов, если будем ориентироваться на общее понимание понятийного аппарата. Собственно, это относится ко всем наукам, а не только к теории финансов.

Мы полагаем, что в условиях открытости экономики России, глобализации финансов, развития финансовых рынков российские финансовые школы должны также ориентироваться и на зарубежные финансовые теории, учитывать их достижения, не забывая при этом и наши. Автор считает, что финансовая глобализация имеет не только практический аспект, но должна касаться и теории финансов. Понятие «мировое финансовое пространство» относится не только к практике, но и к теории. Данная статья является дискуссионной, автор готов к продолжению дискуссии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Масгрейв Р. А., Масгрейв П. Б.* Государственные финансы: теория и практика / пер. с англ. — М.: Бизнес Атлас, 2009. — 716 с.
2. *Грубер Дж.* Государственные финансы и государственная политика / пер. с англ. — М.: Бизнес Атлас, 2012. — 704 с.
3. *Финансы: учебник/ под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской.* — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011. — 590 с.
4. *Янжул И.И.* Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах. — М.: Статут, 2002.
5. *Бирман А.М.* Очерки теории советских финансов. Сущность и функции финансов. — М.: Финансы, 1968. — 208 с.
6. *Родионова В.М.* Сущность финансов и их роль в рыночной экономике // *Финансы.* — 2010. — № 6. — С. 60–66.
7. *Финансовые ресурсы народного хозяйства (проблемы формирования и использования.* — М.: Финансы и статистика, 1982. — 255 с.
8. *Дьяченко В.П.* К вопросу о сущности и функциях советских финансов // *Вопросы теории финансов.* М., 1957.
9. *Черкасов В.Е.* Финансы: теоретический аспект // *Финансы.* — 2010. — № 6. — С. 56–59.
10. *Щедров В.И.* К вопросу о сущности и функциях финансов // *Финансы.* — 2012. — № 3. — С. 60–62.
11. *Финансы: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, В.В. Курочкин и др.; под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной.* — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2012. — 496 с.
12. *Сабитова Н.М.* О сущности финансов: в продолжение дискуссии // *Финансы.* — 2012. — № 6. — С. 58–61.
13. *Лушин С.И.* О функциях финансов. Исторический аспект // *Финансы.* — 2005. — № 7. — С. 54–58
14. *Барулин С.В., Барулина Е.В.* К вопросу о сущности финансов: новый взгляд на дискуссионные проблемы // *Финансы.* — 2007. — № 7. — С. 55–58.
15. *Оксфордский словарь.* — М.: РГТУ, 1995. — С. 18.

16. The American Heritage Dictionary of the English Language, 4th edition Copyright 2010 by Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company. Published by Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company. URL: <http://www.yourdictionary.com/finance>.
17. Боди Э., Мертон Р. Финансы: учебник для вузов: пер. с англ. — М.: Вильямс, 2009. — 592 с.
18. Брюммергофф Д. Теория государственных финансов / пер. седьмого немецкого издания / под общей ред. А.Л. Кудрина, В.Д. Дзгоева — Владикавказ: Пионер-Пресс, 2001. — 480 с.
19. Циммерман Д. Муниципальные финансы: учебник / пер. с нем. — М.: Дело и сервис. — 2003. — 352 с.
20. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж.М. Основы финансового менеджмента, 12-е изд.: пер. с англ. — М.: Вильямс, 2007. — 1232 с.
21. Финансы: учебник / под ред. В.Г. Князева, В.А. Слепова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2008. — 654 с.

REFERENCES

1. *Musgrave R. A, Musgrave P.B.* Gosudarstvennye finansy: teoriia i praktika [Public Finance: Theory and Practice]. Translated from English. Moscow, 2009, 716 pages (*in Russian*).
2. *Gruber J.* Gosudarstvennye finansy i gosudarstvennaia politika [Public Finance and Public Policy]. Translated from English. Moscow, 2012, 704 pages (*in Russian*).
3. *Finansy [Finance]*. Ed. M.V. Romanovsky, O.V. Vrublevskaya. 3rd ed., rev. and add. Moscow, 2011, 590 pages (*in Russian*).
4. *Yanzhul I.* Osnovnye nachala finansovoi nauki: Uchenie o gosudarstvennykh dokhodakh [Basic principles of financial science: The doctrine of state revenues]. Moscow, 2002 (*in Russian*).
5. *Birman A.M.* Ocherki teorii sovetskikh finansov. Sushchnost' i funktsii finansov [Essays on the Theory of Soviet finance. Essence and functions of finance]. Moscow, 1968, 208 pages (*in Russian*).
6. *Rodionova V.M.* Essence of Finance and its role in the market economy. *Finansy*, 2010, no. 6, pp. 60–66 (*in Russian*).
7. *Finansovye resursy narodnogo khoziaistva: problemy formirovaniia i ispol'zovaniia* [Financial resources of the national economy: the problem of formation and use]. Moscow, 1982, 255 pages (*in Russian*).
8. *Dyachenko V.P.* On the essence and functions of Soviet finance. *Voprosy teorii finansov*, 1957 (*in Russian*).
9. *Cherkasov V.E.* Finance: theoretical aspect. *Finansy*, 2010, no. 6, pp. 56–59 (*in Russian*).
10. *Schedrov V.I.* On the essence and functions of Finance. *Finansy*, 2012, no. 3, pp. 60–62 (*in Russian*).
11. *A.G. Griaznova, E.V. Markina, V.V. Kurochkin et al.* *Finansy [Finance]*. Ed. A.G. Griaznova, E.V. Markina. 2nd ed., rev. and add. Moscow, 2012, 496 pages (*in Russian*).
12. *Sabitova N.M.* On the essence of finance: a continuation of the discussion. *Finansy*, 2012, no. 6, pp. 58–61 (*in Russian*).
13. *Lushin S.I.* On functions of finance. Historical aspect. *Finansy*, 2005, no. 7, pp. 54–58 (*in Russian*).
14. *Barulin S.V., Barulin E.V.* On the essence of finance: a new look at controversial problems. *Finansy*, 2007, no. 7, pp. 55–58 (*in Russian*).
15. Oxford Dictionary. Moscow, 1995, p. 18.
16. The American Heritage Dictionary of the English Language, 4th edition Copyright 2010 by Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company. Published by Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company. URL: <http://www.yourdictionary.com/finance>.
17. *Bodie E., Merton R.* *Finansy [Finance]*. Translated from English. Moscow, 2009, 592 pages (*in Russian*).
18. *Bryummergoff* Teoriia gosudarstvennykh finansov [Theory of Public Finance]. Translation of the seventh German edition / under general ed. A.L. Kudrin, V.D. Dzgoeva. Vladikavkaz, 2001, 480 pages (*in Russian*).
19. *Zimmerman D.* Munitsipal'nye finansy [Municipal finance]. Translated from German. Moscow, 2003, 352 pages (*in Russian*).
20. *Van Horne J., Wachowicz J.M.* Osnovy finansovogo menedzhmenta [Fundamentals of Financial Management]. 12th Edition. Translated from English. Moscow, 2007, 1232 pages (*in Russian*).
21. *Finansy [Finance]*. Ed. V.G. Knyazev, V.A. Sleпова. 3rd ed., rev. and add. Moscow, 2008, 654 pages (*in Russian*).

Слово нашим выпускникам



Надежда Сергеевна Максимова,
депутат, заместитель председателя
Комитета Государственной Думы
по бюджету и налогам; председатель
Совета НП «Сообщество финансистов
России». Окончила Московский
финансовый институт в 1963 г.

СТУДЕНЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ – НЕЗАБЫВАЕМА!

– Какие самые яркие воспоминания у Вас остались от учебы в финансовом институте? Что ценного он Вам дал для построения дальнейшей карьеры?

– Мое поступление в Московский финансовый институт (МФИ) пришлось на период «хрущевской оттепели», когда реформировалось все и вся. В том числе хрущевские реформы были проведены и в системе образования.

В соответствии с Законом «Об укреплении связи школы с жизнью» 1958 года нас – выпускников школ 1959 года принимали в вузы только в количестве 10% общего числа поступающих, остальные 90% будущих студентов набирались из числа людей, имеющих производственный стаж работы. Для нас, школяров, проходной в институт составлял 24 балла (по 5 экзаменам), для производственников – 18 баллов по тем же 5 экзаменам.

В институте была введена, помимо очной и вечерней формы обучения, третья форма – вечерне-очная. Мы, «дневники-вечерники», первый курс обучения в вузе совмещали с работой, а со второго курса переходили полностью на дневное отделение.

Помню непреходящее желание поспать, поскольку на свое рабочее место (а меня направили укреплять связь школы с жизнью в Центральное отделение ГострудсберкаСССР Дзержинского района г.Москвы, что на Кузнецком мосту) я должна прибыть к 8 утра, а вечернее обучение в МФИ, что на улице Кибальчича (метро ВДНХ), заканчивалось в 23 часа.

В таком ритме и прошел мой первый институтский (1959–1960) год жизни.

Зато со 2-го курса началась настоящая студенческая жизнь. Мы с удовольствием учились. Да и не могло быть иначе с такими преподавателями, как И.Д. Злобин, И.Д. Шер, М.С. Атлас. Вспоминается Раиса Даниловна Винокур, всегда безукоризненно одетая, с белоснежным платочком в руке, методично вбивающая в наши головы знания по бюджетному процессу.

Незабываемый профессор Реуэль с его сакраментальным: «Я и Маркс». И на самом деле его поисковый справочник по «Капиталу» Карла Маркса был незаменимым подспорьем для изучения и ориентирования в многотомных трудах классика.

Тепло вспоминаем нашего декана ФЭФ П.С. Никольского, который не только контролировал учебный процесс, но и следил за соблюдением, особенно симпатичными девушками, «облико морале».

Мы активно работали в научном студенческом обществе. Я еще долго, уже работая в Министерстве финансов РСФСР, подавала рационализаторские предложения в Центральную комиссию по рацпредложениям Минфина СССР, пытаясь реализовать в законодательстве наши студенческие наработки.

Наш институт во времена моей учебы размещался в небольшом здании с колоннами. Отдельно стоящее здание военной кафедры рядом с ним казалась гигантским. Но это был наш дом, который дал путевку в жизнь и навсегда остается любимым.

Наш ректор – В.В. Щербаков – считал, что институт не должен ограничиваться только учебным процессом. В институте активно распространялись дешевые билеты в театры Москвы. И мы пересмотрели практически весь их репертуар. Пусть на галерке Большого театра, стоя, но мы же видели Г. Уланову, М. Плисецкую, Е. Максимова, В. Васильева и многих, многих друзей знаменитостей советского балета. А разве забудешь стихи А. Вознесенского, Р. Рождественского, звучавшие у памятника В. Маяковскому?

Мы ездили на капустники в МАРХИ а потом – и в МИИТ, на первые, только зарождавшиеся, КВНы Саши Маслякова.

В институте работали спортивные секции. Больше всего вспоминаются межвузовские соревнования, проводимые в МИНХе им. Плеханова. Молодцы-победители были наши мальчишки-баскетболисты и девочки-«художницы»-гимнастки.

А незабываемые сборы и участие в Спартакиадах народов СССР в Лужниках! Впрочем, не менее запоминающимися были и выезды в совхоз на уборку урожая.

Все это было в нашей студенческой жизни, и это замечательное время навсегда запечатлено теплом в наших сердцах.

УДК 336.71

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РИСКОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ

МЕШКОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры банков и банковского менеджмента, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: meshkova.elen@gmail.com

АННОТАЦИЯ

В условиях нестабильности финансовых рынков, усиления конкуренции в банковском секторе, в том числе со стороны международных финансовых институтов, усложнения операций и одновременно доступа банков к инструментам хеджирования рисков задача выстраивания банками системы риск-менеджмента становится приоритетной. Банковская деятельность неотделима от принятия рисков. Поэтому основной задачей менеджмента кредитного учреждения является определение и поддержание оптимального соотношения между параметрами риск–доходность.

Несмотря на благоприятную в целом ситуацию для развития банковского сектора России в последние годы, анализ основных показателей, характеризующих уровень подверженности рискам, показывает достаточно напряженную картину. Основные риски по-прежнему сконцентрированы в сфере проведения коммерческими банками кредитных операций.

Для обеспечения стабильности банковского сектора важно не только грамотное управление рисками со стороны самих кредитных учреждений, но и эффективное регулирование рисков на законодательном и нормативном уровне, которое задает «правила игры» коммерческим банкам.

В настоящей работе рассматривается история вопроса, анализируются новации в области законодательного регулирования банковских рисков в России. Автор выделяет основные проблемы регулирования рисков банковского сектора и предлагает наиболее актуальные, по его оценке, направления реформирования системы регулирования рисков.

Ключевые слова: соотношение риск–доходность; регулирование рисков; резервы на возможные потери; обесценение ссуды; ожидаемые и непредвиденные потери; финансовая стабильность.

STATUTORY REGULATION OF THE BANKING SECTOR RISKS: PROBLEMS AND KEY OBJECTIVES

YELENA I. MESHKOVA

PhD (Economics), Associate Professor of the Banks and Bank Management Chair, the Financial University

E-mail: meshkova.elen@gmail.com

ABSTRACT

In the situation of the financial markets instability, more fierce competition in the banking sector, including international financial institutions, increasingly high complexity of bank transactions along with banks' access to risk hedging tools, the task of establishing a risk management system by banks is gaining top priority. The banking activity is inseparable from taking risks. Therefore, the key management objective of a credit institution is to define and maintain an optimum risk-return ratio.

Though the general situation for development of the banking sector in Russia has been favorable in the recent years, the analysis of key indices that characterize risk exposure levels is not very encouraging. The main risks are still concentrated in the sphere of credit operations performed by commercial banks.

To ensure the banking sector stability, not only competent risk management by credit institutions is required but also effective risk control mechanisms should be developed at the legislative and regulatory levels to set "rules of game" for commercial banks.

The research paper gives a historical account of the subject in question, analyzes innovations in the legal regulation of the banking sector risks and proposes the most promising, according to the author, approaches to reformation of the risk management system.

Keywords: risk-return ratio; risk regulation; potential loss provisions; reserves against possible losses; loan depreciation; expected and contingent losses; financial stability.

1. РАЗВИТИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ И НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Банковская деятельность неотделима от принятия рисков. Вместе с тем в силу значимости банковского сектора в обеспечении финансовой устойчивости экономики страны необходимо как эффективное регулирование рисков на законодательном и нормативном уровне, так и грамотное управление ими со стороны самих кредитных учреждений.

Важнейшая задача менеджмента коммерческого банка состоит в поддержании оптимального соотношения между параметрами риск—доходность. При этом в последние годы проблема повышения эффективности управления рисками рассматривается российскими кредитными учреждениями как приоритетная. Это определяется целым рядом причин, в числе которых: нестабильность финансовых рынков; значительный рост конкуренции, в том числе со стороны международных финансовых институтов; усложнение банковских операций и одновременно получение доступа российских банков к различным инструментам хеджирования; сокращение процентной маржи по кредитным операциям.

Проблема адекватной оценки рисков и поддержания их на уровне, не угрожающем финансовой устойчивости банков, — ключевое направление регулирования банковской деятельности со стороны Банка России. Этой проблеме посвящено значительное количество работ [1, с. 40; 2, с. 27]. В соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» одной из основных целей деятельности банка является развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации.

Основным документом, на законодательном уровне определяющем требования устойчивости кредитной организации, является

Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.19.1990 № 395–1 (ред. от 30.09.2013). В соответствии со ст. 24 в целях обеспечения финансовой надежности кредитная организация обязана создавать резервы (фонды), порядок формирования и использования которых, а также минимальные размеры устанавливаются Банком России.

Этой статьей предусмотрено также, что кредитная организация обязана осуществлять классификацию активов, выделяя сомнительные и безнадежные долги, и создавать резервы (фонды) на покрытие возможных убытков.

Кредитная организация должна соблюдать обязательные нормативы, устанавливаемые в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

На законодательном уровне принят целый ряд других значимых документов, регулирующих риски банковского сектора.

Правительство Российской Федерации и Банк России 5 апреля 2011 г. опубликовали совместное заявление «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года». В соответствии с этим документом предусмотрена реализация целого ряда мер, направленных на регулирование рисков и повышение устойчивости банковского сектора, основными из которых являются:

- увеличение размера собственных средств (капитала), улучшение его качества и обеспечение достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых кредитными организациями рисков (с 01.01.2012 минимальный размер собственного капитала составил 180 млн руб., с 01.01.2015 составит 300 млн руб.);
- усиление внимания вопросам идентификации и оценки рисков, в том числе имеющих системную природу, интенсивности надзора исходя из риск-ориентированных подходов;
- совершенствование банковского регулирования и банковского надзора, направленного на повышение качества банковского ка-

питала и активов, ограничение уровня рисков, включая степень их концентрации, повышение прозрачности кредитных организаций.

С 2012 г. Банк России в рамках национального регулирования банковского сектора приступил к поэтапной реализации основных положений Базельского соглашения по капиталу (Базель III). По оценке специалистов, влияние новых элементов регулирования на российский банковский сектор будет довольно значительным [3, с. 56].

В числе основных документов, принятых с целью решения этой задачи, следует назвать:

1) Положение ЦБ РФ от 28.12.2012 № 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций (Базель III);

2) Письмо ЦБ РФ от 29.12.2012 № 192-Т «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков».

В июле 2013 г. был принят Федеральный закон № 146-ФЗ (от 02.07.2013)¹, в соответствии с которым внесены существенные изменения в Федеральные законы: «О банках и банковской деятельности» от 02.19.1990 № 395-1 и от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации». Принципиальные изменения, внесенные в ФЗ «О банках и банковской деятельности», касаются требований прозрачности кредитных организаций, совершенствования управления в банках и регулирования рисков банковского сектора. В числе наиболее значимых позиций следует назвать:

1. Определение на законодательном уровне банковской группы и банковского холдинга, что принципиально для раскрытия и оценки совокупных рисков группы.

2. Установление требований по раскрытию информации о деятельности банков, банковских групп и холдингов.

3. Определение органов управления кредитной организации, в числе которых: Общее собрание учредителей (участников), Совет директоров (наблюдательный совет), единоличный исполнительный орган и коллегиальный исполнительный орган банка.

¹ Федеральный закон от 02.07.2013 N 146-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». — Российская газета. — N 148. — 10.07.2013.

4. Установление квалификационных требований к членам Совета директоров банка, руководителям службы управления рисками, службы внутреннего аудита или внутреннего контроля кредитной организации.

5. Регулирование системы оплаты труда как банка в целом, так и лиц, принимающих решения об осуществлении операций, результаты которых могут повлиять на устойчивость банка.

Особенно следует отметить, что данным законом определены компетенции и ответственность Совета директоров банка. В частности, впервые определена ответственность:

- за утверждение стратегии управления рисками и капиталом кредитной организации, а также порядка управления наиболее значимыми для кредитной организации рисками и контроль за реализацией указанного порядка;

- утверждение порядка применения банковских методик управления рисками и моделей количественной оценки рисков;

- оценку соблюдения банком стратегий и порядков, утвержденных Советом директоров;

- проведение кадровой политики и т.д.

Что чрезвычайно важно: отдельной статьей закона установлены требования к системам управления рисками и капиталом, внутреннему контролю кредитной организации, а также требования и ответственность по обеспечению финансовой надежности банка.

Не менее значимые изменения внесены и в ФЗ «О Центральном банке». В качестве примера можно назвать давно ожидаемое банковским сектором однозначное определение понятия «группы связанных заемщиков», что трудно переоценить для системы оценки и контроля крупных рисков коммерческого банка. Другое принципиальное нововведение — определение группы связанных с банком лиц и установление на нее лимита кредитного риска. С целью формирования основы реализации российским банковским сектором соглашений Базельского комитета по банковскому надзору определены полномочия Банка России по установлению требований к банковским методикам управления рисками и моделям количественной оценки рисков, а также порядку применения этих моделей.

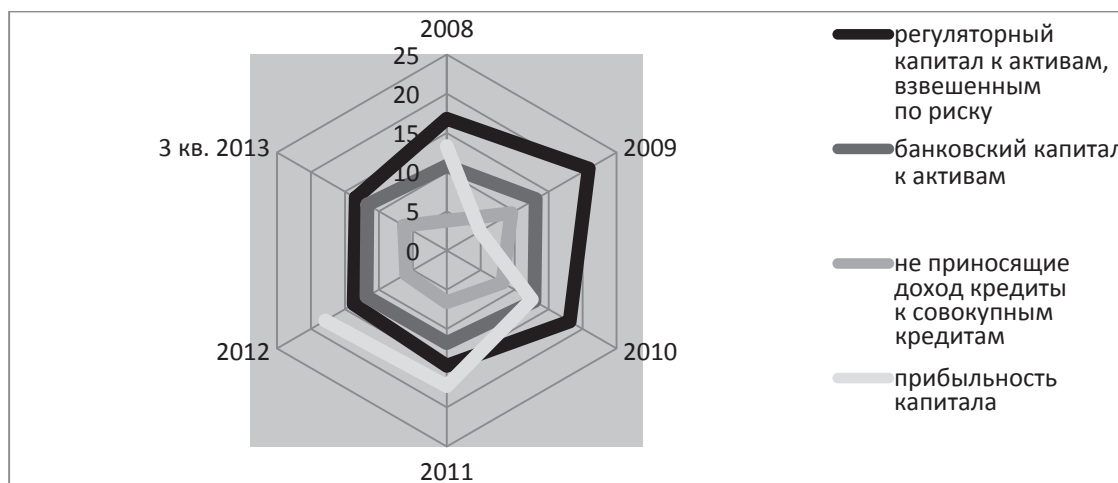


Рис. 1. Индикаторы финансовой стабильности банковского сектора России

Составлено по данным URL: <http://www.imf.org/external/data.htm> (дата обращения: 10.01.2014).

Данные по прибыльности капитала по III кварталу 2013 года отсутствуют.

2. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. выявил проблемы и риски российского банковского сектора. Среди них выделяются направления, требующие неотложного принятия мер со стороны регулятора, в их числе:

- операции, связанные с кредитованием бизнеса собственника (собственников) банка, а также операции с финансовыми инструментами, цены на которые подвержены повышенной волатильности, и операции с заемщиками, деятельность которых непрозрачна;
- рост концентрации рисков, что является самостоятельным фактором, существенно снижающим устойчивость банков на индивидуальной и системной основе;
- завышение качества активов и стоимости принимаемого кредитными организациями обеспечения;
- сочетание повышенного уровня рисков, принимаемых банками, с преднамеренными действиями, направленными на сокрытие истинного положения дел со стороны руководства и владельцев банков.

Несмотря на благоприятную в целом ситуацию для развития банковского сектора России в последние годы, анализ основных показателей, характеризующих уровень подверженности рискам, показывает достаточно напряженную картину.

По данным Международного валютного фонда, «индикаторы финансовой стабильности» по России показывают снижение регуляторного капитала к активам, взвешенным по риску почти на 50% с кризисного 2009 г. по 2013 г. (13,4% по данным за III квартал 2013 г. против 20,9%). За тот же период времени формально уровень капитала к активам снизился совсем незначительно: с 13,1% до 11,7% (рис. 1). На эту нелинейную зависимость оказали влияние следующие факторы:

- изменение нормативных требований регулятора по расчету собственного капитала банка и уровня его достаточности (существенное изменение претерпел, в частности, подход к оценке рисков, соотносимых с собственным капиталом банка);
- рост рисков российского банковского сектора.

Доля не приносящих доход кредитов в кредитном портфеле снизилась за тот же период времени с 9,5 до 6,3%, однако этот показатель сложился с учетом роста кредитного портфеля почти в два раза. Значимым показателем, на который надо обратить внимание, является уровень покрытия резервами на возможные потери не приносящих доход кредитов, его значение сократилось: если в 2009 г. этот показатель составлял 96%, то в 2013 г. уже только 70,3%.

Интересно выглядит в сравнении с показателями отдельных европейских стран соотношение следующих показателей российского

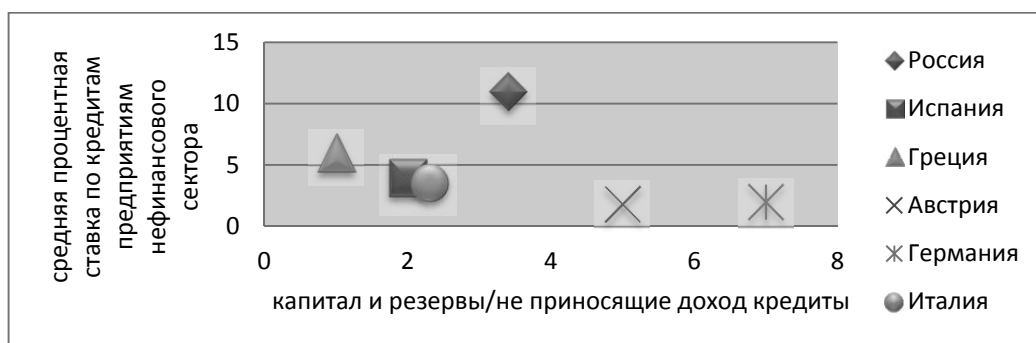


Рис. 2. Банковский капитал и резервы по отношению к процентным ставкам по корпоративным кредитам

Составлено по данным Международного Валютного фонда: Global Financial Stability Report, October 2013, URL: <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2013/02/pdf/text.pdf> (дата обращения 10.01.2014), а также Банка России: URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=b_sector/dii_rates_2-7_13.htm&pid=c dps_46782&sid=ITM_60399 (дата обращения: 10.01.2014).

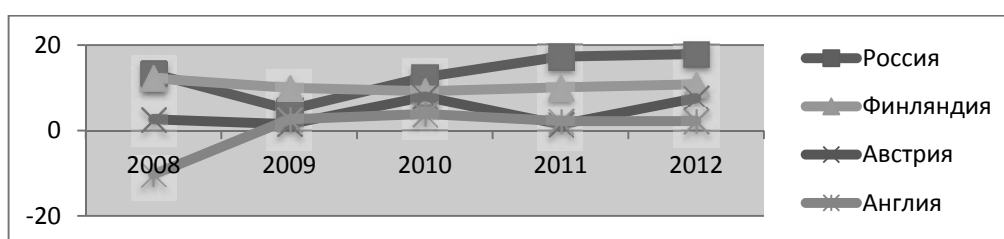


Рис. 3. Динамика показателя рентабельности банковского капитала (ROE) в 2008–2012 гг.

Составлено по данным Международного Валютного фонда: URL: <http://www.imf.org/external/data.htm> (дата обращения: 10.01.2014)

банковского сектора: уровня покрытия капиталом и резервами не приносящих доход кредитов и средней процентной ставки по кредитам предприятиям нефинансового сектора. Мы видим, что для России характерен средний уровень покрытия не приносящих доход кредитов, однако уровень процентных ставок высок (рис. 2).

Одновременно следует обратить внимание на то, что банковский сектор в целом является не только одним из самых рентабельных в России, но демонстрирует очень высокие показатели и по сравнению с банковским сектором ряда других европейских стран. Например, прибыльность банковского капитала в России (показатель ROE) в 2012 г. составила 17,9%. Для примера, уровень этого показателя в Финляндии — 10,8%, в Австрии — 7,6%, Англии — 2,2%. Динамика показателя по ряду европейских стран приведена на рис. 3. Изложенное свидетельствует о том, что российский банковский сектор обладает возможностями для покрытия рисков за счет результатов текущей деятельности.

Более детальное рассмотрение рисков российского банковского сектора позволяет сделать следующие выводы.

Основные риски по-прежнему сконцентрированы в сфере проведения коммерческими банками кредитных операций. На долю кредитов нефинансовым предприятиям и физическим лицам приходится свыше 58% банковских активов, на долю кредитов коммерческим банкам — еще 10%².

Если формально рассматривать динамику качества кредитного портфеля банков, то можно согласиться с выводом, содержащемся в Отчете о развитии банковского сектора в 2012 г. о том, что на фоне роста кредитования показатели качества кредитного портфеля российских банков демонстрировали положительную динамику. Удельный вес просроченной задолженности за год сократился с 3,9 до 3,7%. При росте размещенных средств на 18,3% объем просроченной задолженности вырос на 11%³. В 2013 г. данные по просроченной задолженности банковского сектора оставались

² Обзор банковского сектора // Аналитические показатели. 2013. № 135, URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf?pid=banksyst&sid=ITM_43323 (дата обращения: 05.01.2013).

³ Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 г. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=nadzor> (дата обращения: 20.12.2013).

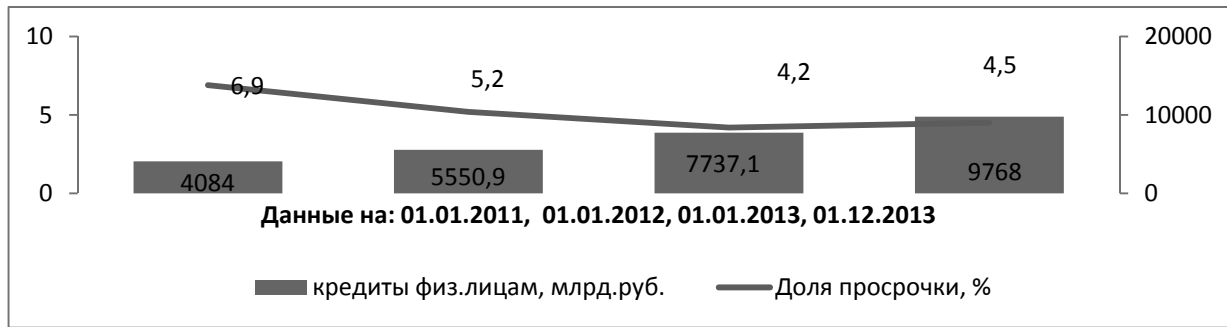


Рис. 4. Динамика показателей кредитного портфеля физических лиц

Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 г. URL: <http://www.cbr.ru/publ/? Prtid=nadzor>
(дата обращения: 20.12.2013)

практически без изменения (3,6% по состоянию на 01.12.2013)⁴.

Одновременно с 01.01.2010 по 01.01.2013 доля кредитов первой и второй категорий качества постоянно росла, соответственно третьей—пятой (сомнительные, проблемные и безнадежные кредиты) падала⁵.

Однако необходимо обратить внимание на важнейший показатель, иллюстрирующий возможные проблемы кредитного портфеля банков. По состоянию на 01.01.2013 объем пролонгированных ссуд составил 15,3% портфеля крупных ссуд банковского сектора⁶. На конец 2012 г. на реструктурированные ссуды приходилось 25% совокупного портфеля крупных кредитов банковского сектора⁷.

Особое беспокойство банковских аналитиков вызывают высокие темпы роста объемов кредитования физических лиц. Так, за три года объем кредитного портфеля вырос более чем в два раза. Уровень просроченной задолженности составляет на 01.12.2013 4,5%. Но этот показатель сложился с учетом погашения заемщиками задолженности за счет оформления новых кредитов и в условиях высоких темпов роста кредитного портфеля (рис.4).

В качестве одного из наиболее значимых источников возможной напряженности российского банковского сектора является концентрация рисков, наиболее значимый

показатель — удельный вес крупных кредитов в активах банковского сектора (25,8% на начало 2013 г.)⁸.

Проведенный анализ показывает внешне достаточно стабильные показатели качества кредитного портфеля российского банковского сектора, но одновременно нельзя не констатировать накопление рисков, которые могут стать критическими для его устойчивости.

3. НЕДОСТАТКИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

1. В настоящее время Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» от 02.19.1990 № 395–1 не определены четкие требования по построению системы управления рисками, соответствующей масштабам и характеру деятельности банка.

2. Соответствующим Федеральным законом предусмотрены источники покрытия рисков (собственный капитал и резервы), вместе с тем ключевые принципы покрытия рисков требуют уточнения. Так, в соответствии со сложившейся теорией и практикой риск-менеджмента банковские потери делятся на ожидаемые и непредвиденные. Ожидаемые потери оцениваются как наиболее вероятные, которые может понести компания по портфелю финансовых инструментов за определенный период с заданным уровнем доверия. Как правило, уровень доверия определяется менеджментом компании на уровне 95 или 99%. Максимальные потери — максимальный уровень потерь, который может

⁴ Обзор банковского сектора // Аналитические показатели. 2013. № 135, URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM_43323 (дата обращения: 05.01.2013).

⁵ Там же.

⁶ Годовой отчет Центрального Банка за 2012 г. URL: <http://www.cbr.ru/publ/? Prtid=nadzor> (дата обращения: 20.12.2013).

⁷ Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 г. URL: <http://www.cbr.ru/publ/? Prtid=nadzor> (дата обращения: 20.12.2013).

⁸ Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 г. URL: <http://www.cbr.ru/publ/? Prtid=nadzor> (дата обращения: 20.12.2013).

понести компания по портфелю финансовых инструментов за тот же временной интервал, но с большим уровнем доверия, который определяется обычно на уровне 99,9%. Соответственно непредвиденные потери — превышение максимальных потерь над ожидаемыми. Различен и источник покрытия потерь: для ожидаемых потерь это сформированные резервы (доходы от текущей деятельности), для непредвиденных потерь — собственный капитал. Представляется целесообразным законодательное закрепление терминологии и принципов покрытия ожидаемых и непредвиденных потерь.

Необходимость нормативного определения единой модели обесценения финансовых активов

В настоящее время остро стоит вопрос с определением модели обесценения финансовых инструментов. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) предусматривают использование модели понесенных убытков при определении обесценения финансовых инструментов. Это означает, что обесценение возникает только при наличии «события убытка»: факта, свидетельствующего о вероятности потерь (просроченная задолженность, ухудшение финансового состояния и т.д.). В посткризисный период эта модель была подвергнута критике. Базельский комитет в качестве одной из причин кризиса называл и использование модели понесенных убытков. Советом по МСФО выпускались проекты, содержащие предложения по учету обесценения финансовых инструментов. В них предполагалось использование модели ожидаемых убытков, однако они отличались порядком признания ожидаемых потерь.

Формирование резервов по российским стандартам (Положение 254-П) также пока исходит из принципа «понесенных убытков», хотя напрямую этот принцип в нормативном документе не озвучен. Однако отсутствие обесценения по первой категории качества, положение о том, что качество обслуживания долга оценивается по данной конкретной (оцениваемой) ссуде и т.д., свидетельствуют о том, что применяется именно этот метод.

Вместе с тем нельзя игнорировать следующее. Каждой рейтинговой группе заемщика

(категории качества) присуща соответствующая вероятность дефолта вне зависимости от того, имеет место «событие убытка» или нет. Например, даже заемщик с рейтингом BBB по оценке международного рейтингового агентства *Fitch*, по данным исследований за 1990–2011 гг. имеет двухлетнюю вероятность дефолта в размере 0,74%, а это заемщик с рейтингом на уровне государственного. Возникает вопрос, много ли заемщиков такого уровня в портфеле банков, оцененных по первой категории качества? Вероятность дефолта компании с рейтингом уровня BB за тот же период уже 3,1%, B — 5,12%. Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что применяемый для оценки риска формализованный метод занижает оценку уровня потерь в момент выдачи кредита и не способствует поддержанию устойчивости банковского сектора.

Совершенствование технологии формирования резервов на возможные потери

В настоящее время регулятором принята следующая технология формирования резервов: банк оценивает качество кредита исходя из модели «понесенных убытков», присваивает кредиту соответствующую категорию качества и формирует резервы на возможные потери. Если уровень резервов будет определяться исходя из оценки ожидаемых потерь (на основе статистической или экспертной оценки их вероятности), вероятность потерь — это величина, определяемая в целом для портфеля. Точно так же этот уровень потерь закладывается в цену кредита (например, в так называемой модели риск-ориентированного ценообразования). В последующем, при погашении ссуды, резерв восстанавливается на доходы (вероятность потерь не реализована), но по отдельным кредитам в случае потерь банк несет убыток в размере до 100%. Смысл формирования резерва в момент выдачи кредита в этом случае нарушается. Отсюда представляется целесообразным формировать общие резервы по каждому классу требований исходя из ожидаемых потерь, формировать резервы в момент выдачи кредита и в последующем использовать этот фонд только для списания безнадежной задолженности.

**Необходимость обеспечения
транспарентности кредитных организаций**

В части решения задачи повышения транспарентности кредитных организаций следует отметить деятельность Европейской службы банковского надзора, которая выпускает ежегодные обзоры транспарентности по наиболее крупным европейским транснациональным банкам. В отчете в октябре 2012 г.⁹ отмечается, что у большинства банков раскрытие информации соответствует требованиям третьей части Базельского соглашения. Вместе с тем были выявлены отдельные нарушения:

- недостатки в раскрытии качественной информации по долевым инструментам или их структуре;
- недостаточное представление данных в области кредитного и рыночного рисков, секьюритизации;
- нечеткая информация относительно внутренних моделей оценки рисков;
- отсутствие у большинства банков сравнительного анализа по использованию моделей понесенного убытка и ожидаемых убытков в течение трехлетнего периода.

Все из названных замечаний, безусловно, характерны и для России. Несмотря на значительное повышение прозрачности банков, в последние годы эта проблема остается значимой. Данной проблеме сегодня посвящено значительное количество работ. Например, К.В. Трушина отмечает, что, несмотря на внедрение в России международных стандартов финансовой отчетности, развития требований по составлению отчетности в надзорных целях, вопросы повышения транспарентности как в России, так и в мире, стоят остро [4, с. 50]. Наиболее закрытым вопросом, хотя банки и представляют информацию в соответствии с IFRS7, является раскрытие информации о рисках банковского сектора.

Представляется необходимым стимулировать повышение транспарентности кредитных организаций в России и в этой связи на законодательном уровне дополнительно к требованиям закона № 146-ФЗ (от 02.07.2013) определить

обязательную к раскрытию информацию кредитными организациями. В настоящее время формы, порядок и сроки раскрытия головной кредитной организацией банковской группы информации о принимаемых рисках, процедурах их оценки, управления рисками и капиталом определяются Банком России.

Отсутствие нормативного регулирования процентного риска, принимаемого российскими коммерческими банками

Банком России нормативно не установлены стандарты оценки процентного риска, за исключением рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменению процентных ставок. Процентный риск, связанный со структурой требований и обязательств банка (в том числе внебалансовых), остается вне прямого регулирования со стороны надзорных органов. Соответственно отсутствуют формы отчетности по данному виду риска. В 2007 г. Банком России опубликовано письмо на тему международных подходов к организации управления процентным риском, которое носит информационно-методологический характер, в 2011 г. выпущены рекомендации по организации банками внутренних процедур оценки достаточности капитала, предусматривающие подходы к оценке процентного риска. Коммерческие банки в этих условиях самостоятельно определяют как метод оценки процентного риска, так и его конкретные параметры.

Отсутствие/недостаток доверия к российским рейтинговым агентствам

В России в настоящее время действует несколько национальных рейтинговых агентств, которые, однако, не могут конкурировать с международными ни по объемам рейтингования компаний, ни по отработанности рейтинговых процедур. Для повышения прозрачности российского банковского сектора и одновременно проведения внешней профессиональной оценки риска целесообразно создание государственного рейтингового агентства. Данный тезис актуален с учетом того, что на уровне каждого отдельного коммерческого банка (за исключением крупнейших) невозможно создавать модели оценки, соответствующие Базелю II, подкрепленные адекватной статистикой по целому ряду причин,

⁹ Follow-up review of banks' transparency in their 2011 Pillar 3 reports/ European banking authority, October 2012. URL: <http://www.eba.europa.eu/documents/10180/25763/Follow-up-review-of-banks-transparency-in-their-2012-Pillar-3-report.pdf> (дата обращения: 12.01.2014).

в числе которых трудоемкость и затратность, недостаток статистических данных, изменение структуры кредитных продуктов и т.д.

4. ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО И НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

А) Развитие законодательной базы, определяющей основы правового регулирования рисков банковского сектора.

Основной законодательной инициативой в области регулирования рисков банковского сектора, представляется, должна стать инициатива включения в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.19.1990 № 395-1 статьи «Управление рисками» с обязательным раскрытием следующих позиций:

1. Определение системы управления рисками, адекватной масштабам и характеру деятельности банка.

2. Распределение ответственности между органами управления банка и отдельными должностными лицами ответственности по удержанию рисков на уровне, не угрожающем финансовой устойчивости банка.

3. Определение источников покрытия рисков.

4. Порядок формирования, минимальный уровень и достаточность собственного капитала банка.

5. Принципы формирования резервов, порядок формирования и восстановления резервов.

6. Обязательные требования по раскрытию информации о рисках.

Б) Совершенствование нормативных документов Банка России в части выявления, оценки и регулирования рисков.

Несмотря на значительный объем нормативных документов, регулирующих управление рисками банковского сектора, а также с учетом планов по их развитию, в том числе и в рамках реализации Базельских соглашений (Базель II и Базель III), реализуемых Банком России, представляется целесообразным:

1. Принятие модели оценки обесценения финансовых инструментов на основе ожидаемых потерь.

2. Изменение технологии формирования резервов: формирование фонда за счет создания резервов на возможные потери в момент

выдачи ссуды исходя из модели «ожидаемых потерь», использование фонда в дальнейшем только на цели списания безнадежных долгов.

3. Нормативное ограничение уровня процентного риска, принимаемого банком.

4. Установление конкретных требований повышения прозрачности кредитных организаций.

В) Институциональное развитие инфраструктуры банковского сектора: создание государственного российского рейтингового агентства с целью формирования национальной рейтинговой шкалы оценки платежеспособности российских компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ларионова И.В., Панова Г.С. О модернизации банковского регулирования и надзора // Банковское дело. — 2010. — № 11. — С. 40–45.
2. Ларионова И.В. Системные риски российского банковского сектора: оценка и методы регулирования // Вестник Финансового университета. — 2013. — № 1. — С. 27–34.
3. Предтеченский А.Н., Еременко А.М., Дергунов В.В. Эволюция требований к банковскому капиталу // Управление в кредитной организации. — 2013. — № 3. — С. 45–59.
4. Трушина К.В. Повышение прозрачности кредитных организаций // Управление в кредитной организации. — 2013. — № 2 (70). — С. 45–55.

REFERENCES

1. Larionova I. V., Panova G. S. Modernization of the banking regulation and supervision // Banking. — 2010. — № 11. — pp. 40–45 (in Russian).
2. Larionova I. V. Risk management in commercial bank: Monograph. — M.: KnoRus 2014. — 454 pages (in Russian).
3. Predtechenskiy A. N., Eremenko. A. M., Dergunov. V. V. Evolution of requirements for bank capital // Management of the credit institution. — 2013. — № 3. — pp. 45–59 (in Russian).
4. Trushina K. V. Increased transparency of credit institutions // Management of the lending institution. — 2013. — № 2 (70). — pp. 45–55.

Слово нашим выпускникам



Дмитрий Львович Орлов,
председатель Правления Московского
акционерного коммерческого банка
«Возрождение», председатель
Попечительского совета Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации, член Совета
Ассоциации Российских банков, член
Совета представителей уполномоченных
банков при мэре Москвы, советник главы
Московской областной администрации
по финансово-экономическим вопросам,
Заслуженный экономист Российской
Федерации.

ЖЕЛАЮ ТВОРЧЕСКИХ УДАЧ!

– **Дмитрий Львович, какие самые яркие воспоминания у вас остались от учебы в финансовом институте? Что ценного он вам дал для построения дальнейшей карьеры?**

– Я окончил Московский финансовый институт по специальности «Финансы и кредит» в 1968 году. Когда я учился, университет был еще институтом и по масштабам намного уступал нынешнему. Его пятиэтажный корпус находился на улице Кибальчича. Со студенческой порой у меня связаны самые теплые воспоминания. Прежде всего потому, что мы были молодыми, энергичными, веселыми, полными надежд на то, что нас ожидает прекрасное будущее. Мы успевали все: не только предаваться радостям студенческой жизни, но и хорошо учиться. Коллектив у нас был очень дружный, прекрасные преподаватели, многие из которых оставили в моей душе неизгладимый след на всю жизнь. Они дали мне главное – знания, научили быть ответственным за свои поступки. И это мне очень помогло в дальнейшей жизни и для построения карьеры в банковской системе.

– **Что бы Вы хотели пожелать университету в связи с его юбилеем?**

– Я желаю коллективу во главе с моим другом ректором Михаилом Абдурахмановичем Эскиндаровым творческих удач. Я очень радуюсь, что за последние годы так выросла значимость нашего университета. Создаются новые кафедры, повышается качество преподавания, университет выпускает более качественных специалистов. Я возглавляю Попечительский совет университета, поэтому очень хорошо знаю, чем он живет, с какими проблемами сталкивается. Думаю, что совместными усилиями мы сможем всегда оказывать посильную поддержку нашему университету, чтобы он процветал и оставался флагманом экономического образования в России.

УДК 336.01

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВ

ТЮРНИН ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Теория финансов» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: vtyurnin@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен ряд аспектов финансов как недостаточно разработанной в современной научной литературе и достаточно сложной экономической категории. По мнению автора, целостное представление о финансах во многом связано с исследованием генетического и функционального аспектов финансов, их единства и взаимодействия. Автором предпринята попытка рассмотрения финансов с генетической точки зрения. Финансы как экономическая категория рассматриваются с разных сторон: как объект и субъект использования (потребления), с точки зрения их природы, их роли как субъекта в общественном воспроизводстве, а также их функционального назначения. Финансы, выступая в качестве синтетической экономической категории, связаны с определенными стадиями процесса воспроизводства на всех уровнях экономики, представляют собой совокупность экономических отношений по поводу формирования, распределения, перераспределения и использования централизованных и децентрализованных фондов, а также нефондовых форм аккумуляции в процессе образования, распределения, перераспределения и использования валового внутреннего продукта и национального дохода государства.

Ключевые слова: финансы как экономическая категория; функции финансов; виды финансов; финансовые потоки; финансовая система.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF STUDYING FINANCE

VLADIMIR A. TYURNIN

PhD (Economics), Associate Professor of the Theory of Finance Chair, the Financial University, Moscow, Russia
E-mail: vtyurnin@mail.ru

ABSTRACT

The article addresses some aspects of finance, a sufficiently complicated economic category that is insufficiently developed in modern scientific literature. According to the author, the holistic view of the finance is closely related to the study of genetic and functional aspects of finance, their interdependence and interaction. The author made an attempt to look on the finance from the genetic point of view. The finance as an economic category is considered from different perspectives: as the object and subject of utilization (consumption), in terms of its nature, its role as a subject in social reproduction, as well as its functionality. As a synthetic economic category, the finance is connected with definite steps of the reproduction process at all levels of the economy, represents a complex of economic relations in terms of formation, distribution, re-distribution and use of centralized and decentralized funds as well as non-fund forms of accumulation in the process of establishment, distribution, re-distribution and use of the gross domestic product and the national income of the state.

Keywords: finance as an economic category; functions of the finance; finance types; finance flows; financial system.

По вопросу о сущности финансов в современной российской экономической литературе сложились две основные теоретические концепции: воспроизводственная и распределительная. Об этих концепциях достаточно подробно написано авторами учебника «Финансы»

[1, с. 151]. Представителями воспроизводственной концепции являются, в частности, Д.С. Моляков, Е.И. Шохин и другие, которые финансы рассматривают как категорию, связанную со всеми стадиями общественного производства [2, с. 9, 22, 26, 28]. Однако наиболее распространенной концепцией

считается распределительная, сторонники которой (В.М. Родионова и другие) возникновение и функционирование финансов связывают лишь со стадией распределения [3, с. 314; 1, с. 15].

Являясь в целом приверженцем взглядов распределительной концепции, вместе с тем хочу отметить, что распределительная концепция финансов требует дальнейшего своего развития. Разновидностью распределительной концепции, как представляется, является позиция ученых, согласно которой финансы — это экономическая категория, совокупность экономических отношений, связанных с формированием, распределением, перераспределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в процессе образования, распределения и перераспределения национального дохода. Финансы, являясь важнейшей составной частью рыночных отношений и одновременно основным инструментом реализации экономической политики государства, «рассматриваются как неотъемлемый элемент общественного воспроизводства на всех уровнях хозяйствования — от хозяйствующего субъекта до системы управления национальной экономикой» [4, с. 764].

Соглашаясь с позицией авторов в том, что финансы являются экономической категорией, следует перейти к рассмотрению функций финансов как специфических способов выражения их сущностных черт. В экономической литературе имеет место большое количество этих функций и их названий. Это, видимо, связано с той ролью финансов, которую они играют в воспроизводственном процессе. Роль финансов, несомненно, шире, чем их функции. Как полагает большинство российских экономистов, «сущность финансов выражается через распределительную и контрольную функции» [1, с. 17]. Действительно, участие финансов в процессе распределения почти ни у кого не вызывает сомнения. Что же касается контрольной функции, то ее как функцию финансов не следует смешивать с финансовым контролем, который является одной из функций управления, а поэтому не может выражать сущность

финансов как экономической категории. Как справедливо подчеркивается авторами учебника «Финансы» [1, с. 20], финансовый контроль — это конкретная функция соответствующих органов управления, а не экономическая категория. Как представляется, ключевыми функциями финансов могут быть три: распределительная, контрольная, а также аккумулирующая (последнюю еще называют мобилизационной [5, с. 94, 144], или фондообразующей функцией). Однако фондообразующая функция в меньшей степени подходит к названию функции финансов, ибо финансовые ресурсы осуществляются, как будет показано дальше, не только в фондовой, но и также нефондовой форме аккумуляции.

Что же представляют собой финансы? Ответ на этот вопрос не простой. Финансы — это термин, в определении которого, как справедливо отмечается авторами учебника «Финансы», нет единой точки зрения, ибо разнообразие толкования финансов объясняется разными задачами использования этого понятия, различными философскими и экономическими школами [1, с. 16]. Трудность единого понимания категории «финансы» заключается также и в том, что они, как представляется, являются многоаспектной категорией, ибо ее можно рассматривать в правовом аспекте, в политическом плане, наконец, как определенную экономическую категорию. Известно, что категория выражает, оттеняет наиболее существенную качественную особенность изучаемого процесса, предмета (его сущность), поэтому она должна быть наполнена соответствующим содержанием. При определении экономической основы или экономического содержания финансов прежде всего следует исходить из генетической точки зрения. Экономическая теория должна «генетически вывести различные формы», ибо это выведение есть выражение «действительного процесса формообразования в его различных фазах» [6, с. 442]. Финансы как экономическое явление, конечно, не могут появиться на пустом месте. Они возникают прежде всего в определенных материальных условиях и по своей сути являются отражением или проявлением

условий, продуктом или результатом общественного производства. Поэтому первым аспектом исследования финансов должно быть рассмотрение их как возможности и необходимости воспроизводства определенных экономических условий. Несмотря на то что возникновение финансов и финансовых отношений исторически связано с появлением товарно-денежных отношений и государственности, главная роль в формировании финансов все же принадлежит общественному производству, находящемуся на известном уровне развития. Так, в XIX в. у экономистов-исследователей еще не было достаточных оснований для изучения природы финансов из-за неразвитости финансовых отношений экономики того исторического периода.

Финансы органически связаны с экономической деятельностью людей. Эта связь выражается в том, что финансы проявляются и реализуются в процессе общественного воспроизводства. На первой стадии процесса общественного воспроизводства создается новый продукт (новая стоимость, или ценность). На второй стадии процесса воспроизводства происходит распределение созданной стоимости общественного продукта по целевому назначению и субъектам хозяйствования через посредство системы финансовых отношений. В экономической истории существует несколько схем распределения общественного продукта. Самая простая схема основана на распределении продукта в материально-вещественной форме. Наиболее гибким механизмом распределения и перераспределения общественно-го продукта, как представляется, является финансовый. Здесь особо следует отметить роль В.П. Дьяченко, который первым среди экономистов показал неразрывную связь финансов со стоимостью и ее денежным выражением, выделил финансы из совокупности денежных отношений и позиционировал их как объективно существующую определенную систему распределительных отношений. [1, с. 15; 11, с. 94, 144]. Следовательно, финансы следует отличать от денег как по содержанию, так и по выполняемым ими функциям.

Стоимость общественного продукта распределяется в денежной форме, или распределение общественного продукта получает форму движения денежных средств. Именно на стадии распределения возникают такие экономические категории, как цена, первичные доходы (заработная плата, прибыль, доходы от собственности), кредит. Прежде всего цена служит экономическим индикатором, благодаря которому стоимость получает денежное выражение и становится объектом распределения. Цена базируется на себестоимости, которая представляет собой совокупность затрат. В состав себестоимости входят средства начисленного износа, принятые называть амортизацией. В качестве составной части себестоимости также выступает заработная плата, которая является неотъемлемой частью общей системы стоимостного распределения и выражает стоимостные отношения по поводу распределения вновь созданной стоимости посредством формирования индивидуальных доходов участников производства и последующего удовлетворения их личных потребностей. В ходе распределения вновь созданной стоимости осуществляются отчисления в централизованные и децентрализованные фонды, определяется необходимость использования ассигнований из централизованных фондов. В процессе стоимостного распределения принимает участие также кредит в случае, если дальнейший процесс производства невозможно финансировать за счет собственных средств. На третьей стадии процесса воспроизводства осуществляется непосредственная реализация продукции. Здесь операции по обмену обслуживаются ценой и деньгами. Именно на базе цены происходит количественное измерение обмениваемых стоимостей, находящихся в товарной и денежной формах. Деньги, являясь всеобщим эквивалентом, выступают посредником в процессе обмена. Вновь созданная стоимость в товарной форме обменивается на деньги и превращается в денежную форму. Таким образом, распределение новой стоимости сопровождается движением денежных средств, принимающих особую форму финансовых ресурсов. Формирование

финансовых ресурсов начинается на стадии распределения (обмена), когда стоимость реализована и в составе выручки от реализованной продукции обособляются такие ее элементы, как амортизационные отчисления, заработная плата, прибыль. Как правомерно отмечается авторами, «в широком смысле финансы представляют собой движение всех стоимостных величин в хозяйственном процессе. Речь при этом идет обо всех формах, включая денежно-кредитные» [7, с. 526].

И наконец, на четвертой стадии процесса воспроизводства происходит потребление конечного продукта общественного производства. Если в процессе личного потребления потребляются товары и услуги, то в процессе производственного потребления происходит потребление товаров, выступающих в качестве средств производства. Производственное потребление дает начало новому циклу процесса воспроизводства.

Следовательно, несмотря на то что финансы в общественном производстве играют обслуживающую роль, тем не менее как экономическая категория они выражают совокупность экономических отношений по поводу распределения (обмена) общественного продукта. Без финансов продукты общественного производства не могут быть распределены, и, в конечном счете, использованы, ибо финансы выступают в качестве неотъемлемого связующего звена между созданием и использованием стоимости общественного продукта. Вместе с тем необходимо отметить, что именно развитие уровня и общественного характера производительных сил определяет развитость отношений между людьми в общественном производстве. Каждому уровню развития общественного производства соответствуют своя собственная система, свой характер и уровень развития финансов. А исторический характер развития финансов означает, что объективные по своей природе общественные финансы модифицируются вместе с изменениями в общественном производстве и всегда приобретают определенную экономическую форму. И с этого момента уже можно говорить не просто о том, что финансы с генетической точки зрения представляют

собой выражение условий воспроизводства, а о том, что они вместе с тем выражают конкретно исторические, существующие в определенных формах экономические отношения между людьми и функционируют как экономическая категория. Выражая необходимость воспроизводства условий общественного производства в определенной экономической форме, финансы с функциональной точки зрения также выступают как наиболее глубокий импульс, движущая сила экономики в наиболее общем, абстрактном виде. Иначе говоря, финансы есть внутренние механизмы («кровеносная система») функционирования и развития общественного производства, посредством которых обеспечивается взаимосвязь производства и потребления в рамках исторически определенной совокупности экономических отношений.

Таким образом, можно сказать, что выработка целостного представления о финансах в значительной мере связана с единством и взаимодействием генетического и функционального аспектов данной экономической категории. При раскрытии содержания финансов как единства генетического и функционального аспектов необходимо рассмотреть эти аспекты (стороны) по отдельности, не абсолютизируя и не упуская каждую из этих сторон. «Взаимодействие исключает всякое абсолютно первичное и абсолютно вторичное; но вместе с тем оно есть такой двусторонний процесс, который по своей природе может рассматриваться с двух различных точек зрения; чтобы его понять как целое, его даже необходимо исследовать в отдельности сперва с одной, затем с другой точки зрения, прежде чем можно попытаться совокупный результат» [8, с. 559].

Финансы как экономическую категорию можно рассматривать с разных сторон. Выбор критерия в аспекте выделения того или иного вида финансов зависит от характера научной проблемы, стоящей перед исследователем в каждом конкретном случае. Так, например, по объекту потребления (использования) финансы подразделяются на производственные и личные. Если первые непосредственно связаны с процессом

производства, то последние — с предметами потребления, предназначенными для воспроизводства рабочей силы в сфере личного потребления. Финансы различаются и по субъектам потребления. Таковыми являются общественные (публичные) и индивидуальные (частные) финансы. К общественным финансам относятся производственные и часть личных финансов, существующих за счет всего общества. Индивидуальные финансы — это такие финансы, которые характеризуют процесс потребления, осуществляемый каждым индивидом. По своему функциональному назначению финансы делятся на государственные и негосударственные.

С точки зрения роли субъекта в общественном воспроизводстве финансы подразделяются на две группы: финансы субъектов хозяйствования, с одной стороны, и, с другой стороны, государственные и муниципальные финансы.

Подобно тому, как деньги по своей природе делятся на товарные (деньги как товар особого рода, или «как всеобщий товар договорных обязательств») [9, с. 483] и нетоварные формы (деньги как эквивалент, но не всегда как всеобщий эквивалент), так и финансы по своей природе, как представляется, делятся на денежные (эквивалентные) и неденежные (безэквивалентные) формы (например, ценные бумаги на фондовом рынке). Первые играют первичную и определяющую роль по отношению ко вторым. Вместе с тем те и другие органически взаимосвязаны. По мере развития общественных производительных сил их взаимосвязь все более усиливается, приобретая социальный характер. На поверхности явлений «финансы», «стоимость», как и другие абстрактные экономические категории, обнаружить невозможно. В повседневной практической деятельности в большинстве случаев можно лишь проследить за разнообразными формами движения финансовых ресурсов (денежных доходов и накоплений), принятых называть финансовыми потоками. Под финансовыми потоками понимается целенаправленное движение финансовых ресурсов, циркулирующих

в финансовой системе, а также между финансовой системой и внешней средой. Это налоговые и неналоговые доходы в бюджет, инвестиции, размещение средств в ценные бумаги, межбюджетные трансферты, использование прибыли организации, выплаты заработной платы и/или доходов от собственности, пенсий, стипендий, социальных пособий, привлечение коммерческими организациями средств для осуществления их деятельности, получение средств некоммерческими организациями для оказания услуг, страховые выплаты и т.д. Эти финансовые потоки перемещаются между государством (государствами), регионами, организациями, домашними хозяйствами. С помощью такого перемещения происходит распределение стоимости валового внутреннего продукта (ВВП), а также национального дохода (НД), в результате этого между субъектами экономики возникают финансовые (валютно-финансовые) отношения. Выступая в качестве сегмента экономических отношений, финансовые отношения образуют финансовую систему. В самом общем виде финансовая система определяется как совокупность взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений. Сферы финансовой системы — это финансы субъектов хозяйствования, а также государственные и муниципальные финансы. В более узком смысле финансовая система — это система финансовых институтов, функции и структура которых могут быть определены политикой государства [1, с. 29]. По мнению Р. Мертонса, лауреата Нобелевской премии по экономике, фундаментальными предназначениями финансовой системы являются перемещение ресурсов во времени и пространстве, консолидация фондов, управление рисками, извлечение информации для поддержки принятия решений, выравнивание информационной асимметрии, обеспечение платежей в процессе обмена товарами и услугами [4, с. 764]. В современных условиях развития мировой экономики финансовая система имеет, по крайней мере, две модели: рыночную и бюджетную. В финансовой системе рыночного типа ключевую роль в перераспределении

НД играют корпорации (организации), способные к эмиссии ценных бумаг, в ценные бумаги которых вкладывают свои временно свободные финансовые средства юридические и физические лица (США, Великобритания). Для бюджетного типа финансовой системы характерно то, что значительная часть финансовых ресурсов в централизованном порядке перераспределяется через систему бюджетов и государственных внебюджетных фондов (Россия, ряд Скандинавских стран).

В условиях переходного периода к рынку для России характерны следующие особенности финансовой системы: повышение самостоятельности субъектов Российской Федерации и местных органов власти в части организации и регулирования финансовой системы; противоречивый характер развития между федеральными и региональными элементами финансовой системы; становление системы негосударственных финансовых организаций, принимающих участие в процессе перераспределения НД; переход от централизованного государственного управления финансовой системой к ее регулированию с использованием преимущественно экономических методов; нестабильный характер финансовой системы в целом; незавершенность процесса формирования целостного финансового законодательства. Поэтому неслучайно одной из основных приоритетных государственных задач в области финансовой политики на ближайшую перспективу в Российской Федерации является обеспечение сбалансированности, финансовой устойчивости бюджетной системы и развитие системы государственного и муниципального финансового контроля [10, с. 151].

Далее, после рассмотрения финансовой системы, следует перейти к финансовым институтам, которые представлены финансово-кредитными организациями, учреждениями, осуществляющими и регулируемыми финансовую деятельность, а также фондовыми и валютными биржами. Они входят в состав финансовой системы, обслуживают и обеспечивают финансовыми ресурсами через централизованные и децентрализованные финансовые фондовые, а также нефондовые

формы аккумуляции, различные сферы и звенья финансовой системы. Если к централизованным фондам относятся бюджеты соответствующих уровней власти, а также государственные внебюджетные фонды, то к децентрализованным фондам — фонды субъектов хозяйствования. В нефондовой форме может осуществляться использование финансовых ресурсов, в частности на выполнение финансовых обязательств перед внебюджетными фондами, страховыми организациями, банками. Здесь следует особо отметить, что в настоящее время проблема целостной системы аккумуляции финансовых ресурсов для любой национальной экономики, как справедливо пишет В.Н. Горелик, является весьма актуальной [11, с. 142].

Таким образом, финансы представляют собой своего рода синтетическую экономическую категорию и отражают уровень развития макроэкономических и микроэкономических процессов. В качестве резюме можно предложить определение финансов как экономической категории, связанной с определенными стадиями процесса воспроизводства на всех уровнях экономики, как совокупность экономических отношений по поводу формирования, распределения, перераспределения и использования централизованных и децентрализованных фондов, а также нефондовых форм аккумуляции в процессе образования, распределения, перераспределения и использования ВВП и НД государства. Финансы выступают в качестве важнейшей составной части рыночных отношений и одновременно являются основным государственным инструментом регулирования экономики. Состояние экономики (национальной экономики или домашнего хозяйства) определяет и состояние финансов. При экономическом спаде состояние финансов ухудшается и, как следствие, появляются взаимные неплатежи, возникают дефициты бюджетов, увеличивается государственный долг. В условиях экономического роста, увеличения ВВП и НД финансы характеризуются стабильностью, они стимулируют прогрессивное развитие общественного производства и повышение качества жизни обществ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансы: учебник / А. Г. Грязнова, Е. В. Маркина и др. 2-е изд. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М., 2010.
2. Моляков Д. С., Шохин Е. И. Теория финансов предприятий. — М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Финансы: учебник / В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов и др. — М.: Финансы и статистика, 1993.
4. Курс социально-экономической статистики: учебник / под ред. М. Г. Назарова. — М.: Омега-Л, 2010.
5. Современная экономическая теория: учебное пособие / под ред. Н. Н. Думной, И. П. Николаевой — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. 2-е изд. Т. 26, ч. 3. — М.: Гос. изд-во политической литературы, 1959.
7. Экономическая теория. Экспресс-курс. Учебное пособие/коллектив авторов под ред. А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной и А. Ю. Юданова. — М.: КноРус, 2010.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. — Т. 20.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. — М.: Политиздат, 1973.
10. Приоритеты бюджетной и налоговой политики (материалы расширенного заседания коллегии Министерства финансов «Об итогах исполнения федерального бюджета на 2012 год и задачах органов финансовой системы Российской Федерации на 2013 год» // Финансы. — 2013. — № 4; Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 13 июня 2013 г. «О бюджетной политике в 2014–2016 годах»).
11. Горелик В. Н. Финансы: Система движения денег: Монография. — М.: РИОР, ИНФРА-М, 2012.

REFERENCES

1. Gryaznova A.G., Markina E.V. et al. *Finansy [Finance]*. 2nd ed. Moscow, 2010 (in Russian).
2. Molyakov D.S., Shokhin E.I. *Teoriia finansov predpriiatii [The theory of corporate finance]*. Moscow, 2000 (in Russian).
3. Rodionov V.M., Vavilov Yu. Ya. et al. *Finansy [Finance]*. Moscow, 1993 (in Russian).
4. *Kurs sotsial'no-ekonomicheskoi statistiki [Social and economic statistics]*. Ed. M. G. Nazarov. Moscow, 2010 (in Russian).
5. *Sovremennaiia ekonomicheskaiia teoriia [Modern economic theory]*: Ed. N.N. Dumnaya, I.P. Nikolaeva. Moscow, 2012 (in Russian).
6. *Marx K., Engels F. Collected Works*. 2nd ed. Vol. 26, Part 3. Moscow, 1959 (in Russian).
7. *Ekonomicheskaiia teoriia. Ekspress-kurs [Economic theory. Express Course]*. Group of authors, ed. A.G. Grjaznova, N.N. Dumnaya, A. Yu. Yudanov. Moscow, 2010 (in Russian).
8. *Marx K., Engels F. Collected Works*. Vol. 20 (in Russian).
9. *Marx K. Kapital. Kritika politicheskoi ekonomii [Capital. Critique of Political Economy]*. Vol. 1. Moscow, 1973 (in Russian).
10. Priorities of fiscal and tax policy (materials of expanded meeting of the Ministry of Finance “On the results of federal budget execution for 2012 and the tasks of the financial system of the Russian Federation in 2013”. *Finansy [Finance]*, 2013, no. 4; Presidential Address to the Federal Assembly dated June 13, 2013 “On fiscal policy in 2014–2016”) (in Russian).
11. *Gorelik V.N. Finansy: Sistema dvizheniia deneg [Finance: Money Flow System]*. Moscow, 2012 (in Russian).

Слово нашим выпускникам



Елена Владимировна Панина,
председатель Московской
конфедерации промышленников
и предпринимателей, депутат
Государственной думы VI созыва
от партии «Единая Россия»,
доктор экономических наук.

ПУСТЬ ШИРИТСЯ КРУГ ДРУЗЕЙ УНИВЕРСИТЕТА

– Елена Владимировна, какие самые яркие воспоминания у вас остались от учебы в финансовом институте?

– Безусловно, ярких событий и историй за годы учебы случилось великое множество. Поделюсь одним воспоминанием. Был у нас такой предмет – «Финансы СССР», и я пришла сдавать по нему зачет, ну, скажем так, не совсем подготовленной. Сами понимаете: студенческая жизнь – дело такое... Подходит моя очередь отвечать, преподаватель меня вызывает и просит рассказать о том, что из себя представляют финансы СССР. Я бодро начинаю отвечать, что Советский Союз образован 30 декабря 1922 года, численность населения более двухсот миллионов человек... Преподаватель пытается вернуть меня ближе к теме, но сбить меня не так-то просто. Говорю ему: «Да-да, профессор, сейчас», – а сама продолжаю гнуть ту же линию: «Протяженность границ Советского Союза составляет более 60 тысяч километров», ну и так далее. Тут он меня останавливает и, обращаясь к аудитории, говорит: «Вот, товарищи, эта студентка хорошо знает историю СССР, его географию и культуру, но совершенно ничего не знает про финансы СССР. Но за эрудицию – зачет».

Что же касается того, что мне в дальнейшем пригодилось из полученных за годы учебы знаний, то, как это ни покажется кому-нибудь странным, мне очень помогло знание бухгалтерского учета. Надо сказать, сам этот предмет я не любила – больно уж он нудный, казалось, понять и выучить все это просто невозможно. Но куда деваться – факультет финансово-экономический и бухучет был у нас одним из главных предметов, так что приходилось себя заставлять. Но в дальнейшем знание этого предмета мне очень помогло. Любую, даже самую сложную и многофакторную проблему он помогает разделить в уме по счетам, что-то отнести в дебет, что-то – в кредит и в итоге правильно свести баланс. А казалось бы – никакого отношения ни к политической, ни к парламентской деятельности бухучет не имеет.

– Что бы Вы хотели пожелать университету в связи с его юбилеем?

– На самом деле очень сложно что-то желать учебному заведению, у которого, по сути, все есть. Есть прекрасные руководители, умнейшие преподаватели, талантливые студенты, для которых введена масса специальностей, по которым они могут обучаться. Да и с внеучебной деятельностью все хорошо: жизнь кипит, работают политклубы, прекрасная художественная самодеятельность, ничуть не хуже профессионалов. Все это результат того, что в университете общими усилиями сложился прекрасный коллектив. И неотъемлемая часть этого коллектива – выпускники нашего университета. Вообще клубы выпускников, навсегда сохранивших трепетное чувство к своей alma mater, явление нередкое. Широко известны, например, клубы выпускников Гарварда (даже в России такой есть). По сути, у нас, выпускников финансового института, тоже сложился клуб единомышленников, объединяющий тех, кто, работая на самых разных направлениях и на самых разных, даже очень высоких, должностях, помнит: многому, чего достиг в этой жизни, он обязан своему родному вузу. И я хотела бы пожелать, чтобы этот круг единомышленников становился все шире и мощнее, объединяя свои усилия на благо и нашего родного университета, и всей России.



УДК 336.14:352

КАЗНАЧЕЙСКОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ПО РАСХОДАМ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

ДЕМА ДМИТРИЙ ИВАНОВИЧ

кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и аудит» Житомирского национального агроэкологического университета, Житомир, Украина

ФЕЩЕНКО НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и аудита Житомирского национального агроэкологического университета, Житомир, Украина

E-mail: Natalya_catomile@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические и практические аспекты системы казначейского обслуживания местных бюджетов, определена роль органов казначейства в оперативном управлении местными финансами. Исследованы текущие проблемы казначейского исполнения местных бюджетов по расходам и систематизированы основные дерегулирующие факторы влияния на процедуру кассового исполнения бюджетов. Предложены пути совершенствования управления бюджетными средствами на местном уровне: совершенствование нормативно-законодательного и программного обеспечения участников бюджетного процесса; улучшение системы обмена информацией между органами Государственного казначейства, распорядителями бюджетных средств и оперативными финансовыми органами; замена и модернизация устаревших операционных систем и технологической инфраструктуры информационно-аналитического обеспечения органов Государственного комитета связи Украины (ГКСУ), усиление и расширение методов контроля сметными доходами и расходами распорядителей и получателей бюджетных средств.

Ключевые слова: казначейская система; ресурсы местных бюджетов; кассовые поступления; распорядители и получатели бюджетных средств; сметы распорядителей.

TREASURY EXECUTION OF LOCAL SPENDING BUDGETS: PROBLEMS AND SOLUTIONS

DMITRY I. DEMA

PhD (Economics), full professor, head of the Finances and Audit chair, the Zhitomir National Agroecological University, Zhitomir, Ukraine

NATALYA N. FESHCHENKO

PhD (Economics), assistant professor with the Finances and Audit chair, the Zhitomir National Agroecological University, Zhitomir, Ukraine

E-mail: Natalya_catomile@mail.ru

ABSTRACT

The theoretical and practical aspects of using a treasury management system for servicing of local budgets are considered; the role of treasury bodies in routine management of local finances is defined. Current problems of treasury-based execution of local spending budgets are investigated and main deregulating factors affecting the procedure of cash execution of budgets are arranged in a system. Ways to improve budget funds management at the local level are proposed including: improvement of regulatory and software support of the budget process

participants; improvement of a system of information exchange between Federal Treasury authorities, budget holders and operational financial bodies; replacement and retrofitting of outdated operating systems and the technological structure of information-analytical support of the Ukrainian State Communications Committee bodies; enhancement and extension of methods for controlling budget revenues and expenditures of budget holders and recipients; improvement of the practice of keeping account of local budget operations on budget resources.

Keywords: treasury system; local budget resources; cash revenues; holders and recipients of budget funds; holders' budgets.

Setting the problem. Under the condition of structural changes which take place in the economics of Ukraine, one of the priority questions is rational functioning of the local budgets execution system which would provide sound and reasonable usage of country's financial resources. Local budgets finance expenses for maintaining local self-government bodies, secondary educational, medical and cultural establishments which are within the authority of the appropriate councils. The complex structure of the local budgets, the necessity of rational and solicitous spending budget money, and also the necessity of setting the rational connection between the State and the local budgets caused the necessity of implementing treasury maintenance of local budgets. As an efficient instrument of regional financial policy, the treasury system of local budgets cash accomplishment favours the complete implementation of norms according to the Budget Code of Ukraine, and also decisions as for the local budgets concerning unified approaches and demands to the implementation of the local budgets and reporting. It allows creating crystal and available database for local self-government bodies, which operates in real-time mode and allows making reasonable management decisions.

Potential opportunities of the economic development of each region depend on the set mechanisms and procedures of treasury maintenance of the local budgets; therefore there is an urgent need in constant improvement of the existing regulations of treasury maintenance of the local budgets and their adaptation to the modern reality of budget relations development in Ukraine.

Analysis of the latest research and publications. Such famous scientists as V.G. Aleksandrov, S.O. Bulgakova, O.S. Danevych, O.I. Nazarchuk, K.M. Ogdansky, N.G. Petrashko, N.I. Sushko, V.I. Stoyan, O.O. Chechulina, S.I. Yuriy and others paid attention in their works to research of theoretical and practical aspects of this question. The

researchers note the line of problematic questions of treasury maintenance of the local budgets, in particular: inobservance of the cash unity principle, imperfection of the existing material and technical basis and the unitary automated information system.

At the same time, there is a series of unresolved questions as for financial resources insufficiency a lack of effective mechanisms of their management in the process of the cash accomplishment of the local budgets, which cause the necessity of unreasonable borrowings for repayment of temporary cash gaps and losses from disuse of temporary free state financial resources. Therefore the improvement mechanism of cash accomplishment of the local budgets and supervisory control over regional finance is especially urgent and vital.

Aim of the article is the research of functioning in local budgets treasury maintenance system of Ukraine by disbursements and offering ways of improvement in local budgets treasury maintenance according to the modern conditions.

The main results of the research. In the process of reforming budget system the role of local budgets is increasing because they reflect the sphere of financial and economic relations resulting from the administrative division and state budget order; these relations are connected with reforming, division and using centralized funds which are the financial basis of the local self-government bodies and the decisive factor of regional socio-economic development. Local budget maintenance is conducted by the territorial bodies of the state treasury according to the functions determined by the Decree of the President of Ukraine № 460/2011 dating April 13, 2011 according to the Disposition about state treasury service of Ukraine¹. In different countries, local budgets cash execution is governed directly by the bodies of Finance Ministry system or specially

¹ About the State treasury service of Ukraine [Electronic source]: Order of the President of Ukraine dating 13.04.2011 № 460/2011. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

created state bodies, such as: (Russia, Great Britain), budget department by Finance Ministry (Sweden), administrative budget management and the network of federal agencies (the USA), budget management comprising Ministry in economic affairs, finance and privatization (France). The organization of the state treasury of Ukraine is built per sample of the French model of cash budget execution and it is three-leveled. It reflects the structure of the administrative and territorial order of Ukraine and it consists of: 1) State treasury service of Ukraine (STSU); 2) 24 administrations of the State treasury service of the regional importance, administrations of State treasury in the Autonomous Republic of Crimea, in the cities of Kyiv and Sevastopol; 3) district (city, district in cities) administrations STSU, concentrated in the most important administrative centres [1, p.22].

According to the Budget Code² dispositions of the State treasury bodies referring to maintaining operations of the local budgets by disbursements is concentrated on the strengthening control over cash flow of the local budgets, in-time notification of their improper use and implementing new principles of ruling budget liabilities.

The main task of the State treasury bodies in the process of maintaining local budgets is assistance to accomplishment of the self-government budget policy and efficient management of the local budgets funds. This task should be implemented via creation of the optimal system of the local finance operational management and providing in-time payments by the liabilities of the local authorities and solving the problem of the short-term imbalance of the local budgets [2]. Properly speaking the function of the managing cash-flow process should provide optimization in making disbursements in terms of appropriations predicted by the local budgets. At the same time, the performance of financial operations by disbursements of the local budgets by the State treasury of the local budgets has the following peculiarities:

- all the funds of the local budgets are accumulated at the accounts opened at the treasury territorial branches in name of managers of the local budget funds;
- disbursement payment by treasury bodies is conducted after receiving spread document costs from managers;

State treasury bodies exert control over correspondence of cash disbursements of spread costs managers to directions and amount of established budget appointments, appropriated allocations and accepted liabilities;

Payment is conducted in favour of economic agents who accomplished works or provided services to budget establishments. Thus, the role of STSU is not only to fulfill separate disbursement power, but also it is in complex maintenance of all the participants of the budget process, providing the most efficient budget funds end use [3, p.31].

Thus STSU accomplishes procedures of local budgets execution, accounting all the operations and reporting about local budgets execution. Financial bodies provide planning budgets, general management and analysis in the process of local budgets execution. Regional budgets play an important role in general state economic policy, serving as powerful instrument of adjusting current level of socio-economic development of the country to development priorities of the society via keeping balance of interests between economic growth perspectives and social development needs of the territories.

According to the Finance Ministry and State Treasury data of Ukraine, disbursements of general local budgets fund (free of transfers' funds which are delivered between local budget levels) were financed in the amount of 189817.8 mln.hrn. in 2012, this is 24.5% more than in 2011.

In terms of temporary classification of disbursements and lending local budgets in 2012, in comparison with 2011, disbursements of the local budget general funds increased by all the main directions, in particular, for:

- education — for 19.9% (in 2011 growth was 11.4%, up to 2010);
- health care — for 20.9% (in 2011 growth was 3.3%, up to 2010);
- social defense and social provision — for 17.5% (in 2011 growth was 27.4%, up to 2010);
- inward and physical development — for 24.4% (in 2011 growth was 4.%, up to 2010);

It was provided disbursement growth by the protected local budgets items, in particular, in 2012 it was directed mostly to:

- salary with extra charge — for 21.4%;
- food products — for 6.1%;
- medicine and bandaging materials — for 15.4%;

² Budget Code of Ukraine dating 08.07.2010 [Electronic resource]. — Access mode: URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

Table 1

Disbursement structure of the local budgets according to the functional classification*

Indexes	years			Disbursement growth tempo, 2012, up to 2011, %
	2010	2011	2012	
Disbursements of the local funds general budget, total, mln. hrn.	140017.6	152371.2	189817.8	24.6
Including:				
• for education	50982.3	56795.8	68092.1	19.9
• health care	36009.1	37188.8	44987.9	20.9
• social defense and social provision	35223.5	44890.7	52753.6	17.5
• inward and physical development	6359.4	6629.1	8245.3	24.4
Disbursements of the local budgets special funds, mln.hrn.	25076.3	28616.7	32757.5	14.5

* Source: it was calculated by the author basing on date of the State treasury service and the Finance Ministry of Ukraine for the appropriate years.

- payment for public utilities and energy sources — for 21.2%.

Disbursements of the local budgets special funds (free from transfer funds which are delivered between the local budgets levels) are financed in the amount of 32757.5 mln.hrn. In comparison with 2011 their amount increased for 4140.8 mln.hrn. or for 14.5%.

Managers and receivers of the budget funds play an important role in the local budgets treasury maintenance. Thus, according to data of the State treasury service of Ukraine, the amount of establishments and organizations, included to the Unified register of managers and receivers of budget funds, stating on 01.01.2013, was 55 778 establishments (40 344 managers and 15 434 receivers of the budget funds).

In the process of the local budgets execution and pressure for money at the customer's account, lack of estimate, budget appointments, confirming documents,

STSU bodies may refuse budget funds managers in paying accounts submitted. Budget allocation may be paused as sanctions for budget infringement: late and incomplete reporting, unsatisfactory accounting, reporting and financial control, breaking the order of transferring money, breaking demands as for accepting budget liabilities, untargeted money use. Thus, in 2012, at the process of local budgets execution while taking and registering financial liabilities, it was arranged

9347 warnings and refusals in the total amount of 1304.6 mln.hrn., in accepting to execution of payment orders — 2406 warnings and 49.3 refusals in the amount of 49.3 mln. hrn.

The main reasons of refusals in registering liabilities in local budgets execution are:

- lack of documents which prove the fact of taking liabilities;
- directions discrepancy of budget funds to budget allocation and budget programme passport;
- non-ministration or presentation of incomplete package of confirmed documents as for conducting procedures of buying goods, works and services for state finance;
- disregard of budget powers and limitations, introduced by legislative and other regulatory and legal statements, by budget funds managers;
- disregard of demands as for processing documents.

The main reasons of refusals in acceptance of payment orders of funds managers and receivers in local budget execution are:

- incorrect completion of properties, if one of the properties misses;
- discrepancy of registered liabilities payment to financial liabilities;
- limitation in making disbursements that is settled by regulatory and legal statements;
- discrepancy or lack of uncommitted funds at the accounts of budget establishments and organizations.

Thus, due to activity of STSU workers in 2012 budget funds were saved for the state in the amount of 1353,9 mln.hrn. Attention should be paid that refusals in registering liabilities and conducting payments are made after agreement, as for conducting works or giving services or goods, has taken juridical effect. It speaks about insufficient knowledge of managers and budget funds receivers as for the main regulations of the current budget legislation.

In the result of this, State treasury refusal in conducting liabilities registration and payments complicates, to some extent, relations between funds managers and suppliers of goods, works and services. Therefore, local budgets treasury maintenance has the line of challenging questions which provoke the necessity for STSU bodies in improvement and optimization of local budgets cash execution. In particular, in the sphere of local budgets treasury maintenance by disbursements, are the following problem questions:

Territorial remoteness of village and settlements, which needs optimization of documents circulation and amount reduction of works done physically (significant delays in disbursements financing local budgets, which prevent from efficient solving questions of communities vital activities; spending from 10 to 30 minutes for checking each document which is hand-written; difficulties as for operative obtaining information about the payment; continuous (up to 3 working days) procedure of running funds from central account of the local budget fund to register account of the 3rd level receiver; late receiving documents spent from treasury etc) [4, p.25].

Problems connected with the necessity of improving regulatory and legal provision of local budget execution. In particular, it is needed to regulate, in a proper way, the question as for independent decision making by STSU bodies about correspondence or discrepancy of decision about local budget and operation suspension with accounts to budget legislation, while such a decision should be exclusively in court competence, and it should be applied by executive power heads.

At the same time, Decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine dating April 4, 2001, № 332³ needs urgent changes, adapted to contemporary

³ Decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine dating April 4, 2001. № 332. «About limiting expense amounts for buying cars, furniture, computers by state bodies, and also by establishments and organizations supported by state and local budgets»

reality. Regulations of this statement limit managers as for choosing the certain type of goods. Therefore it provokes them to illegal acts and agreements with suppliers about the change in correlation amount/price of goods in a bill. As the result, treasury body receives bills with the prices which differ greatly from real ones. Therefore making in-time changes will lead to legalization of buying goods by present market prices and it will reduce illegal actions on the part of managers. Special attention should be paid to the Law «About making state purchases»⁴, which started to act from the middle of 2010. It determines ceiling amounts of buying one kind of good or service: for goods and services — limit is 100 thousand hrn., for works- 300 thousand hrn. They do not correspond to the present prices level. For example, if the establishment pays for communication services not more than 100 thousand hrn., it needs to conduct tender procedure. In this case it will be served by one operator, not by several, as it was before. Transferring to and servicing by another operator presupposes changes of all the numbers of all the stationary telephones — of course, for the budget funds. Such imperfection of the Law statement causes extra budget funds expenses.

It should be noted, that previously mentioned law was accepted to hold control over proper use of budget funds, in practice this control is directed primarily to keeping various forms, terms, accuracy in documents arrangements by managers. It is noted that if the sum of buying goods is over 200 thousand euro, all the announcements as for buying procedure should be obligatory located in the official Therefore the question arises: will it be advantageously for the foreign businessman to bring food goods for providing needs of the Ukrainian school? That is why cancelling this norm will allow decreasing manager's document circulation and expenses for publishing such announcements.

Non-optimal re-distributing budget funds between managers and receivers of the local budget funds, when unused funds are remained at one organization and it returns them to the budget, but credit indebtedness is created for another organization. It speaks about unsatisfactory execution of budget funds and functions given to them by the budget code, by managers [5, p.26].

⁴ About making state purchase. Law of Ukraine № 2289-17- Statements of Verkhovna Rada of Ukraine (SVR), 2010. — № 33. p. 471.

Taking into account the existing situation, it should be created the system of managing uncommitted funds at the accounts of establishments and organizations financed from the budget, and to engage them into current financing. Such measure will allow increasing state financial resources in the particularly appointed term for strategic expenses, and it will also provide the feedback in control over authenticity of budget estimates funds, approved by certain users. Due to such measures the Main Management of STU will influence the work effectiveness of the Main funds managers and it will increase profitability of investing budget resources.

The problems occur while registering liabilities and in the process of taking payment orders to execution from receivers and budget funds managers in local budgets execution [6, p. 47].

First of all it refers to the terms of registering liabilities — agreements arranged, in the process of their activity, by budget organizations in order to receive certain services, goods. According to the order of Finance ministry dating 02.03.2012 № 309⁵, managers and receivers of budget funds, under condition of taking liabilities during 7 working days from the date of taking budget liability, give to the appropriate body of the State treasury the Register of liabilities of budget funds managers and the originals of documents approving the fact of taking the liability. The necessity in registering their documents in 7-days term often causes unreasonable using budget funds. It especially refers to the organizations which are at the essential distance from the State treasury service management, where they are serviced. Such situation is characteristic for villages in autumn-winter period. The way-out may be increasing register term up to 10 days. In this case managers and receivers of budget funds would have the opportunity to register all their liabilities simultaneously with paying salary for the first (payment in advance) or the second half of the month.

For the second, according to item 2.4 of the Order, during 7 working days from the date of getting financial liability to execution from managers, but not later than the last working day of the month, they should give to the STSU the Register of financial liabilities, and also original of documents which

prove the fact of taking financial liability that occurs in the process of estimate execution (these are bills, acts and accounts). It is important to register financial liabilities for organizations up to the end of reporting period, in our case — it is the current month. The matter is that, for example, accounts for used community services are given to the budget organization in the next month, but the date of that very account is, the most often, the last working days of the previous, that is of the reporting month. In this situation a kind of the way-out may be equating of account date to receiving date, at the regulatory level.

The great problem for today is that managers, budget funds receivers and the State treasury bodies have no unified methods of reflecting in accounting operations conducted in the state sector, which does not allow to get complete, authentic and clear information about the financial state of the country, and it prevents the State treasury service from fulfilling its powers.

For improving local budgets treasury maintenance by disbursements the following ways are suggested.

For the first, efficient activity of treasury bodies as for local budgets maintenance is possible only by the presence of perfect regulatory and legal basis.

Improvement should be conducted simultaneously in two directions: via accepting new regulatory acts on purpose of legal regulating unregulated aspects of activity in budgets execution and via making changes to already acting regulatory statements for providing their correspondence to the Budget code of Ukraine, leveling non-coordination and contradictions of the given acts statements with current legislation of Ukraine, first of all — with tax, bank legislation, Law of Ukraine «About local self-government in Ukraine». It should be rational to accept the Law of Ukraine «About state treasury service of Ukraine», in which it is needed to consolidate the status of the State treasury service as state lending establishment. It will allow determining at the legislative level specificity of STSU work, emphasize upon its differences with other bodies of executive power that comprise functions mixture of executive power body and system bank.

For the second, in order to avoid problems occurring while registering liabilities in local budgets execution and accepting to executing payment orders from receivers and budget funds receivers in

⁵ Order of Ministry of finance dating 02.03.2012 № 309 «About approval of Order of registering and accounting budget liabilities of budget funds managers and receivers in the bodies of the State treasury service of Ukraine». — Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua>.

local budgets execution, it should be given the law to STSU bodies to act as the third part at arranging and signing agreements, contracts. It will allow avoiding the majority of problem situations at the beginning of documents arrangement by the budget establishment.

In practice the situations are widely spread, when budget establishments receive goods completely or service is given to them at once. In this case managers and budget funds receivers fill in and give to the STS two registers: budget liabilities and budget financial liabilities, information about which should be rationally consolidated to one register. In this case it should be reasonable to use simplified system of registering liabilities (but without simultaneous allocating funds). Thus, decreasing document circulation would allow economizing the time twice for budget funds manager in the process of his work and for treasurer while checking confirming documents.

For the third, influence of the territorial remoteness of village and settlement budgets can be minimized via creating the integral system of adapted software and the single order of information exchange between local self-government bodies, financial bodies, tax bodies and STSU bodies. On this purpose village and settlement councils should be provided by computer equipment, communication means, universal software, and, the main, equipping all the village councils by the system «Customer — treasury». As for real ways of solving the given problem, this question may not be solved even at the regional level and needs state approach that is charging funds in the form of subventions for the appointed needs of the local self-government. As a variant — it is possible to create travelling work places in remote villages and settlements which will allow to use budget funds more effectively and to satisfy interests and needs of all budget process participants.

For the fourth, searching for more effective ways of budget funds management will substantially improve the procedure of local budgets treasury maintenance by disbursements. The main ground for increasing effectiveness of local budget funds management is implementing full-scale treasury maintenance of local budgets by income and by disbursements. It will accelerate calculations by local budgets funds, it will strengthen control over spending money, it will

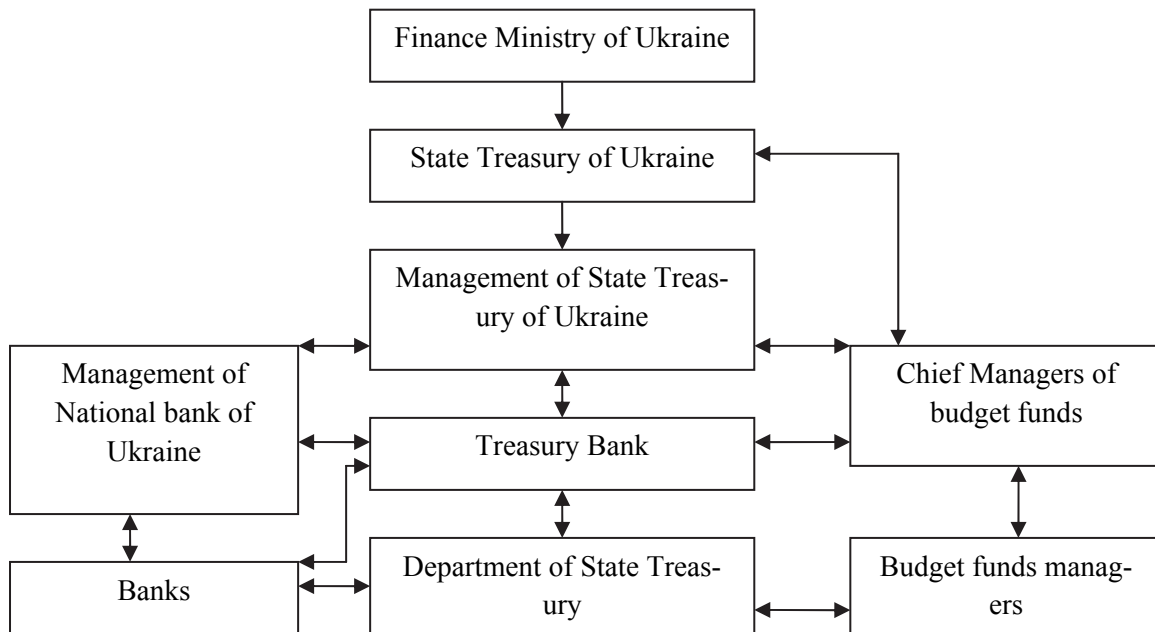
allow covering temporary cash gaps which occur while local budgets execution, via:

- giving interest-free short-term and medium-term loans by bodies of the State treasury service to local budgets on account of financial resources, mobilized at the single treasury account [7];
- giving budget allocations taking into account, registered in STSU accounting, liabilities of budget funds managers and receivers;
- spreading programme-purpose method (during 2012 the amount of local budgets which moved to using programme-purpose method, increased from 118 to 346 units);
- strengthening responsibility of the chief budget funds managers for the inefficient budget funds management, resulting from this uncommitted funds and credit indebtedness occur.

That's why the ideas of giving the State treasury bodies of Ukraine the status of credit institution and giving the right to conduct operations with cash of the budget establishments as credit resources including territorial treasury bodies into payment system of the country as active and passive subjects, have objective grounds.

While building the model of current cash assets and liabilities, concentrated on the single treasury account, it is reasonable to take into account the experience of the developed countries, where the similar system function successfully. In the foreign practice there are two main approaches to the solution of this task.

According to the first approach, for providing central budget account liquidity the State treasury opens credit line or locates surplus of quick assets via bank. As a rule it is conducted short-term crediting of budget fulfillment cash disparity in the strict terms defined by the law. At the same time the conducted payments influence the liquidity of the bank itself. For this reason the bank is made to conduct operations at the market, in other words, to extract own quick assets or to fill in market with them that influences the state of money supply and inflation level in the country. Providing constant everyday funds balance at STA, the State treasury of Ukraine may conduct operations at the financial market using such financial instruments as REPO, loans «overnight», intraday crediting, short-term treasury bills etc. Bank-borrower interacts with the State treasury of Ukraine as a lender without mediators. Signing credit arrangement is the ground for



Scheme 1. The suggested model of the local budgets treasury maintenance by expenditures

transfer of money for the account of the bank-borrower. Money remittance is conducted practically in the real-time mode after giving payment order about money remittance by STU in favour of bank-borrower.

According to the second approach it is impossible to increase the efficiency of budget funds management without transformation of treasury bodies into credit institutions which combine both: functions in budget funds management at the stage of budget accomplishment and functions of credit institution in terms of account organization, cash flow and selling state securities. Thus it is reasonable to create treasury bank, as the financial institute responsible for accomplishment of all the budget levels, cannot function efficiently without its budget bank institution.

The treasury bank, integrated with the regional treasury management, should be put the operational activity in collecting, keeping and distribution state and local funds, all accounting functions as for incoming financial resources control, their distribution by accounts and grounding usage. The special place in the activity of the treasury bank should be taken by operations in payments in favour of individuals: paying compensations of citizens' lost savings at the institutions of Savings Bank, paying pensions, benefits and compensations to individuals who served at the bodies of Defense Ministry, Security Service and Ministry of Internal Affairs. Treasury bank as the main link of the treasury budget

accomplishment system should take part in financing state economics, and after that it is reasonable to regulate its opportunities in this sphere.

For the fifth, to avoid negative consequences due to lack of unitary methods of reflection operations in accounting which are conducted at the state sector between managers and budget funds receivers and at bodies of the State treasury service, single national statements (standards) of accounting and the single chart of account should be worked out and implemented, that is, modernization of accounting system in the state sector and also establishing the Institute of state accountants. Due to delay with development and implementation of the single chart of accounts for state sector subjects it is impossible to create single software, thus implementing information-analytical monitoring system of budgets execution in real-time mode will be postponed further.

For the sixth, improving the system of financial reporting will give the opportunity to get, at the qualitatively new basis, all available complete information about the state sector of the country and to compare indexes with the analogue indexes of other countries [8]. For the internal users such information may be the subject of serious analysis which will be the basis for planning and developing tax-budget policy, influence assessment of the state sector on country economics.

For the seventh, creating unified organization-informational accounting system, efficiency and

effectiveness of which may be provided via modernization of financial-accounting services of the state sector subjects that will predict strengthening their status, broadening their powers, it will favour optimizing treasury maintenance of the State budget of Ukraine, improving interaction of all budget participants, development of electronic document circulation.

Conclusion. Improving treasury maintenance of the local budgets by disbursements should be based on searching new forms and methods of positive work results in future. The main strategic tasks in developing the system of local budgets treasury execution are: improving current regulatory and legal basis of STSU functioning and substantial expansion of accomplished by territorial bodies functions in managing budget funds; modernization and unification of accounting in budget spheres; regulating debt relations and assets, forming effective model of using local budgets financial resources; modernization and improvement of information technologies and internal payment system of STSU bodies, improvement of programme-technical implementation of single treasury account maintenance and managing financial resources; participation of treasury resources in bank-credit sphere and at the stock market.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вербовой М. Роль и место казначейской системы обслуживания Государственного бюджета Украины в финансировании бюджетных учреждений // Научный вестник ЧДИЕУ. — 2011. — № 1. — С. 20–25.
2. HSBC Global Connections. Helping businesses grow internationally. Treasury Management Profiles: France. URL: <http://www.globalconnections.hsbc.com/singapore/en/tools-data/treasury-management-profiles/fr-2013>.
3. Иванская А.И. Нормативное регулирование казначейского дела в Украине. — Одесса: Феникс, 2010. — 766 с.
4. Осадченко О. Проблемные вопросы казначейского обслуживания местных бюджетов // Казна Украины. — 2011. — № 1. — С. 24–26.
5. Стоян В., Савчин В. Расходы местных бюджетов: проблемные вопросы

обслуживания // Казна Украины. — 2011. — № 4. — С. 24–27.

6. Юрий С.И. Казначейская система: Учебник. Изд. 2-е перераб. и доп. — М.: Карт-Бланш, 2006. — 818 с.
7. Local Government Budgets and Expenditure Review: 2006/07–2012/13. Report of the National Treasury. South Africa, 2012. URL: <http://www.treasury.gov.za>.
8. The National Treasury 2011. The key barometer of local government. Local Government Review. LGB vol 13 (4). URL: <http://www.mlgi.org.za>.

REFERENCES

1. Verbovoi M. The Role and Place of the Treasury System of Servicing the Ukrainian State Budget in the Financing of Budgetary Institutions. *Nauchnyi vestnik ChDIEU — Scientific Bulletin of ChDIEU*, 2001, no. 1, pp. 20–25 (in Russian).
2. HSBC Global Connections. Helping businesses grow internationally. Treasury Management Profiles: France. URL: <http://www.globalconnections.hsbc.com/singapore/en/tools-data/treasury-management-profiles/fr-2013>.
3. Ivanskaya A. I. Normativnoe regulirovanie kaznacheiskogo dela v Ukraine [Statutory Regulation of Treasury Management in Ukraine]. Odessa, 2010, 766 pages (in Russian).
4. Osadchenko O. Problems of Treasury Servicing of Local Budgets. *Kazna Ukrainy*, 2011, no. 1, pp. 24–26.
5. Stoyan V., Savchin V. Local Budget Expenditures: Servicing Issues of Concern. *Kazna Ukrainy*, 2011, no. 4, pp. 24–27.
6. Yuriy S. I., Stoyan V. I., Danevich A. S. Kaznacheiskaia sistema [The Treasury System]. Ver. 2 (rev. & suppl.). Moscow, 2006, 818 pages (in Russian).
7. Local Government Budgets and Expenditure Review: 2006/07—2012/13. Report of the National Treasury. South Africa, 2012. URL: <http://www.treasury.gov.za>.
8. The National Treasury 2011. The key barometer of local government. Local Government Review. LGB, vol 13 (4). URL: <http://www.mlgi.org.za>.

Слово нашим выпускникам



Владимир Георгиевич Пансков,
доктор экономических наук, профессор,
заслуженный экономист Российской
Федерации. Государственный советник
налоговой службы первого ранга.
Окончил Московский финансовый
институт в 1965 г.

ЖЕЛАЮ СОХРАНЯТЬ И ПРИУМНОЖАТЬ ЛУЧШИЕ ТРАДИЦИИ

— **Какие самые яркие воспоминания у Вас остались от учебы в финансовом институте? Что ценного он Вам дал для построения дальнейшей карьеры?**

— Ярких воспоминаний много. В первую очередь — это преподаватели! Лекции многих из них были настолько впечатляющими как по содержанию, так и по манере чтения, что на них ходили как на хороший спектакль. Несмотря на то что история экономических учений была почти что факультативным курсом, и по ней был только зачет, на лекции профессора Абрама Лазаревича Реуэля собиралась полная самая большая в то время в МФИ аудитория № 62 в старом здании на улице Кибальчича. Его слушали затаив дыхание, в зале буквально слышно было, как муха пролетает. А чего стоила его знаменитая фраза: «Читайте Маркса, Ленина и Реуэля!».

А лекции профессора Павла Петровича Маслова по статистике, которые всегда дополнялись весьма уместными шутками и прибаутками! Мы восхищались также лекциями профессора Мариам Семеновны Атлас, профессора Георгия Павловича Солюса и многих-многих других преподавателей. Очень много с профессиональной точки зрения нам давали лекции по финансам отраслей народного хозяйства профессора Дмитрия Степановича Молякова и по бюджету — профессора Раисы Даниловны Винокур.

Могу с полным основанием утверждать, что студенты МФИ того времени получали прекрасное образование, сравнимое с образованием в лучших вузах страны. И я это понял, придя в декабре 1965 года на работу в Министерство финансов СССР. Это был год так называемых «косыгинских реформ». И меня, совсем молодого специалиста, подключили к их проведению и анализу первых итогов. Начав эту работу, я понял, насколько глубокие знания дал Московский финансовый институт. Но студенты МФИ в то время не только учились. Мы умели и отдыхать, и работать. С гордостью могу сказать, что в 1964 году в МФИ, первом из гуманитарных вузов, был организован студенческий строительный отряд, в этом же году впервые зажегся «Голубой огонек». Мы ходили в туристические походы по Подмосковию, коллективно выезжали на лыжные прогулки.

— **Что бы Вы хотели пожелать университету в связи с его юбилеем?**

— Поздравляя родной институт с 95-летием, хочу пожелать ему, несмотря на преклонный возраст, оставаться всегда молодым, сохранять и приумножать лучшие традиции, заложенные в первые годы его существования!

УДК 336.717

МИРОВЫЕ БАНКОВСКИЕ КРИЗИСЫ – ПРИЧИНЫ, ФАКТОРЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

НИЯЗБЕКОВА ШАКИЗАДА УТЕУЛИЕВНА

магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы», Евразийский национальный университет им Л.Н. Гумилева, обладатель Международной стипендии Президента Республики Казахстан «Болашак», Астана, Казахстан

E-mail: shakizada@list.ru

КОСМАГАМБЕТОВА САЛТАНАТ ТЕМЕРГАЛИЕВНА

преподаватель кафедры «Финансы», Финансовая академия, обладатель Международной стипендии Президента Республики Казахстан «Болашак», Астана, Казахстан

E-mail: st0108@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Современный банковский кризис в казахстанской экономике является частью общего глобального финансового кризиса. Проблемы с ликвидностью, возникшие у казахстанских банков второго уровня, во многом обязаны изменению ситуации на мировых финансовых рынках, уменьшению доступности свободных финансовых ресурсов. Однако истоки казахстанского банковского кризиса следует искать не только в существенной вовлеченности банковской системы в мировые финансовые рынки, но и в тех серьезных структурных деформациях, которые она претерпела за последние несколько лет.

Работа является результатом исследований, которые проводились авторами в 2009–2013 гг. на практических материалах отечественных и зарубежных организаций.

В статье предложен и исследован на практике способ эффективного выхода и предотвращения мирового банковского кризиса, а также управленческих решений.

Оценка и прогнозы, предложенные в статье, могут быть использованы крупными финансовыми организациями, аналитическими структурами, коммерческими банками. Использование элементов предложенной методики особенно важно для аналитической работы со сложными проектами и т.д.

Ключевые слова: банковский кризис; мировой финансовый кризис; ипотечный кризис; кредитная экспансия; кредитный либерализм.

GLOBAL BANKING CRISES: CAUSES, FACTORS AND IMPLICATIONS

SHAKIZADA U. NIYAZBEKOVA

Master of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Chair “Finance”, Eurasian National University named after L.N. Gumilev, winner of the International Scholarship of the President of the Republic of Kazakhstan “Bolashak”, Astana, Kazakhstan

E-mail: shakizada@list.ru

SALTANAT T. KOSMAGAMBETOVA

lecturer of the Chair “Finance”, the Finance Academy, winner of the International Scholarship of the President of the Republic of Kazakhstan “Bolashak”, Astana, Kazakhstan

E-mail: st0108@mail.ru

ABSTRACT

Modern banking crisis in Kazakhstan's economy is part of the global financial crisis. Liquidity problems which have emerged in second-tier Kazakh banks are mostly caused by changes in the situation on global financial markets and reduced availability of free financial resources. However, the ongoing national banking crisis has its roots not only in the substantial involvement of Kazakhstan's banking system in global financial markets but also in severe structural deformations which it has undergone over the past few years.

The work is the result of research conducted by the authors in 2009–2013 on the basis of practical materials of domestic and foreign organizations.

The paper describes an efficient method which has been successfully tested in practice to exit from or prevent the global banking crisis; it also suggests some efficient management solutions.

Clear and transparent evaluations and projections set out in the paper may be used by large financial institutions, analysts, commercial banks. Some elements of the proposed technique may be applied to analyse complex projects, etc.

Keywords: banking crisis, global financial crisis, mortgage crisis, credit expansion, credit liberalism.

Финансовый кризис вызвал широкий резонанс в мире, показав уязвимость банковских систем большинства государств.

Банковские кризисы отражают сложный процесс приспособления банковских систем к новым макроэкономическим условиям. В условиях мирового кризиса отношения руководителей коммерческих банков Казахстана подверглись значительным изменениям. Присутствует тенденция ужесточения требования к заемщикам, практически выдача кредитов уменьшилась, постоянно проводятся анализ и оценка рисков. Одним из первоисточников банковского кризиса в Казахстане явилось бесконтрольное внешнее заимствование. Республика столкнулась с негативными последствиями мирового экономического кризиса, государство оказало огромную помощь финансовой системе, при этом заботясь о реальной экономике и благосостоянии граждан.

Президент Н.А. Назарбаев и Правительство Республики Казахстан оперативно отреагировали на мировой финансовый кризис и своевременно приняли необходимые меры по стабилизации экономики. Государство предоставило отечественным банкам дополнительную ликвидность в целях сохранения стабильности финансовой системы.

Причины и факторы банковских кризисов чрезвычайно разнообразны, однако можно выделить основные:

- либерализация внешнеэкономических отношений и отсутствие макроэкономического регулирования банковского сектора;
- спад производства, ухудшение платежеспособности предприятий-заемщиков банков;
- чрезмерная кредитная экспансия;
- инфляция;
- резкие колебания товарных цен;
- цен на финансовые активы;
- процентных ставок и т.д. (табл. 1).

Основными источниками проявления кризисных явлений в банковском секторе

Республики Казахстан являются кредитная экспансия, внешний долг банковской системы, слабость ресурсной базы банков Казахстана, высокая концентрация банковской системы и кредитный либерализм.

Причины мирового кризиса приведены в табл. 2.

Историки в сфере финансов зафиксировали, что с конца 1970-х годов системный банковский кризис потрясли национальные экономики более 70 стран мира. Мировой валютный фонд (МВФ) в своем докладе 2008 г. (*IMF Working paper, Luc Laeven and Fabian Valencia*) насчитал 124 локально-национальных кризисов [1].

В этот период вследствие роста нестабильности банковские кризисы затронули как развитые страны, так и развивающиеся, и страны с переходной экономикой, причем в некоторых государствах такие кризисы случались неоднократно.

Мировой банковский кризис оказал негативное влияние на экономику многих стран. Наиболее значительные мировые банковские кризисы начала XXI в. представлены в табл. 3.

Общие потери мировой банковской системы превысили 300 млрд долларов, самые крупные потери США при кризисе следующие:

1. Merrill Lynch — 8 млрд долл.
2. Morgan Stanley — 3,7 млрд долл.
3. HSBC — 3,4 млрд долл.
4. Deutsche Bank — 3,2 млрд долл.
5. Bank of America — 3 млрд долл.
6. Barclays — 2,6 млрд долл.
7. Royal Bank of Scotland — 2,6 млрд долл.
8. BNP Paribas — 2,1 млрд долл.
9. Credit Suisse — 1 млрд долл.

Как показывает практика, кризисные явления в банковской сфере присущи не только развивающимся странам и странам с переходной экономикой, но и развитым странам.

Экономика Казахстана в целом и банковская система в частности понесли серьезные

Факторы финансовых кризисов

Причины	Механизмы воздействия	Воздействие на состояние банковской системы	Воздействие на состояние валютного рынка
Неблагоприятное для страны изменение цен на основных экспортных и импортных рынках	Резкое снижение цен на традиционные экспортные товары или резкий рост стоимости импорта означают для страны потерю валютных доходов.	+	+
Дефицит текущего счета платежного баланса	Значительный дефицит текущего счета рассматривается инвесторами как угроза платежеспособности по внешнему долгу. Обычно он возникает или вследствие превышения объемов импорта над экспортом, или вследствие того, что страна должна производить значительные процентные платежи по ранее привлеченным инвестициям	-	+
Высокая стоимость заимствования средств на международном рынке	Рост процентных ставок на развитых рынках приводит к увеличению стоимости рефинансирования долга и заставляет инвесторов переоценивать относительную доходность вложения средств	+	±
Высокий по отношению к ВВП внешний долг	Высокий внешний долг рассматривается инвесторами в качестве фактора финансовой нестабильности как государства, так и отдельного заемщика	±	±
Преобладание краткосрочных обязательств в структуре долга	Высокий удельный вес краткосрочных обязательств означает необходимость направления страной значительных средств на обслуживание внешнего долга. На банки он накладывает значительные ограничения в плане проведения активной политики	+	+
Низкая обеспеченность денежной массы золотовалютными резервами	Агрегат М2 может рассматриваться как сумма ликвидных средств, которые могут быть предъявлены для конвертации в иностранную валюту. Золотовалютные резервы рассматриваются как покрытие ликвидных активов	-	+
Денежно-кредитная экспансия	Высокий рост внутреннего кредита в условиях фиксированного валютного курса приводит к сокращению резервов. Облегчение условий доступа банков к ликвидным ресурсам часто ведет к принятию ими излишних рисков	+	+
Реальное удорожание национальной валюты	Переоцененность национальной валюты в реальном выражении приводит к сокращению чистого экспорта и формирует девальвационные ожидания. Высокие девальвационные ожидания провоцируют изъятие депозитов вкладчиками банков	+	+
Высокие процентные расходы	Значительные выплаты по внутреннему долгу означают для страны сокращение возможностей своевременно обслуживать внешние платежи. И чем больше участие нерезидентов на рынке внутреннего долга, тем выше может оказаться нагрузка на валюту в случае вывода средств	±	+
Высокая стоимость заимствований на рынке МБК	Рост процентной ставки в условиях превышения срочности активов банков над срочностью обязательств приводит к повышению стоимости фондирования. Высокие процентные ставки повышают привлекательность рынка для зарубежных инвесторов	+	-

Окончание табл. 1

Причины	Механизмы воздействия	Воздействие на состояние банковской системы	Воздействие на состояние валютного рынка
Высокий уровень финансовых рисков в банковской системе	Неадекватность величины капитала принятым рискам, слабая степень покрытия обязательств ликвидными активами, дисбаланс между валютными активами и обязательствами, высокая доля просроченных ссуд в кредитном портфеле банков могут вызвать как банкротство отдельного банка, так и широкомасштабный банковский кризис, воздействующий на состояние валютного рынка	+	+
Эффект заражения	Вследствие возникновения кризиса на каком-либо национальном финансовом рынке инвесторы переоценивают вероятность возникновения кризиса в другой стране. «Заражение» происходит и по торговым, и по финансовым каналам	±	+
Изменение цен акций	Снижение цен акций на фондовом рынке приводит к потере для инвесторов и заставляет их искать другие рынки вложения средств. Для банков падение цен акций означает снижение рыночной стоимости активов. В то же время рост котировок акций может привести к отрыву рыночных цен от фундаментальных показателей, что создает основу для последующего краха	±	±
Замедление экономического роста	Снижение темпов экономического роста приводит к ухудшению платежеспособности страны	+	+
Инфляция	Высокая инфляция приводит к реальному удорожанию национальной валюты. С другой стороны, дефляция ассоциирована с экономическим кризисом. Кроме того, следует отметить, что если правительство проводит курс по сокращению инфляции, под ударом оказывается банковская система	+	+
Дефицит бюджета	Необходимость направлять значительные средства на цели обслуживания государственного долга приводят к недофинансированию остальных бюджетных статей и замедлению экономического роста	±	+
Открытость экономики	Чем более открытой является экономика, тем в большей степени она оказывается зависимой от внешних шоков. В частности, как показывает практика, финансовая либерализация приводит к накоплению у банков «плохих» долгов	+	±

Примечание: + значительное влияние; – незначительное влияние или опосредованное через другой кризис; ± смешанный сигнал.

потери. Перспективы развития выхода из ситуации следующие.

Относительно развития экономической ситуации в Казахстане действительно высказывались разные мнения. Ситуация на международных рынках оказала сильное влияние на банки Республики Казахстан, поскольку они активно занимали на внешних рынках. Эти заимствования составляли основной приток средств в экономику через капитальный счет платежного баланса. В 2006 г. более чем

удвоились внешний долг банков и золотовалютные резервы Национального банка за счет покупки валюты и принятия мер по недопущению резкого укрепления тенге на внутреннем рынке. Это, в свою очередь, привело к резкому росту денежной массы и денежной базы, что несло в себе определенный инфляционный потенциал. До событий августа 2007 г. у казахстанских банков был достаточно напряженный график выплат по внешним обязательствам и планы по рефинансированию

Причины мирового кризиса

№ п/п	Наименование причины
1	Интегрированность экономики Казахстана в мировую экономику
2	Сырьевая ориентированность экономики (высокая зависимость от мировых цен на добываемое в стране сырье)
3	Избыток свободных денежных средств и отсутствие достаточных возможностей для их инвестирования, в частности из-за неразвитости фондового рынка в стране, и как следствие спекулятивные настроения на рынке недвижимости, что привело к высокому росту цен на данном рынке и его перегреву в конечном итоге
4	Агрессивная кредитная политика большинства коммерческих банков, что стало причиной высокого внешнего долга страны за довольно короткий промежуток времени
5	Несвоевременные и неэффективные антикризисные меры правительства страны

этих обязательств. И это была понятная логика принятия бизнес-решений. Начиная с августа прошлого года, этот источник внешних заимствований для них сузился. Поэтому даже те платежи, которые пришлось делать банкам во второй половине прошлого года (12,3 млрд долл. по долгосрочным и краткосрочным займам) и предстоит сделать в текущем году (17 млрд долл.), пока не удастся полностью рефинансировать, и они продолжают искать источники такого погашения [2, с. 1].

Банки пересмотрели кредитную политику, в том числе и по ипотечным кредитам, ужесточили требования к заемщикам по залогам к займам, пересмотрели подходы, сделав акцент на *cash-flow* заемщиков, потому что залоги, особенно недвижимость, потеряли свою былую ликвидность. Значительно сократились объемы выданных ипотечных кредитов, был увеличен первоначальный взнос, сокращены сроки, выросли процентные ставки. Если в третьем квартале 2007 г. банками было выдано порядка 117,7 млрд тенге, то в четвертом квартале наблюдалось снижение кредитования почти в три раза — до 39,6 млрд тенге. При этом в 2007 г. банками было выдано кредитов на строительство и приобретение жилья гражданами на 417,5 млрд тенге, что превышает показатель 2006 г. на 40% (в 2006 г. рост составил 52%).

Важность данного показателя обусловлена тем, что он является индикатором, отражающим динамику объемов кредитования

(индикатором влияния кредитной экспансии на экономику), и характеризует соотношение темпов роста кредитования и реального ВВП. В случае увеличения данного показателя темпы роста кредитования будут опережать темпы роста реального ВВП, и наоборот. Анализ причин динамики данного соотношения может позволить определить размеры кредитной экспансии и границы кредитования [3, 4].

В соответствии с современными подходами государство может оказывать влияние на кредитную политику Центрального банка и коммерческих банков практически только опосредованно и в ограниченном объеме. Вместе с тем определенные меры по стимулированию кредитования в отдельные периоды проводят правительства многих стран. Например, на Украине это влияние, в частности, состоит в следующем:

- 1) в реализации определенной промышленной, структурной и инвестиционной политики;
- 2) в предоставлении Национальным банком долгосрочных кредитов рефинансирования отдельным банкам, которые осуществляют финансирование важнейших государственных целевых программ (например, финансирование чемпионата по футболу «Евро-2012», отдельных мероприятий в авиастроении);
- 3) в компенсации разницы в процентных ставках при осуществлении отдельных видов кредитов (социально значимой ипотеки и т.п.);
- 4) в поддержке кредитования банками малого и среднего бизнеса (в частности,

Банковские кризисы стран

№ п/п	Страна	Годы
1	Германия	1970
2	Великобритания	1974–1976
3	Испания	1977–1985
4	Израиль	1977–1983
5	Филиппины	1981–1987
6	Таиланд	1982–1987
7	Мексика	1982–1988
8	Канада	1983–1985
9	Индонезия	1983–1988
10	Малайзия	1985–1988
11	Исландия	1985–1986
12	Дания	1987–1992
13	Новая Зеландия	1987–1990
14	Норвегия	1987–1989
15	Австрия	1989–1990
16	Австралия	1989–1992
17	Италия	1990–1995
18	Венгрия	1990–1993
19	Швеция	1990–1993
20	Польша	1991–1992
21	Финляндия	1991–1994
22	Греция	1991–1995 2010
23	Венесуэла	1994
24	Франция	1991–1998
25	Япония	1995
26	Южная Корея	1997
27	Турция	1982–1985 2000–2001
28	Аргентина	1980–1982 2001–2002
29	Бразилия	1995 2002
30	США	1984–1991 2007
31	Республика Казахстан	2007–2008
32	Российская Федерация	2007–2008

в сельском хозяйстве), подкрепленной определенными государственными стимулами (упрощением регистрации, предоставлением государственных гарантий) или государственным финансированием отдельных инфраструктурных объектов (дорог, объектов социальной инфраструктуры в сельской местности и т.п.).

Вместе с тем влияние может быть дестимулирующим. Например, в последнее время на

Украине существенно увеличились внутренние государственные заимствования, что сокращает объем ресурсов банков, которые могут быть выданы корпоративному сектору и домашним хозяйствам в виде кредитов.

К каким последствиям для реальной экономики, для перспектив роста ВВП, особенно в тех секторах, которые серьезно зависели от банковских кредитов, могут привести эти

изменения кредитной деятельности? Речь идет о замедлении развития таких отраслей экономики, как строительная индустрия, торговая деятельность, малый и средний бизнес. В целом банки ведут себя разумно — аккумулируют средства по возвращенным кредитам, сокращают средства по вновь выданным кредитам, существенно снижают долю внешних активов [3, 4].

Индикатор стабильности — реагирование населения страны на слухи о кризисе. Пик напряженности пришелся на август 2007 г.: начался серьезный отток капитала. Это повлияло и на поведение населения. Стали циркулировать слухи о кризисе, дефолтах банков, девальвации тенге, начались разговоры даже о деноминации тенге. Давление на банки было достаточно серьезным — население действительно начало изымать депозиты и покупать наличные доллары. В августе на протяжении нескольких дней биржевой курс составлял 125–126 тенге за доллар, а в некоторых обменных пунктах в регионах наличный доллар продавался по 150 тенге за доллар. Регуляторам пришлось быстро вмешаться: во второй половине августа и в сентябре продали 6 млрд долл. из резервов Национального банка Республики Казахстан и снизили курс до 121 тенге за доллар. Панику немного погасили, хотя отток средств населения из банков продолжился и в декабре. Но в ноябре–декабре 2007 г. все-таки наметился перелом, ситуация стабилизировалась: выровнялся номинальный обменный курс, что было очень важно, поскольку для широких слоев населения он является наиболее понятным индикатором стабильности; начался небольшой рост депозитов, незначительный, но тем не менее рост.

Причиной банковских кризисов могли стать последствия стабилизации экономики. В этом случае следует различать негативное влияние незавершенных стабилизационных программ и слишком резких ограничений, принятых без учета потенциальных последствий для банковской системы.

На фоне первых успехов стабилизации и заметных различий в уровне процентных ставок внутри страны и за рубежом обычно происходит приток портфельных инвестиций и рост внешних заимствований банков,

покрывающий дефицит текущего платежного баланса и (или) бюджетный дефицит. В течение определенного времени такой механизм позволяет поддерживать рост внутреннего потребления и инвестиций, что само по себе служит сильным стимулом к ослаблению стабилизационной программы, свидетельствуя о ее «успехе». В конечном итоге это ослабляет доверие инвесторов, приводя к замедлению и прекращению притока капиталов. Усиливается давление на национальную валюту, внутренние процентные ставки растут, что в конечном итоге ведет к экономическому спаду, сопровождающемуся падением цен на фондовых рынках и рынке недвижимости. Девальвация вызывает резкий рост обязательств коммерческих банков, которым противостоят обесценивающиеся под влиянием кризиса и инфляции внутренние активы. По такому сценарию развивались банковские кризисы в Венесуэле в 1994 г., в Бразилии в 1995 г., в Венгрии в 1990–1993 гг. и Польше в 1991–1992 гг.

Макроэкономическая стабилизация может оказывать воздействие и по другому сценарию. Так, чрезмерно жесткая программа способна привести к резкому изменению условий, в которых оперируют коммерческие банки, и нарастанию трудностей банков, которые не в состоянии адаптироваться к новым условиям ведения бизнеса. Зачастую в такой ситуации оказывалось большинство кредитных институтов в стране, пораженной банковским кризисом.

Банковский кризис следует рассматривать как неизбежный побочный результат либерального финансового режима, типичного в течение последних 15–20 лет для большего числа стран. Несмотря на то что некоторые страны не переживали банковских кризисов в последней трети столетия (Германия, Великобритания, Голландия), нет оснований ожидать превращения этих исключений в правило. Политика по предотвращению кризисов, базирующаяся на более сильной рыночной дисциплине, в лучшем контроле за банками, безусловно, уменьшит подспудные риски. Она будет также способствовать скорейшей идентификации растущих проблем в банковской системе с тем, чтобы своевременно прибегать к корректирующим мерам. Наконец, лучшая

**Степень влияния различных факторов на развитие кризисных явлений
в банковском секторе**

Факторы банковских кризисов	Проценты
Недостатки в регулировании и надзоре	90
Недостатки в менеджменте банков	69
Ухудшение условий торговли	69
Экономический спад	55
Политическое вмешательство	40
Кредиты аффилированным лицам	31
Спекулятивный «пузырь»	24
Мошенничество	21
Кредитование госпредприятий	21
«Голландская болезнь»	14
Отток капиталов	7
Недостатки судебной системы	7
Активное изъятие вкладчиками депозитов из банка	7

Источник: Caprio, Gerald Jr., Daniela (1996). «Bank In solvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?» In: Michael Bruno and Boris Plescovic eds., Annual World Bank Conference on Development Economics [5, с. 5].

информированность, более сильные институты и более эффективные инструменты политики должны также помочь урегулированию кризисов. Как бы то ни было, можно ожидать сохранения банковских кризисов в качестве неотъемлемой черты мировой экономики. Это предполагает также, что они будут представлять собой долгосрочную угрозу макроэкономической стабильности и устойчивости мировых рынков капитала.

Приведем данные опроса, проведенного среди топ-менеджмента банков различных стран, об их мнениях относительно факторов банковского кризиса (табл. 4).

Мировой кризис привнес достаточно много новых факторов, влияющих на банковский сектор Казахстана, которые складываются в новые доминанты развития финансовой системы Казахстана. Если рассматривать финансовые аспекты среди тенденций, преобладающих в последнее время, то можно выделить приведенные на рис. 1.

В связи с необходимостью выработки подходов к научно обоснованному определению

понятия «банковский кризис» и для формулирования более емкого определения современного банковского кризиса мы выявим несколько характерных его признаков исходя из мировой и отечественной практики предшествующих банковских кризисов.

Первый характерный признак банковского кризиса — падение доверия населения к банкам («набеги вкладчиков на банки»): люди в массовом порядке обращают банковские вклады в наличность, и волна желающих это сделать оказывается настолько большой, что и самые прочные банки не могут изыскать достаточно наличных денег, чтобы удовлетворить спрос. Такая ситуация наблюдалась в период Великой депрессии в США в 1929–1933 гг.

Второй — недостаточная ликвидность у банков, поскольку очевидно, что банк не хранит в сейфе деньги, доверенные населением, он их вкладывает в облигации, коммерческие бумаги, выдает различные виды ссуд. Падение ликвидности может быть связано как с резким изъятием наличности населением, как это было в 1930-х годах, так и с прекращением

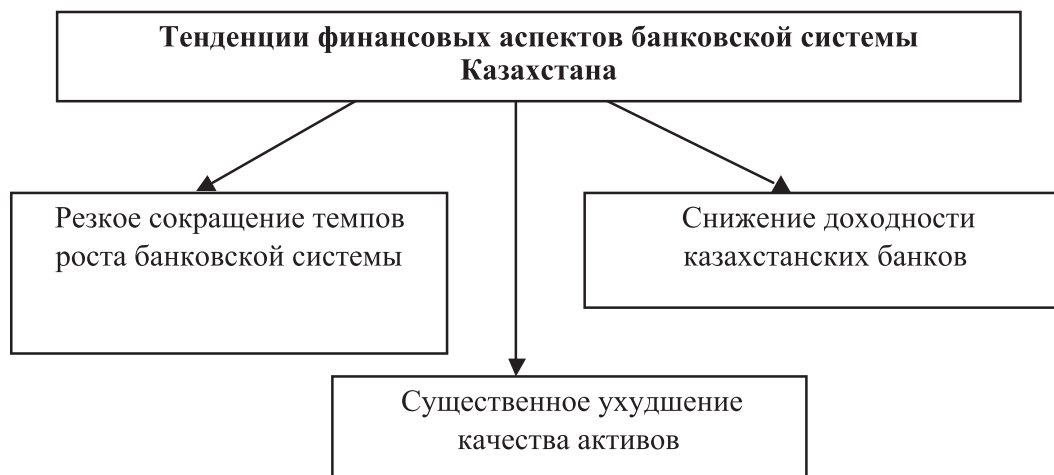


Рис. 1. Тенденции финансовых аспектов банковской системы Казахстана

внешнего поступления ликвидности. К примеру, в кризисе 2007–2009 гг. было прекращено и приостановлено внешнее кредитование банковских секторов развивающихся стран, в том числе Казахстана и России.

Третий — частичное либо полное (временное) закрытие банков — «банковские каникулы» (происходило в 30-х годах прошлого столетия в США).

Четвертый — частичная национализация системообразующих банков либо одного из крупных банков (наблюдалось в Казахстане с АО «БТА банк»).

Пятый — ухудшение качества активов — плата за излишний либерализм, к примеру, наблюдавшийся в докризисный период у АО «Альянс банк».

Шестой — резкое повышение процентных ставок по кредитам (ипотечный кризис США в 2007 г.)

Седьмой — относительно большой внешний долг банков второго уровня — долговое бремя банков Казахстана в период кризиса 2007–2009 гг.

Восьмой — девальвация национальной валюты (данное событие имело место в азиатских странах при Азиатском кризисе в конце 1990-х годов). Происходит удорожание активов в иностранной валюте и удешевление пассивов в национальной валюте.

Девятый характерный признак банковского кризиса — невозможность большей части коммерческих банков исполнять свою основную макроэкономическую

функцию — обслуживание реального сектора экономики.

Десятый характерный признак банковского кризиса — снижение международных рейтингов банков, соответственно снижение доверия со стороны иностранных кредиторов и прекращение внешнего финансирования.

Так, на основе изучения мировой практики функционирования банковского сектора и выявления целого ряда характерных признаков банковского кризиса была сделана попытка дать авторское определение понятия «банковский кризис» с помощью трех ключевых принципов: микро-, мезо- и макропозиций.

Банковский кризис с микропозиции означает ухудшение качества активов банковской системы в результате увеличения сомнительных и безнадежных кредитов, некачественной политики мониторинга и анализа потенциальных заемщиков, излишнего кредитного либерализма, приводящего к снижению капитализации всей банковской системы.

С позиции мезо кризис характеризует несостоятельность банковской системы исполнять основную функцию — обслуживание реальной экономики вследствие нехватки ликвидности.

С макропозиции банковский кризис выражается в проявлении системной проблемы на уровне государства — бесконтрольности внешнего заимствования банков, в результате чего происходит постоянное рефинансирование банками прежних краткосрочных зарубежных займов за счет получения новых.

Антикризисная программа стран ЕврАзЭС в период кризиса

Наименование мероприятия	Принятые меры (Да/нет)				
	Республика Казахстан	Российская Федерация	Республика Беларусь	Кыргызская Республика	Республика Таджикистан
Повышение требований к нормативам безопасного и ликвидного функционирования банков	Да	Да	Да	Да	Да
Увеличение требований к минимальному размеру уставного и регулятивного (собственного) капитала	Да	Да	Да	Да	Да
Поддержание ликвидности банков	Да	Да	Да	Да	Да
Совершенствование банковского законодательства и нормативных актов, регулирующих деятельность банков	Да	Да	Да	Да	Да
Совершенствование системы страхования вкладов физических лиц	Да	Да	Да	Да	Да
Снижение нормативов обязательных резервных требований и порядка их соблюдения; ставки рефинансирования	Да	Да	Да	Да	Да

Источник: составлено по данным источника «Об итогах работы банковских систем государств-участников ЕврАзЭС в 2009 г. и перспективах развития банковского сектора государств Сообщества». <http://www.evrazes.com> [6].

В силу многоаспектности изучаемого нами явления в экономической науке до сих пор нет устоявшегося определения понятия «банковский кризис» и признаков дефиниции банковского кризиса.

По нашему мнению, изученные понятия банковского кризиса и их систематизация помогут нам в выявлении причин и факторов современного банковского кризиса. Известно, что риски в банковском секторе Казахстана на сегодняшний момент присутствуют, и до сих пор вопрос истоков и причин кризисных явлений в банковском секторе Казахстана остается актуальным. Поэтому изучение и анализ первопричин банковского кризиса могут предотвратить наступление в будущем банковских кризисов и финансовых потрясений или хотя бы ослабить их остроту и последствия.

Необоснованное увеличение кредитования определяется как увеличение объемов кредитов, выданных в условиях несбалансированной ресурсной базы банков; необоснованное завышение класса выдаваемого кредита с целью

сокращения резерва под этот кредит; недостаточно четкое определение (или отсутствие такого определения) кредитоспособности заемщика, стоимости залога (или регулярного ее пересмотра); нечеткая оценка уровня риска и т.п.

Переходя к сравнительному анализу антикризисных мер среди стран ЕврАзЭС, отметим, что кризис затронул Казахстан первым из стран СНГ (табл. 5).

По данным сравнительной табл. 5 видно, что антикризисные мероприятия в пяти рассматриваемых странах были приняты.

Антикризисные меры, принятые руководствами стран ЕврАзЭС, признаются эффективными и адекватными. В табл. 6 представлено количество банков за 2007–2009 гг.

Таким образом, важную роль в стабилизации ситуации на финансовом рынке играют грамотная политика, своевременные управленческие решения по эффективному выходу и предотвращению банковского кризиса и антикризисные меры Казахстана и Российской Федерации.

Количество действующих банков стран ЕврАзЭС за 2007–2009 гг.

Страна	2007	2008	2009
Республика Беларусь	27	31	32
Республика Казахстан	35	37	38
Кыргызская Республика	22	21	21
Российская Федерация	1092	1058	1007
Республика Таджикистан	11	12	13

Источник: <http://www.evrazes.com> [6].

Председатель Национального банка Республики Казахстан выступает в роли кризисного менеджера, исправляющего ошибки своих предшественников. Г. А. Марченко признает без всякого стеснения: «Казахстан — это малая открытая страна в экономическом плане, не имеющая существенного влияния на мировые цены. Поэтому будет безрезультатно, если мы предпримем своевременные и адекватные антикризисные меры, а на мировых финансовых рынках сохранится нестабильность» [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Luc Laeven, Fabian Valencia*. Systemic Banking Crises: A New Database / IMF Working Paper WP/08/224, 2008. — P. 801.
2. *Танатова Б.* Прогноз на восстановление. URL: <http://www.banker.kz/topic/30354-prognoz-na-vosstanovlenie/>.
3. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: Монография / Под ред. О.И. Лаврушина. — М.: КноРус, 2012. — 272 с.
4. Кредитная экспансия и управление кредитом: Учеб. пособие для магистрантов / Под ред. О.И. Лаврушина. — М.: КноРус, 2013. — 264 с.
5. *Caprio, Gerald Jr., Daniela* (1996). «Bank In solvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?» In: Michael Bruno and Boris Pleskovic eds., Annual World Bank Conference on Development Economics, p. 5.
6. «Об итогах работы банковских систем государств-участников ЕврАзЭС в 2009 г. и перспективах развития банковского

сектора государств Сообщества». URL: <http://www.evrazes.com>.

7. Интервью Председателя Национального банка Республики Казахстан Г.А. Марченко. URL: http://prodengi.kz/publikacii/marchenko_rasskazal_pravdu_ob_ekonomike_rk.

REFERENCES

1. *Luc Laeven, Fabian Valencia*. Systemic Banking Crises: A New Database / IMF Working Paper WP/08/224, 2008. — p. 801.
2. *Tanatova B.* Forecast for recovery. URL: <http://www.banker.kz/topic/30354-prognoz-na-vosstanovlenie/>.
3. The role of credit and upgrading of lending activities: Monograph / Ed. OI Lavrushina. — M.: KnoRus 2012. — 272 pages (in Russian).
4. Credit expansion and credit management: Textbook for graduate students / Ed. O.I. Lavrushina. — Moscow: KnoRus, 2013. — 264 pages (in Russian).
5. *Caprio, Gerald Jr., Daniela* (1996). “Bank In solvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?” In: Michael Bruno and Boris Pleskovic eds., Annual World Bank Conference on Development Economics, p. 5.
6. The results of work of EurAsEC member states banking systems in 2009 and prospects for the banking sector of the Community. “URL: <http://www.evrazes.com> (in Russian).
7. Interview with President of the National Bank of the Republic of Kazakhstan Mr. Marchenko. URL: http://prodengi.kz/publikacii/marchenko_rasskazal_pravdu_ob_ekonomike_rk (in Russian).

Слово нашим выпускникам



Михаил Дмитриевич Прохоров, российский политик и предприниматель, миллиардер. Основатель партии «Гражданская платформа». Учредитель и бывший президент частного инвестиционного фонда ОНЭКСИМ, президент Союза биатлонистов России. В 1982 г. поступил в Московский финансовый институт, но после первого курса был призван в армию. Вернувшись со службы, продолжил обучение на факультете международных экономических отношений МФИ, который с отличием окончил в 1989 г.

ЖЕЛАЮ УНИВЕРСИТЕТУ СОХРАНИТЬ ДЕМОКРАТИЧЕСКИЙ СОВРЕМЕННЫЙ ДУХ

– **Какие самые яркие воспоминания у Вас остались от учебы в финансовом институте? Что ценного он Вам дал для построения дальнейшей карьеры?**

– Самое яркое воспоминание о Московском финансовом институте – возвращение из армии на второй курс в 1985 году и начало Перестройки. И до нее наш институт был очень демократичным и свободным, а тут нам открылись просто все двери! Преподаватели нас поддерживали практически во всех начинаниях – от введения курса второго иностранного языка до расширения географии стройотрядов. Было ощущение, что мы, если захотим, сможем все! И это ощущение свободы и возможностей, полученное в институте, меня не покидает до сих пор.

Вторым важным для меня моментом стало формирование команды единомышленников и обретение самых близких друзей, с которыми я общаюсь и дружу до сих пор. Вместе мы прошли учебу, увлекались спортом, разгружали вагоны, варили джинсы, вместе выходили из трудных ситуаций. Потом вместе пошли в бизнес. Прошли годы, но оказалось, что мы по-прежнему живем, что называется, на одной волне. Это «ощущение локтя» и умение доверять друг другу мы получили именно в институте.

– **Что бы Вы хотели пожелать университету в связи с его юбилеем?**

– Финансовому университету желаю сохранить демократический современный дух, который дает студентам полную свободу выбора и возможность почувствовать, что такое ответственность за первое принятое решение. Желаю также нашему университету не забывать: что бы ни говорили другие вузы о важности своих профессий, мы-то знаем, что без умения управлять деньгами далеко не уедешь. А наша альма-матер воспитывает ответственную элиту, на которой держится весь мир!



УДК 339.543:340 (045)

ИНСТИТУТ УПОЛНОМОЧЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ПРАВА

РЫЛЬСКАЯ МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

доктор юридических наук, заместитель директора Института проблем эффективного государства и гражданского общества, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: Rylskiy@tt.su

НЕКРАСОВ ДМИТРИЙ ВИКТОРОВИЧ

аспирант Российской таможенной академии, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Развитие интеграционных процессов в Таможенном союзе (ТС) Республики Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации на современном этапе требует модернизации таможенного администрирования с учетом передовой правоприменительной практики и стандартов Всемирной таможенной организации. Правовой институт уполномоченного экономического оператора (УЭО) в настоящее время является предметом исследования и изучения отечественных и зарубежных ученых, что связано с необходимостью совершенствования таможенного регулирования на основе применения современных механизмов и технологий, сопряженных с организацией эффективного таможенного контроля и безопасной цепи поставки товаров. Рассматриваемый институт основывается на вводимой модели предоставления таможенной специальной упрощенной (таможенных преимуществ) в обмен на соблюдение экономическим оператором особых требований и условий, установленных таможенным законодательством. С учетом предстоящей трансформации Таможенного союза в Евразийский экономический союз к 2015 г. институт УЭО наполняется особым содержанием и требует дальнейшего изучения. Для получения максимально объективных данных об исследуемом предмете авторы основывали свое исследование на общенаучных методах, таких как индукция, дедукция, анализ, синтез. Кроме того, применялись частно-научные методы: сравнительно-правовой, историко-правовой, формально-логический, системного анализа и др. С целью создания оптимального баланса прав и обязанностей добросовестных участников ВЭД и государства в лице таможенных органов таможенное администрирование в области таможенного дела нуждается в постоянном совершенствовании. Авторы статьи, исследуя институт УЭО, приходят к выводу о необходимости дальнейшего его развития посредством совершенствования специального статуса УЭО в части совершенствования административно-правых полномочий. Такой вывод основывается не только на анализе проблемных вопросов в связи с присвоением административно-правового статуса УЭО и последующей деятельностью экономического оператора, но и национальных программ УЭО, реализуемых зарубежными таможенными администрациями. Предложенная авторами характеристика правового института УЭО имеет несомненную теоретическую и практическую значимость, так как вносит существенный вклад в теорию административного права, таможенного права и практику государственного управления.

Ключевые слова: уполномоченный экономический оператор; УЭО; таможенное регулирование; администрирование; таможенные упрощения; преимущества; административно-правовой статус; институт права.

THE CONCEPT OF AEOS WITHIN THE CONTEXT OF THEORY OF LAW

MARINA A. RYLSKAYA

Doctor of Law, Deputy Director of the Institute of effective state and civil society, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: Rylskiy@tt.su

DMITRY V. NEKRASOV*PhD student, the Russian Customs Academy, Moscow, Russia***ABSTRACT**

Development of integration processes in the Customs Union (CU) of the Republic of Belarus, Kazakhstan and the Russian Federation at the present stage requires reshaping of customs administration in accordance with best practices and enforcement standards of the World Customs Organization. The legal institution of Authorized Economic Operator (AEO) is currently the subject of study of Russian and foreign researchers, due to the need to improve customs control through the use of modern tools and technologies designed for providing effective customs control and secure supply chain. The subject institution is based on introduced models of special customs simplifications (customs benefits) in exchange for compliance with economic operator specific requirements and conditions established by the customs legislation. In view of the forthcoming transformation of the Customs Union into the Eurasian Economic Union by 2015, the AEO institution is acquiring new content and requires further study. To obtain the most objective data on the subject under examination the authors used general scientific methods, such as induction, deduction, analysis, synthesis. In addition, they used such particular scientific methods as comparative legal, historical legal, formal logic, system analysis, etc.

In order to create an optimal balance between the rights and obligations of bona fide traders and the state represented by the customs authorities, the customs administration needs constant improvement. The authors exploring the AEO institution, come to the conclusion that its further development needs the improvement of special AEO status in terms of revising its administrative powers. This conclusion is based not only on the analysis of areas of concern related to the assignment of administrative and legal status to the AEO and its subsequent activities but also on the investigation into national AEO programs implemented by foreign customs administrations.

The definition of the AEO legal institution is unquestionably has both theoretical and practical value; it constitutes a significant contribution to the theory of administrative law and customs law as well as to the practice of public administration.

Keywords: authorized economic operator; AEO; customs regulation; administration; customs simplifications; benefits; administrative and legal status; legal institution.

Общеизвестно, что правовые институты нацелены на регламентирование определенного участка общественных отношений данного вида или рода: отдельной их разновидности, общей стороны отношений ряда видов, их элементов и т.д. Раскрывая многоликость сущности данного понятия, многие исследователи пытались создать его определенную трактовку.

В целом обобщенный вариант можно свести к следующим основным заключениям. Так, характеризуя дефиницию отрасли права, каждый правовой институт можно представить в виде относительно обособленного блока, агрегата отрасли [1]. При этом он является гораздо меньшей совокупностью по сравнению с отраслью юридических норм [2]. Близка к указанной трактовка правового института как устойчивой сложившейся группы правовых норм, объединенных в таковую устойчивым и сложившимся видом регулируемых общественных отношений [3].

Следует отметить, что институт права, обеспечивая законченное урегулирование

части общественных отношений, абсолютной обособленности не имеет. Он связан с нормативными общностями конституционального уровня, установлениями общих частей, специализированными предписаниями, включает юридически своеобразные нормы, а поэтому является устойчивым образованием [4]. При этом институт права обладает относительной независимостью, поскольку регулирует самостоятельный круг вопросов [5]. И все же для характеристики правового института, пожалуй, в большей степени, чем для других структурных подразделений, применимо понятие «подсистема». По сравнению с отраслями правовые институты менее автономны — они не образуют таких относительно замкнутых механизмов регулирования, которые присущи отраслям. Сосредоточенные на регулировании определенного, нередко весьма узкого участка общественных отношений данного вида или рода правовые институты лишь в сочетании, во взаимодействии обеспечивают отраслевое регулирование [6].

Несмотря на это обособленные нормы в полной мере обладают свойствами правовых

институтов, регламентирующих отдельную группу общественных отношений: обособленностью предмета и корреспондирующей ей специфичностью (по своему назначению, содержанию, а иногда и форме) предписаний, регулирующих данный предмет, а также тесной взаимосвязью предписаний, регулирующих отдельное отношение или какую-либо его часть [7]. Возможно, это связано с тем, что практическое значение конструкции правового института прежде всего информационное, и именно он позволяет юристам, адресатам нормы отыскивать в правовых массивах те или иные установления, четко относящиеся к предмету регулирования [8].

Образование самостоятельных правовых институтов происходит не случайно, оно обусловлено спецификой отношений в различных сферах общественной жизни. Для выделения УЭО также существует ряд оснований. Проведенный выше обзор теоретических положений позволяет предположить, что данный институт в контексте правоприменительной практики может исследоваться в рамках различных систем административно-правового регулирования внешнеторговой деятельности как отдельных государств, так и интеграционных структур (например, Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России). При этом следует учитывать, что сам правовой институт, а также элементы системы его правового регулирования¹ в различных государствах могут отличаться.

Положение об институте УЭО как самостоятельном институте таможенного права основывается на следующих суждениях.

В зависимости от сферы распространения институты распределяются на отраслевые и межотраслевые. С точки зрения регулятивных свойств каждый правовой институт обеспечивает самостоятельное регулятивное воздействие на определенный участок отношений. Данный признак — главный, обособляющий те или иные общности норм в институты права. Прежде всего правовой институт УЭО относится к отрасли административного права и согласно классификации теории права является отраслевым. Следуя рассуждениям Ю.А. Дмитриева об институтах административного права [9], мы

придерживаемся мнения, что правовой институт УЭО объединяет как нормы, характеризующие административно-правовой статус уполномоченного экономического оператора, так и нормы, определяющие административно-правовой режим его деятельности. Таким образом, административно-правовой режим деятельности УЭО имеет прямое влияние на развитие и совершенствование его правового института, и наоборот. Основывая свою позицию на общей теории права, в зависимости от функциональной роли институт УЭО является регулятивным, а по характеру — материальным.

Как известно, юридическим критерием обособления той или иной совокупности норм в конкретный правовой институт служат три признака: юридическое единство правовых норм, полнота регулирования определенной совокупности общественных отношений, обособление норм, образующих правовой институт в главах, разделах, частях и иных структурных единицах знаков, других нормативно-правовых актах. Институт УЭО, по нашему мнению, имеет особенность предмета регулирования, которым являются правоотношения в связи с присвоением специального статуса, в части административно-правового регулирования деятельности уполномоченного экономического оператора, а также реализацией его правомочий по применению специальных упрощений (таможенных преимуществ). Отдельными элементами предмета регулирования являются юридические лица, которым предоставляется указанный статус, а также деятельность таможенных органов по присвоению УЭО исключительного права на совершение отдельных таможенных операций.

С другой стороны, институт УЭО может быть обособлен в связи с особенностью его субъектов, которым присвоен специальный административно-правовой статус (АПС). Согласно зарубежной правоприменительной практике (при реализации национальных программ УЭО) к этой группе относят экспортеров, импортеров, таможенных представителей, таможенных перевозчиков, владельцев складов временного хранения. Однако, как показывает анализ, проведенный в рамках сравнительного административного правоведения, элементы предмета регулирования института УЭО в ТС Беларуси, Казахстана и России, с одной стороны,

¹ Административно-правовые нормы, применение норм административного права субъектами права, административно-правовые отношения.

а в Европейском союзе (ЕС), Азиатско-Тихоокеанском сообществе — с другой, имеют принципиальные отличия. Так, в государствах — членах ТС АПС УЭО может быть присвоен только юридическому лицу, которое выступает декларантом товаров, в отношении которых предполагается применение специальных упрощений². Это означает, что указанным статусом могут обладать только экспортеры и импортеры. Следовательно, применение передовой правоприменительной практики, национальных программ УЭО, а также рекомендаций Всемирной таможенной организации (ВТамО) может оказать прямое воздействие на дальнейшее развитие института УЭО в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации.

Далее, на наш взгляд, институт УЭО характеризуется системной цельностью, «набором» предписаний, которые позволяют с достаточной полнотой регламентировать общественные отношения, сопряженные с предоставлением юридическому лицу специальных упрощений (преимуществ).

Институт УЭО обособлен в правовой системе и по своему интеллектуально волевому содержанию. Регулируя строго определенный участок общественных отношений в сфере таможенного администрирования, он отличается фактической и юридической однородностью. Его содержание выражено в специфической группе понятий, общих положений, терминов. Например, «уполномоченный экономический оператор», «статус УЭО», «специальные упрощения», «таможенные упрощения», «таможенные преимущества», «программа УЭО», «авторизация (предоставление полномочий)»³, «взаимное признание статуса УЭО». Правовые нормы, регулирующие правоотношения, участниками которых являются таможенные органы, с одной стороны, и уполномоченный экономический оператор, с другой, закреплены в статьях 38–41 ТК ТС и главе 6 ФЗ РФ «О Таможенном регулировании в РФ», которые связаны с единой юридической конструкцией, формирующей институт УЭО.

Институт УЭО отличается известной внутренней организацией охватываемого им нормативного материала. Основные положения института УЭО закреплены таможенным законодательством ТС и законодательством государств — членов ТС. Для структуры института УЭО характерны следующие положения:

1) наличие комплекса «равноправных» нормативных предписаний, т.е. в институт входят несколько однопорядковых нормативных положений. Например, об условиях присвоения статуса УЭО, о специальных упрощениях, о порядке включения в реестр УЭО и исключения из него;

2) юридическая разнородность предписаний, обеспечивающих разностороннее воздействие на общественные отношения. Институт объединяет обязывающие и правомочные нормы, общие предписания. Например, на УЭО возлагаются обязательства обеспечения уплаты таможенных платежей, пошлин, налогов на сумму, эквивалентную 1 млн евро; иметь систему учета товаров, позволяющую сопоставлять сведения, предоставленные таможенным органам при совершении таможенных операций, и др. Кроме того, они обладают правомочиями временно хранить товары в помещениях, на открытых площадках и иных территориях УЭО, проводить таможенные операции, связанные с выпуском товаров в помещениях, на открытых площадках и иных территориях УЭО и др.;

3) объединение всех норм устойчивыми закономерными связями, которые выражены в общих предписаниях, а главное — в юридической конструкции. Например, участник ВЭД не может применить специальные упрощения, если не включен в реестр УЭО. А включение в реестр возможно, лишь когда юридическое лицо соответствует условиям присвоения статуса УЭО.

Содержание правового института УЭО пронизано общими юридическими началами, а также идеей о выстраивании взаимовыгодных отношений между таможенной и бизнесом на основе механизма, предусматривающего предоставление участнику внешнеторговых отношений специальных упрощений (преимуществ) в обмен на определенные обязательства перед таможенной. С учетом международной специфики выстраивания взаимовыгодных отношений между таможенными администрациями содержание

² Часть 2 ст. 41 ТК ТС (в редакции Протокола № 16 от 16 апреля 2010 г.). Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС, принятого на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17 // ИПС «КонсультантПлюс».

³ Authorization.

института УЭО дополняется дополнительными элементами: безопасностью международной цепи поставок товаров, организацией взаимного признания АПС УЭО.

Институт УЭО можно назвать как предметным, так и функциональным. Так, если рассматривать институт УЭО в контексте модернизации института специальных упрощенных процедур, то он, безусловно, будет функциональным. С другой стороны, институт УЭО можно квалифицировать как предметный, если соотносить элементы предмета его регулирования со стандартами ВТамО и передовой правоприменительной практикой применительно к разработке и внедрению национальных программ УЭО. По нашему мнению, элементы предмета регулирования упомянутых институтов в основном тождественны.

Согласно общей теории права, правовые институты бывают простые и сложные, что объясняется составом регулируемых ими отношений. Внутри простого института нет других правовых образований. Сложные институты характеризуются разнообразием составляющих их правовых норм, могут вбирать в себя несколько простых институтов, они включают в себя достаточно широкий пласт правовых норм, поэтому представляют собой многоступенчатые правовые объединения, нежели простые институты. В связи с этим правовой институт УЭО можно назвать простым. Однако обращение к передовой практике таможенного администрирования позволяет сделать заключение, что институт УЭО может быть и сложным, многоформатным, объединяя в комплексе отдельные нормы институтов системы управления рисками, таможенного контроля, декларирования товаров, предварительного информирования, информационных систем и информационных технологий, таможенного аудита, информационной безопасности.

Правовой институт УЭО в настоящее время является предметом исследования и изучения, что связано с необходимостью совершенствования таможенного регулирования на основе применения современных механизмов и технологий, сопряженных с организацией эффективного таможенного контроля и безопасной цепочкой поставки товаров. Рассматриваемый институт основывается на вводимой модели

предоставления таможенными специальными упрощениями (преимуществами) в обмен на соблюдение экономическим оператором особых требований и условий, установленных таможенным законодательством ТС.

По нашему мнению, развитие института УЭО невозможно без анализа отдельных элементов предмета его регулирования, к которым мы относим, в том числе, специальные упрощения (преимущества) как исключительное право на осуществление определенных таможенных операций. Более того, нормы таможенного законодательства, регламентирующие условия присвоения АПС УЭО, также характеризуют рассматриваемый институт таможенного права.

Как известно, институт УЭО реализуется в правоприменительной практике таможенного администрирования благодаря наличию соответствующих национальных программ УЭО. Одно из первых упоминаний об аналогичной программе относится к 2000 г. Однако в этом случае идет речь о программе специальных процедур, разработанной в соответствии с Переходным Стандартом 3.32 Киотской конвенции. Как нам представляется, и в первом, и во втором случае речь идет о тождественных механизмах выстраивания взаимовыгодных отношений между таможенными и бизнесом, основанных на договоренностях о предоставлении специальных упрощений (специальных процедур) в обмен на выполнение определенных требований таможни и соблюдение таможенного законодательства. Данное уточнение является принципиальным, поскольку в Материалах ВТамО 2012 г., посвященных исследованию национальных программ УЭО, подчеркивается отсутствие аналогичных программ в СНГ, а следовательно, и в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации. Упоминается лишь о становлении законодательной базы, обеспечивающей признание правового статуса УЭО⁴.

Однако это может привести к ошибочному выводу о становлении института УЭО на территории России, Беларуси и Казахстана только с 6 июля 2010 г. — момента вступления

⁴ Compendium of Authorized Economic Operator Programmes. 2012 Edition. World Customs Organization. — Page 7. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2011/september/~/~~/media/B8FC2D23BE5E44759579D9E780B176AC.ashx>.

в силу ТК ТС, нивелируя, таким образом, ранее действовавшее законодательство и правоприменительную практику в этой области. Как известно, до вступления в силу ТК ТС в государствах — членах ТС существовали аналогичные уполномоченному экономическому оператору категории лиц: в Республике Беларусь — добросовестные участники ВЭД, в Российской Федерации — лица, в отношении которых установлены специальные упрощенные процедуры таможенного оформления, в Республике Казахстан — участники ВЭД, отнесенные к категории минимального риска. Безусловно, современный институт УЭО отличается от института добросовестного участника ВЭД. По нашему мнению, речь идет о некоей периодизации процесса становления института УЭО и совершенствовании правовых и организационно-технических средств (иными словами, режима деятельности УЭО), в отношении рассматриваемого института.

Резюмируя вышеизложенное, отметим выявленные характеристики института уполномоченного экономического оператора.

1. Рассматриваемый институт имеет публично-правовую направленность, основная цель которого заключается в упрощении таможенных операций и содействии торговле, создании эффективной системы таможенного администрирования и таможенного контроля в процессе осуществления юридическими лицами операций в области внешней торговли товарами. Правовой институт УЭО объединяет нормы, характеризующие административно-правовой статус уполномоченного экономического оператора, а также нормы, определяющие режимную организацию его деятельности. Соответственно совершенствование статуса УЭО предполагает развитие института УЭО.

2. Он характеризуется такими чертами, как однородность фактического содержания (регулирует своеобразные общественные отношения, отличающиеся родственностью, типичностью, повторяемостью); юридическим единством норм (нормы, составляющие данный институт, выступают как единый согласованный комплекс). Он является отраслевым, регулятивным, материальным, а также предметно-функциональным. Особенность института УЭО заключена в предмете регулирования

правоотношений в связи с присвоением АПС УЭО, а также реализацией правомочий по применению специальных упрощений.

3. Элементами предмета регулирования института УЭО являются юридические лица, претендующие на присвоение статуса УЭО или обладающие данным статусом, права и обязанности, а также административно-правовой режим его деятельности, где понятия «специальные упрощенные процедуры» и «специальные преимущества» имеют равное смысловое значение.

До настоящего времени отдельные аспекты становления института УЭО на территории ТС рассматривались в научных трудах сквозь призму положений Рамочных стандартов. Предпринимались попытки проанализировать такие элементы исследуемого института, как специальные упрощения и условия присвоения статуса УЭО. Однако вопрос о сопоставлении отдельных элементов предмета регулирования института УЭО в таможенном законодательстве, например, Российской Федерации, таможенном законодательстве ТС с нормами Киотской конвенции не ставился.

Проведенный в статье анализ приводит к выводу о том, что концептуальные положения и отдельные нормы института УЭО были введены в таможенное законодательство и правоприменительную практику таможенных органов Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан еще до принятия Рамочных стандартов безопасности и упрощения мировой торговли 2005 г.

Практический интерес к его дальнейшему совершенствованию на территории ТС начал по-особому проявляться в период разработки Основных направлений совершенствования таможенного администрирования в рамках Таможенного союза в 2012–2015 гг.⁵, разработчиком которых выступила Евразийская экономическая комиссия в конце 2012 г.⁶

В целях развития положений ТК ТС, относящихся к институту УЭО, таможенное законодательство государств — членов ТС подверглось модернизации, в том числе посредством

⁵ Основные направления совершенствования таможенного администрирования в рамках Таможенного союза в 2012–2015 гг. URL: <http://www.tsouz.ru/db/dta/Documents/Functions2012.pdf>.

⁶ В настоящий момент документ находится в процессе разработки.

разработки правовых норм, регулирующих таможенные правоотношения в связи с ведением реестра уполномоченных экономических операторов⁷, организацией взаимодействия таможенных органов с юридическими лицами при применении специальных упрощений⁸ и осуществлении таможенных операций⁹.

Анализ правоприменительной практики приводит к выводу о необходимости дальнейшего развития института УЭО посредством совершенствования специального статуса УЭО в части совершенствования его административно-правых полномочий. Такой вывод основывается не только на анализе проблемных вопросов в связи с присвоением правового статуса УЭО и последующей деятельностью экономического оператора, но и национальных программ УЭО, реализуемых зарубежными таможенными администрациями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Радько Т.Н. Теория государства и права: учебник. — 2-е изд. — М.: Проспект, 2009. — С. 412, 413.
2. Малько А.В. Теория государства и права. — М.: Юристъ, 2001. — С. 198, 199.
3. Киримова А.Е. Правовой институт (теоретико-правовое исследование): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — Саратов, 1998. — С. 14.
4. Борисов Г.А. Теория государства и права: учебник — Белгород: БелГУ, 2007. — С. 170.
5. Власенко Н.А. Теория государства и права: учебное пособие. — 2-е изд., перераб., доп. и исправл. — М.: Проспект, 2011. — С. 236.

⁷ См., например, приказ Федеральной таможенной службы от 14 сентября 2011 г. № 1877 «Об утверждении Административного регламента Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги по ведению реестра уполномоченных экономических операторов»; Постановление Государственного комитета Республики Беларусь от 26 апреля 2012 г. № 11 «О порядке ведения учета и представления отчетности для целей таможенного контроля» // ИПС «Консультант Плюс».

⁸ См., например, приказ Федеральной таможенной службы от 20 сентября 2011 г. № 1914 «Об утверждении типовой формы соглашения, заключаемого между таможенным органом и уполномоченным экономическим оператором» // ИПС «Консультант Плюс».

⁹ См., например, решение Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 г. «О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом»; Приказ Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 24 января 2012 г. № 30-ОД «О критериях неприменения таможенного сопровождения товаров при перемещении иностранных товаров по процедуре МДП» // ИПС «Консультант Плюс».

6. Алексеев С.С. Собрание сочинений: в 10 томах. Специальные вопросы правоведения. — М.: Статут, 2010. — Т. 2. — С. 105.
7. Дмитриев А.Ю., Казьмин И.Ф., Лазарев В.В. Общая теория права. — 2-е изд. — М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1996. — С. 181.
8. Венгеров А.Б. Теория государства и права: учебник для юридических вузов. — 3-е изд. — М.: Юриспруденция, 2000. — С. 232.
9. Дмитриев Ю.А., Полянский И.А., Трофимов Е.В. Административное право Российской Федерации: учебник для юридических вузов — Система ГАРАНТ, 2008. — Глава 4. — Параграф 3 «Система административного права».

REFERENCES

1. Radko T.N. Teoriia gosudarstva i prava [Theory of State and Law]. 2nd ed. Moscow, 2009, pp. 412, 413 (in Russian).
2. Malko A.V. Teoriia gosudarstva i prava [Theory of State and Law]. Moscow, 2001, pp. 198, 199 (in Russian).
3. Kirimova A.E. Legal institution (theoretical and legal research): Author. thesis abstract. Saratov, 1998, p. 14 (in Russian).
4. Borisov G.A. Teoriia gosudarstva i prava [Theory of State and Law]. Belgorod, 2007, p. 170 (in Russian).
5. Vlasenko N.A. Teoriia gosudarstva i prava [Theory of State and Law]. 2nd ed., rev., add. and revised. Moscow, 2011, p. 236 (in Russian).
6. Alekseev S.S. Works: in 10 volumes. Spetsial'nye voprosy pravovedeniia [Special issues of law]. Moscow, 2010, vol. 2, p. 105 (in Russian).
7. Dmitriev A. Yu., Kazmin I.F., Lazarev V.V. Obshchaia teoriia prava [General Theory of Law]. 2nd ed. Moscow, 1996, p. 181 (in Russian).
8. Vengerov A.B. Teoriia gosudarstva i prava [Theory of State and Law]. 3rd ed. Moscow, 2000, p. 232 (in Russian).
9. Dmitriev Yu. A., Polyansky I. A., Trofimov E. V. Administrative Law of the Russian Federation. GUARANT System, 2008. Chapter 4, Paragraph 3 "The system of administrative law" (in Russian).



ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

УДК 368 (045)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА*

КИРИЛЛОВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА

доктор экономических наук, профессор кафедры «Страховое дело», Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: *nvk_66@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

Российскому страховому рынку необходимы качественные, количественные и структурные изменения. Решение задач развития финансовых рынков России, определенных в «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года»** Минэкономразвития России, требует радикального совершенствования отечественной страховой системы.

Данная статья является результатом исследования, выполненного автором по теме «Регулирование рынка страховых услуг» (заказ Правительства РФ Финансовому университету в рамках бюджетного финансирования), с использованием фундаментальных и прикладных работ российских и зарубежных специалистов. Базируется на статистических данных российского страхового рынка, нормативных документах, данных страхового надзора, Минэкономразвития, МЧС, Федеральной службы государственной статистики, зарубежных источниках. Работа проведена с помощью методов системного анализа.

В статье дана оценка текущего состояния отечественного страхового рынка, выявлены основные задачи для достижения целей Стратегии развития страхового рынка до 2020 г.: нерешенные проблемы страхования жизни, создание мегарегулятора, проблемы интеграции российского страхового рынка в мировое экономическое пространство. В статье выявлены диспропорции российского страхового рынка, комплекс проблем взаимодействия с потребителями страховых услуг, системные проблемы страховых компаний, инфраструктуры.

Материалы работы могут быть использованы российскими государственными органами страхового надзора, корпоративным сектором и аналитическими компаниями при формировании стратегии и тактики страховых компаний для повышения конкурентоспособности в условиях реорганизации национального страхового рынка.

Ключевые слова: развитие страхового рынка; регулирование; диспропорции; интеграция в мировой страховой рынок; стратегическое развитие российского страхового рынка; ключевые показатели развития.

CURRENT PROBLEMS OF THE RUSSIAN INSURANCE MARKET

NADEZHDA V. KIRILLOVA

Doctor Sci. (Economics), full professor with the Insurance Business chair, the Financial University, Moscow, Russia

E-mail: *nvk_66@mail.ru*

ABSTRACT

The Russian insurance market requires qualitative, quantitative and structural changes. The solution of problems related to the development of financial markets in Russia as defined in the Long-Term Socio-Economic Development Forecast for the Russian Federation till 2030 by the Russian Ministry of Economic Development requires radical improvement of the national insurance system. This article is devoted to the investigation into this problem.

* Статья подготовлена по результатам исследования, выполненного автором по теме «Регулирование рынка страховых услуг» по заказу Правительства Российской Федерации Финансовому университету в рамках бюджетного финансирования.

** Минэкономразвития России. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz> (дата обращения: 20.10.2013).

The article contains the results of a research carried out by the author on the subject "Regulation of the Insurance Market", commissioned by the Russian Federation Government to the Financial University within the framework of budget financing, using fundamental and applied research works of Russian and foreign specialists. The reported research is based on Russian insurance market statistical data, statutory documents, insurance supervision data, information of the Economic Development Ministry, the Emergency Ministry, the Federal Statistics Service, foreign sources. Methods of system analysis have been employed.

The article assesses the current state of the domestic insurance market, identifies the main goals of the insurance market development strategy till 2020 including: not solved problem of life insurance, creation of a mega-regulator, problems of the Russian insurance market integration into the world economy. The article reveals disparities in the Russian insurance market, complex problems of interaction with the consumers of insurance services, systemic problems of insurance companies and infrastructure.

The findings of the research may be used by Russian state insurance supervisors, the corporate sector and analysts in building up the strategy and tactics of insurance companies to enhance competitiveness in the reorganization of the national insurance market.

Keywords: development of the insurance market; regulation; imbalances; integration into the global insurance market; strategic development of the Russian insurance market; key development indicators.

Решение задач развития финансовых рынков России, определенных в «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года»¹ Минэкономразвития России требует совершенствования системы государственного регулирования и надзора.

В числе прочих задач предстоит обеспечить синхронизацию развития финансового сектора с развитием реального сектора экономики и социальным развитием общества; должно быть стимулировано развитие инвестиционного и неинвестиционного страхования жизни; введен институт финансового омбудсмена; осуществлено максимально возможное распространение норм законодательства о защите прав потребителей на сферу финансовых услуг; сформированы механизмы применения процедур медиации при разрешении споров в сфере финансовых услуг с участием физических лиц; стандартизированы договоры типовых финансовых услуг для упрощения работы по защите прав потребителей и повышения прозрачности финансовых услуг для населения, решен комплекс других задач.

Доля страховых премий в ВВП должна возрасти с 1,5% (без ОМС) в 2013 г. до 5% к 2020 г., объем страховых премий — с 898 млрд до 3847,9 млрд руб., средняя страховая

премия на душу населения — с 6,26 тыс. до 26,77 тыс. руб., (табл. 1). По оценкам КПМГ, в 2013 г. российский страховой рынок приблизится к 930 млрд руб.²

Современное состояние отечественного страхового рынка в настоящее время не отвечает потребностям реального сектора экономики, не стимулирует социальное развитие общества. Рисковая ситуация ухудшается: природные и техногенные катастрофы и аварии влекут тяжелые экономические последствия, и пока не найдены ответы на эти вызовы; действия государственных структур не скоординированы с частным страховым бизнесом; нет подходов к оптимальным методологиям распределения ответственности в компенсации убытков на всех уровнях бюджетных и страховых отношений.

Не развито страхование среднего и малого бизнеса, нет массового добровольного индивидуального страхования, где одной из ключевых проблем является низкий платежеспособный спрос. По данным Федеральной службы государственной статистики, денежные доходы в расчете на душу населения за 2012 г. составили 22 810,7 руб. в месяц (прирост 4,2% к 2011 г.)³, средний размер назначенных пенсий за тот же период составил 9040,5 руб. (прирост 4,9% к 2011 г.). В 2012 г. на долю 10% наиболее

¹ Минэкономразвития России. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz> (дата обращения: 20.10.2013).

² Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 г. URL: <http://www.kpmg.com/ru> (дата обращения: 20.10.2013).

³ Статистический обзор по Российской Федерации, 2012 г. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 20.10.2013).

Таблица 1

**Сведения о показателях (индикаторах) государственной программы
«Развитие финансовых и страховых рынков,
создание международного финансового центра»***

№ п/п	Показатель	Годы							
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Доля страховых премий в ВВП, % ВВП	1,5	1,8	2,3	2,8	3,3	3,8	4,4	5
2	Объем страховых премий, млрд руб.	898	1096,2	1490,3	1877,8	2290,6	2730	3271,7	3847,9
3	Средняя страховая премия на душу населения, тыс. руб.	6,26	7,64	10,39	13,06	15,93	18,99	22,75	26,77

* Государственная программа Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра» URL: <http://government.ru> (дата обращения: 20.10.2013).

Таблица 2

Основные показатели страхового рынка Российской Федерации*

Показатель	2012 г., млрд руб.	К 2011 г., %	Изменение за 5 лет, 2007–2011
Совокупный уставный капитал	198,2	106	Рост со 156,4 до 187,9 млрд руб.
Средний размер уставного капитала	422,6	131	Рост на 80% до 324,5 млрд руб.
Совокупная премия	809,06	121	Прирост 37% до 663,7 млрд руб.
Страховые выплаты	369,44	121	Прирост 49% до 303,1 млрд руб.

* Составлено по данным ФСФР и Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г.

обеспеченного населения приходилось 30,8% общего объема денежных доходов, на долю 10% наименее обеспеченного населения — 1,9%.

На всех уровнях отсутствует и корпоративная, и индивидуальная страховая безопасность.

Страховая безопасность — такое состояние системы страховых механизмов, финансовое состояние участников системы, форм и видов страхования, при котором для потребителей страховых услуг (государства, корпоративных и индивидуальных страхователей) доступны страховые услуги надлежащего качества для обеспечения их финансовой и, как следствие, оборонной, промышленной, продуктовой безопасности, поддержания стабильного уровня жизни⁴.

Значительным образом на структуру и качество страхового рынка, участников, страховые спрос и предложение влияет государственное регулирование. По оценкам компании КПМГ, факторы регулирования на 70% определяют развитие страхового рынка⁵.

Так, четырехкратное увеличение требований к минимальному уставному капиталу страховых компаний с 1 января 2012 г. повлекло резкое уменьшение количества страховых компаний. В целом с 2007 по 2011 г. количество страховщиков сократилось на 20%⁶. При этом основные показатели страхового рынка изменились следующим образом:

⁵ Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 году. КПМГ. URL: <http://www.kpmg.com/ru/ru> (дата обращения: 20.10.2013).

⁶ Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года. URL: <http://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 20.10.2013).

⁴ Кириллова Н.В. Страховая безопасность // Страховое дело. — 2013. — № 8.

Общие сведения о страховых премиях и выплатах за 2012 г.*

Вид страхования	Премии			Выплаты		
	млн руб.	% общей суммы	% (к 2012 г.)	млн руб.	% общей суммы	% (к 2012 г.)
Страхование жизни	52,88	6,7	153,8	13,35	3,6	172,5
Личное страхование (кроме жизни)	182,41	22,5	123,7	91,81	24,9	111,6
Страхование имущества	373,15	46,1	111,4	181,04	49,0	122,9
Страхование гражданской ответственности	29,95	3,7	108,0	5,31	1,4	144,3
Страхование предпринимательских и финансовых рисков	19,79	2,5	160,1	2,06	0,6	136,4
Итого по добровольным видам	659,12	81,5	118,2	293,57	79,5	121,1
ОСАГО	121,21	15,0	116,9	63,92	17,3	113,3
Обязательное страхование (кроме ОМС и ОСАГО)	28,73	3,6	381,0	11,95	3,2	184,1
Итого по обязательным видам (кроме ОМС)	149,94	18,5	134,8	75,87	20,5	120,6
Итого по добровольным и обязательным видам	809,06	100,0	121,0	369,44	100,0	121,0

* URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 20.10.2013).

- активы за 5 лет увеличились с 759,2 млрд до 1030,2 млрд руб.;
- объем страховых премий на душу населения за 5 лет увеличился на 65%;
- количество договоров снизилось на 13% (в 2011 г. на 24%);
- коэффициент страховых выплат увеличился на 3,8%, основная доля приходилась на имущественное страхование (за 5 лет уменьшилась на 5%);
- в 2011 г. отношение страховой премии к ВВП составило 1,22% (см. табл. 2).

В последние три года заметно активизировался рост страховых премий по страхованию жизни, изменилась система финансирования в обязательном медицинском страховании. Основными итогами реализации стратегии на среднесрочную перспективу признаны:

- условия и порядок оказания господдержки в сфере сельскохозяйственного страхования;
- закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения

такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном»;

- реформирование системы обязательного медицинского страхования;
- повышение требований к уставному капиталу страховщиков;
- особенности процедур и мер по предупреждению банкротства страховщиков;
- введение обязательного страхования гражданской ответственности владельца опасного объекта;
- формирование порядка оказания помощи гражданам, пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций, сочетающего государственную помощь и страховые выплаты;
- изменения в законе «Об организации страховой деятельности»;
- совершенствование ОСАГО;
- совершенствование основ деятельности актуариев;
- определение подходов к созданию процедур медиации.

По итогам 2012 г. в госреестре зарегистрированы 469 страховщиков, из них 458

страховых организаций и 11 обществ взаимного страхования. Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2012 г. составила соответственно 809,06 и 369,44 млрд руб. (121,0 и 121,0% по сравнению с 2011 г.), *табл. 3*.

Дальнейшее развитие регулирования страхового рынка в Российской Федерации определяется Стратегией развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г.

Важным этапом совершенствования регулирования российского страхового рынка стало создание мегарегулятора. С 1 сентября 2013 г. Банк России осуществляет регулирование, контроль и надзор в сфере финансовых рынков за некредитными финансовыми организациями, куда относится и деятельность субъектов страхового дела. Переход к мегарегулированию представляется сложным процессом в первую очередь в силу чрезвычайно разнородных объектов регулирования: среди 17 типов некредитных организаций — сельскохозяйственные кредитные кооперативы, профессиональные участники рынка ценных бумаг, жилищные накопительные кооперативы, субъекты страхового дела.

Основными задачами этого процесса в настоящее время являются:

- формализация работы мегарегулятора;
- создание системы контроля в режиме реального времени;
- приведение системы бухгалтерского учета к единым стандартам с возможностью стандартизации ИТ систем ЦБ и ФСФР;
- дальнейшее внедрение МСФО;
- повышение качества, скорости оценки и реагирования на риски участников рынка;
- введение норм пруденциального надзора;
- ограничение контролирующих и регулирующих действий с целью предотвращения избыточного регулирования;
- очищение страховых активов, более точное и гибкое реагирование на конъюнктуру инвестиционных рынков;
- передача части регулирующих функций омбудсмену и смещение активности органов надзора на оценку рисков и финансового состояния страховщиков.

Наряду с реорганизацией регулирования рынка, связанной с созданием мегарегулятора,

российский страховой рынок стабильно характеризует ряд системных проблем.

1. Диспропорции рынка. Российский опыт нового страхового рынка не позволяет говорить о выравнивающем воздействии страхования на экономики регионов. Концентрация страховых компаний в центральном округе и отсутствие страховщиков в некоторых субъектах усиливает диспропорции. Высокая концентрация проявляется в территориальной концентрации (*табл. 4*), концентрации страховых компаний по капиталу (*табл. 5, 6*) и соответственно по валовым показателям (9 групп занимают 61,3% рынка), концентрации по отдельным видам (ОСАГО — две группы компаний собирают больше половины премий).

Территориальные диспропорции влекут за собой выпадение из сферы страхования граждан сельской местности, малых предприятий, отдельных регионов страны.

Решение этого комплекса проблем — в активизации регионального стимулирования страховых программ, в том числе с господдержкой.

2. Комплекс проблем взаимодействия с потребителями страховых услуг:

- низкое качество урегулирования убытков;
- отсутствие омбудсмена;
- отсутствие страховых продуктов необходимого качества;
- отсутствие стандартных договоров по распространенным видам;
- неразвитость института посредников;
- отсутствие налоговых стимулов;
- отсутствие государственной, общественной поддержки;
- низкая страховая грамотность.

3. Структурные проблемы рынка:

- отсутствие эмиссионных ценных бумаг;
- неразвитость страхования жизни;
- отсутствие обоснованных соотношений добровольных и обязательных видов страхования;
- отсутствие формализации в расчете тарифных ставок и методологий оценки и урегулирования убытков.

4. Системные проблемы страховых компаний:

- необоснованно высокие РВД;
- необоснованно высокие комиссионные вознаграждения (входят в состав расходов на

Таблица 4

Страховые премии и выплаты по Федеральным округам*

Федеральный округ	Премии			Выплаты		
	млн руб.	доля, %	проценты в пред. период	млн руб.	доля, %	проценты в пред. период
Центральный	455,9	56,4	121,4	205,88	55,7	126,0
Северо-Западный	80,33	9,9	118,0	40,36	10,9	106,5
Южный	37,49	4,6	123,2	17,72	4,8	133,6
Приволжский	98,43	12,2	116,4	46,62	12,6	115,1
Уральский	58,73	7,3	124,7	27,85	7,5	113,8
Сибирский	51,23	6,3	123,6	21,7	5,9	121,1
Дальневосточный	16,83	2,1	121,5	5,36	1,5	111,4
Северо-Кавказский	10,08	1,2	126,6	3,95	1,1	125,8
Всего	809,06	100,0	121,0	369,44	100,0	121,0

* URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 20.10.2013).

Таблица 5

Количество субъектов Российской Федерации по числу страховых организаций, зарегистрированных на их территории*

Страховые организации, ед.	Число субъектов Российской Федерации	
	2012 г.	2011 г.
До 10	38	38
От 11 до 20	4	6
От 21 до 40	2	2
От 41 до 60	–	–
61 и более	1	1

* Обзор деятельности страховщиков в 2012 г. (По результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-ск «Сведения о деятельности страховщика»). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.10.2013).

Таблица 6

Распределение страховых организаций по размеру уставного капитала в Российской Федерации на конец 2012 г.*

Размер уставного капитала, млн руб.	Количество страховых организаций, ед.	Процент к итогу	Число филиалов, ед.
Всего	431	100	5081
До 20 000	2	0,5	6
От 20 001 до 40 000	1	0,2	–
От 40 001 до 60 000	30	7,0	187
От 60 001 до 80 000	32	7,4	199
От 80 001 до 100 000	8	1,8	100
Более 100 000	358	83,1	4589

* Обзор деятельности страховщиков в 2012 г. (по результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-ск «Сведения о деятельности страховщика»). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.10.2013).

ведение дела, но их уровень является отдельной серьезной проблемой);

- отсутствие системы актуарного аудита;
- низкое качество активов.

5. Основные проблемы страховой инфраструктуры:

- отсутствие доступной информационной базы;
- неразвитая сеть продаж;
- низкая эффективность профессиональных объединений.

Регулирование интеграции российского страхового рынка в мировой. Одной из важных задач развития страхового рынка Российской Федерации является стимулирование его интеграции в мировой страховой рынок. В регулировании процессов интеграции необходимо обеспечить наращивание национального страхового капитала и его приток из-за рубежа, повышение объема страховых премий (доли в ВВП), вовлечение в страховые отношения широкого круга страхователей, обеспечение инструментов размещения страховых резервов для оптимизации денежных потоков.

Регулирование процессов интеграции в настоящее время идет по нескольким направлениям. В первую очередь это процессы, обусловленные вступлением России в ВТО, интеграция в рамках ЕвразЭС, Таможенного союза, ЕЭП, ОЭСР. Особое значение в процессах развития и усиления интеграции приобретает сохранение национального страхового рынка: страховщиков, профессиональных кадров, капиталов, баз данных; обеспечение качества получаемых страховых услуг гражданами, промышленными объектами, системообразующими комплексами и стратегически важными отраслями промышленности, обороны, сельского хозяйства, космоса.

Российский страховой рынок и ВТО. 22 августа Российская Федерация подписала марракешское соглашение, позволяющее ей стать 156-м членом ВТО.

Основные задачи регулирования процесса адаптации и развития российского страхового рынка следующие:

- предоставление максимально благоприятного режима участникам;
- предоставление информации;

- адаптация деятельности с учетом специфических поправок;
- приведение в соответствие страхового законодательства;
- регулирование деятельности посредников.

В процессе выполнения необходимых требований остаются ограничения:

- 3 года — на страхование транспорта, ответственности;
- 5 лет — на страхование жизни, ОСАГО;
- страхование государственных, муниципальных объектов;
- квалификационные требования к руководителям и главным бухгалтерам страховщиков (не по гражданству, по проживанию);
- 9 лет — на открытие филиалов иностранных страховых компаний.

При этом возникают сложные проблемы регулирования процесса: подотчетности компаний, размещения страховых резервов, надзора и др.

В первую очередь необходимо решить проблемы обеспечения достаточного надзора, сократив при этом сроки лицензирования, стимулирования иностранных инвесторов, экспансии российских страховщиков за рубеж.

Создание общего страхового рынка государств — членов Евразийского экономического сообщества. В процессе формирования общего страхового рынка страны-участницы:

- приводят положения законодательства, регулирующего страховую деятельность, в соответствие с требованиями международных стандартов и международной практики страхового надзора;
- координируют свои действия, в том числе посредством совместных действий по надзору за деятельностью расположенных на территории дочерних страховых (перестраховочных) организаций, учрежденных страховыми (перестраховочными) организациями другой страны;
- устанавливают общие принципы лицензирования страховых (перестраховочных) организаций;
- общие подходы к осуществлению обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

- единые требования к порядку формирования уставного капитала страховых (перестраховочных) организаций;
- единые требования к формированию страховых резервов;
- единые требования к классификации видов (классов) страхования;
- единые требования по защите прав и интересов потребителей страховых услуг;
- единые принципы определения требований к платежеспособности и финансовой устойчивости страховых (перестраховочных) организаций;
- единые требования к порядку передачи рисков в перестрахование нерезидентам⁷.

Формирование единого экономического пространства (Киргизии, Казахстана, Российской Федерации, Таджикистана, Армении, Молдовы, Украины) ставит задачи координации экономической политики, свободного движения товаров, капитала, трудовых ресурсов, гармонизации и унификации норм законодательства.

Другим актуальным направлением интеграции является вступление России в Организацию экономического сотрудничества и развития, миссией которой является проведение политики, направленной на улучшение экономического и социального благополучия людей во всем мире⁸. Резолюция о начале процесса переговоров и вступлении Российской Федерации в члены ОЭСР была принята 16 мая 2007 г., в настоящее время регулирование этого процесса активизировано с целью положительного решения о принятии.

В рамках этого процесса необходимо реализовать комплекс мер по приведению российской нормативно-правовой базы в соответствие с нормами ОЭСР (разработан правительственной комиссией по экономическому развитию и интеграции⁹); по предложению комитета по страхованию и частным пенсиям внедрить в практику рекомендации Совета ОЭСР:

- по добросовестной практике оценки страховых событий и развитию страхового образования С (2008) 22;

- по управлению страховыми компаниями С (2005) 45;
- по лучшей практике урегулирования претензий С (2004) 62;
- по оценке перестраховочных компаний F (98) 40;
- о формировании критериев для определения терроризма в целях компенсации потерь С (2004) 63;
- о единой классификации видов страхования, признанной странами-членами С (83) 178;
- об институциональном сотрудничестве между властями в области надзора за частным страхованием стран-членов С (79) 195;
- по лучшей практике снижения и финансирования катастрофических рисков С (2010) 143.

Для реализации плана необходимы корректировка закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», придание рекомендациям статуса обычаев делового оборота в соответствии с законом «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», отражение принципов и рекомендаций в документах Всероссийского союза страховщиков и СРО (Союз страховых организаций).

Наименее проработанными при этом представляются вопросы доступа иностранных страховщиков на российский страховой рынок; внедрение корпоративных принципов управления страховыми компаниями; создание новой классификации видов страхования; совершенствование контроля над консолидированными группами; регулирование перестрахования.

Повышение конкуренции, процессы интеграции страховых рынков, регулируемые посредством организационных, нормативных, финансовых механизмов, позволят достичь следующих основных результатов на российском страховом рынке:

- создать новые конкурентоспособные страховые продукты;
- обеспечить производственную, технологическую интеграцию современными и адекватными страховыми механизмами;
- смягчить экологическую, технологическую, оборонно-промышленную, аграрную рисковую ситуацию;

⁷ URL: <http://www.evrazes.com/customunion> (дата обращения: 20.10.2013).

⁸ URL: <http://www.oecd.org> (дата обращения: 20.10.2013).

⁹ URL: <http://government.ru/department> (дата обращения: 20.10.2013).

- достичь уровня концентрации страховых капиталов на территории России, увеличивающей страховые емкости, позволяющей принимать комплексные риски крупных страхователей, предлагающей возможности использования современных страховых технологий для широкого круга страхователей;

- осуществлять секьюритизацию российского страхового рынка; использовать финансовые инструменты, адекватные новым потребностям страховых компаний;

- снизить транзакционные издержки; расходы на ведение дела до разумных размеров (в соответствии со структурой тарифных брутто-ставок, определяемых при помощи актуарных расчетов в процессе получения лицензий);

- осуществить экспансию российского страхового капитала в мировой страховой рынок;

- повысить плотность страхования и глубину рынка; увеличить объем финансовых ресурсов в стране; снизить как скрытый, так и явный страховой демпинг;

- повысить качество кадрового страхового потенциала;

- расширить территорию охвата страхованием и смягчить диспропорции в размещении страхования на современном российском страховом рынке.

Основная задача — формирование комплекса нормативных, организационных, финансовых механизмов, регулирующих интеграционные процессы на российской территории в интересах развития национальной экономики России и каждого участника страхового рынка.

Комплексным направлением, требующим защитных мероприятий, является сохранение и развитие кадрового потенциала российского страхового рынка. В связи с рассмотренными направлениями поддержки можно определить основные государственные интересы в процессах интернационализации: повышение качества жизни; снижение социальной напряженности; финансовая поддержка промышленности, обороны, инноваций, аграрного сектора; страховая и инвестиционная поддержка

приоритетных государственных проектов. Регулирование процессов интеграции позволяет определить направления совершенствования государственного регулирования и сформировать предложения и систему мер, направленные на защиту поставщиков страховых услуг, потребителей, государства, определять стратегическое направление ужесточения или смягчения условий проникновения зарубежных страховщиков и капиталов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 году. URL: <http://www.kpmg.com/ru> (дата обращения: 20.10.2013).
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра». URL: <http://government.ru> (дата обращения: 20.10.2013).
3. Кириллова Н. В. Страховая безопасность // *Страховое дело*. — 2013. — № 8 — С. 49–54.
4. Минэкономразвития России. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz> (дата обращения: 20.10.2013).
5. О привлеченных и размещенных средствах страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов. // *Вестник Банка России*. — 2012. — № 50. — С. 810.
6. Обзор деятельности страховщиков в 2012 году (По результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-ск «Сведения о деятельности страховщика»). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.10.2013).
7. Сведения о чрезвычайных ситуациях, происшедших на территории Российской Федерации за 4 квартала 2012 года URL: http://www.mchs.gov.ru/Stats/CHrezvichajnie_situacii/2012_god (дата обращения: 20.10.2013).

8. Статистический обзор по Российской Федерации, 2012 г. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 20.10.2013).
9. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года. URL: <http://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 20.10.2013).
10. Natural catastrophes and man-made disasters in 2011. Sigma № 2, 2012, Sigma № 2, 2013. URL: <http://www.swissre.com/sigma/> (дата обращения: 20.10.2013).
11. Insurer ever-evolving commercial risks. Sigma № 5, 2012 URL: <http://www.swissre.com/sigma/> (дата обращения: 20.10.2013).
12. World insurance in 2012. Progressing on the long and winding road to recovery Sigma № 2, 2012, Sigma № 3, 2013. URL: <http://www.swissre.com/sigma/> (дата обращения: 23.10.2013).
- minec/activity/sections/macro/prognoz (accessed date: 20.10.2013) (*in Russian*).
5. On Attracted and Deposited Assets of Insurance Companies and Non-State Pension Funds. *Vestnik Banka Rossii — Bulletin of the Bank of Russia*, 2012, no. 50, pp. 8–10 (*in Russian*).
6. An Overview of the Insurers' Activities in 2012 (Based on Results of the Federal Statistical Supervision according to No.1-sk Form "Information of Insurers' Activities"). URL: <http://www.gks.ru> (accessed date: 20.10.2013) (*in Russian*).
7. Information on Emergency Situations in the Russian Federation Territory for 4 Quarters of 2012. URL: http://www.mchs.gov.ru/Stats/CHrezvichajnie_situacii/2012_god (accessed date: 20.10.2013) (*in Russian*).
8. The Russian Federation Statistical Overview, 2012. URL: <http://www.gks.ru/> (accessed date: 20.10.2013) (*in Russian*).
9. A Strategy of the Insurance Business Development in the Russian Federation till 2020. URL: <http://www.consultant.ru/document/> (accessed date: 20.10.2013) (*in Russian*).
10. Natural catastrophes and man-made disasters in 2011. Sigma, 2012, no. 2, Sigma, 2013, no. 2. URL: <http://www.swissre.com/sigma/> (accessed date: 20.10.2013).
11. Insurer ever-evolving commercial risks. Sigma, 2012, no. 5. URL: <http://www.swissre.com/sigma/> (accessed date: 20.10.2013).
12. World insurance in 2012. Progressing on the long and winding road to recovery Sigma, 2012, no. 2, Sigma, 2013, no. 3. URL: <http://www.swissre.com/sigma/> (accessed date: 23.10.2013).

REFERENCES

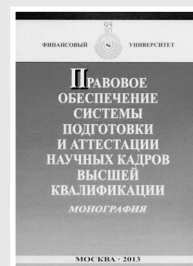
1. Risk Premium: The Insurance Market in Russia in 2013. URL: <http://www.kpmg.com/ru> (accessed date: 20.10.2013) (*in Russian*).
2. The Russian Federation government program "Development of Financial and Insurance Markets; Establishment of the International Financial Center". URL: <http://government.ru> (accessed date: 20.10.2013) (*in Russian*).
3. Kirillova N. V. Insured Safety. *Strakhovoye Delo*, 2013, no. 8, pp. 49–54 (*in Russian*).
4. The Russian Economic Development Ministry: The Long-Term Socio-Economic Development Forecast for the Russian Federation till 2030. URL: <http://www.economy.gov.ru/>

КНИЖНАЯ ПОЛКА

НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА

Правовое обеспечение системы подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации. Монография. Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Г. Грязновой.
М.: Финансовый университет, 2013. 224 с. ISBN 978-5-7942-1080-4

Монография представляет собой анализ проблем правового регулирования вопросов подготовки научных и педагогических кадров высшей квалификации на трех уровнях: международном, региональном и национальном. Намечены основные тенденции совершенствования законодательства о порядке присуждения ученых степеней в современной России с учетом исторического опыта. Издание адресовано научным работникам, преподавателям, аспирантам, студентам. Монография подготовлена с использованием СПС КонсультантПлюс.





ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 330.322:332.1

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕГИОНА: К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИЯХ И ОЦЕНКЕ*

ЛИТВИНОВА ВЕРОНИКА ВЛАДЛЕНОВНА

аспирантка кафедры «Государственные и муниципальные финансы» Финансового университета, Москва, Россия

E-mail: fa-fm-1@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

Экономическая наука в настоящее время не дает ответа на вопрос, тождественны ли термины «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность» или нет. Временной подход к оценке инвестиционного климата региона, предложенный автором статьи, четко разграничивает понятия инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата. Для оценки инвестиционной привлекательности используются инвестиционный потенциал и риск, выводы об инвестиционном климате региона делаются на основании данных о его инвестиционной привлекательности за длительный промежуток времени (более 10 лет). Таким образом, инвестиционный климат региона рассматривается как инвестиционная привлекательность в динамическом аспекте. Авторская методика, основанная на временном подходе, апробирована на трех регионах – Нижегородской области, Смоленской области и Республике Бурятия. Источниками информации служили статистические данные за 2001–2011 гг., нормативные правовые акты, новостные источники. В ходе оценки инвестиционного климата регионов выявлены негативные тенденции. Данные по Смоленской области и Республике Бурятия говорят об окончании периода «линейного роста» инвестиционной привлекательности, который наблюдался с 2002 по 2007 гг. Нижегородская область пока еще сохраняет свои позиции – у инвесторов есть надежда на небольшой рост в ближайшие годы. Тем не менее инвестиционные риски рассматриваемых регионов для всех типов инвесторов высокие, а инвестиционный климат можно охарактеризовать как слабо благоприятный. Можно предположить, что базовой функцией для описания динамики инвестиционной привлекательности (поиска тренда) является синусоида. Однако данное предположение можно проверить, обладая значениями статистических показателей за 20 и более лет.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; инвестиционный климат; инвестиции; регион; мезоэкономика; метод оценки; подход к оценке; методика оценки; Нижегородская область; Смоленская область; Республика Бурятия.

THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND INVESTMENT CLIMATE OF A REGION: TO THE ISSUE OF DEFINITION AND ASSESSMENT

VERONIKA V. LITVINOVA

post-graduate student of the State and Municipal Finances chair, the Financial University, Moscow, Russia

E-mail: fa-fm-1@yandex.ru

ABSTRACT

The economic science today fails to answer the question whether the terms “investment climate” and “investment attractiveness” are identical in meaning. The time-based approach to the assessment of the investment climate of a region suggested by the author draws a clear distinction between the notions of investment attractiveness and investment climate. The investment attractiveness evaluation makes use of the investment potential and risk; the conclusion on the investment climate of a region is made based on the data about its investment attractiveness over a long-term period (10 years and more). Therefore, the investment climate of a region is regarded as its investment attractiveness in the dynamic aspect.

The author's time-based approach has been tried out on three regions – the Nizhny Novgorod Region, the Smolensk Region and the Republic of Buryatia. The information sources included statistical data for 2001–2012, statutory documents, news media.

The evaluation of the investment climate in the regions exposed negative tendencies. The information on the Smolensk Region and Republic of Buryatia provide evidence of the end of the “linear growth” period of the investment attractiveness observed earlier in 2002–2007. The Nizhny Novgorod Region is so far holding its positions – investors are still hoping for a slight growth in the years to come. Even so, the investment risks are high for all the regions analyzed, and the investment climate can be characterized as weakly favorable.

It may be assumed that the basic function describing the dynamics of the investment attractiveness (trend search) looks like a sine wave. However this assumption may be only proved by statistical data gathered over 20 or more years.

Keywords: investment attractiveness; investment climate; investments; region; mezo-economics; evaluation method; evaluation approach; evaluation procedure; the Nizhny Novgorod Region; the Smolensk Region; the Republic of Buryatia.

В настоящее время не только практики, но и ученые-теоретики не могут дать четкие и единообразные ответы на следующие вопросы: что же такое инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат; есть ли разница между этими понятиями и если есть, то в чем она; как оценить инвестиционную привлекательность и инвестиционный климат. Рассмотрим проблему дефиниции, оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата на мезоуровне (на примере региона).

Проанализировав существующие подходы к соотношению инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата [1, 2], можно сделать вывод о том, что нельзя отождествлять эти понятия. По мнению автора, инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат в экономике можно сравнить с погодой и климатом в физической географии. Погода — это мгновенное состояние некоторых характеристик, а климат — статистический ансамбль состояний, усредненное значение погоды за длительный промежуток времени (порядка нескольких десятилетий).

По аналогии **инвестиционная привлекательность региона** — это интегральная характеристика среды инвестирования, формирующаяся на основании оценки инвестиционного

потенциала и инвестиционного риска региона, отражающая субъективное восприятие региона потенциальным инвестором. **Инвестиционный климат региона** — интегральная характеристика среды инвестирования, формирующаяся на основании оценки инвестиционной привлекательности региона в течение длительного промежутка времени (более 10 лет) и влияющая на желание потенциального инвестора осуществить вложения.

Различают следующие виды инвестиционного климата:

- инвестиционный климат в масштабах группы стран (транснациональный);
- инвестиционный климат отдельного государства (национальный);
- инвестиционный климат региона (в рамках отдельного региона: штата, субъекта или другой внутригосударственной территориальной единицы);
- инвестиционный климат муниципального образования;
- инвестиционный климат отрасли.

Таким образом, укрупненно можно выделить:

- инвестиционный климат территории;
- инвестиционный климат отрасли (см. рис. 1).

Необходимо также отметить, что применение термина «инвестиционный климат» возможно

лишь для сферы предполагаемых вложений, но не для конкретного объекта инвестирования. Такое понятие, как «инвестиционный климат компании (организации)», не употребляется. Между тем инвестиционная привлекательность является характеристикой, которая может применяться и к региону (отрасли), и к конкретному инвестиционному объекту (организация, финансовый инструмент). Это еще один аргумент в пользу того, что инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность не являются тождественными понятиями.

На инвестиционный климат региона влияют факторы, определяющие его инвестиционную привлекательность (т. е. инвестиционный потенциал и инвестиционный риск), а также фактор времени.

Как отмечает И. Ройзман, «**региональный инвестиционный потенциал** есть совокупность объективных экономических, социальных, природно-географических и других свойств региона, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций» [3]. Составляющими инвестиционного потенциала региона выступают:

- производственный потенциал (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе);
- трудовой потенциал (качество и количество трудовых ресурсов);
- потребительский потенциал (совокупная покупательная способность населения региона);
- инфраструктурный потенциал (состояние инфраструктуры региона);
- финансовый потенциал, в том числе налоговый;
- институциональный потенциал (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инновационный потенциал (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);
- природно-ресурсный потенциал (обеспеченность запасами основных видов природных ресурсов);
- туристический потенциал (наличие мест, интересных туристам и отдыхающим, а также мест развлечения и размещения для них).

Вторая составляющая инвестиционной привлекательности региона — инвестиционный



Рис. 1. Виды инвестиционного климата

Источник: составлено автором.

риск. По определению, данному Л.И. Лахметкиной, «**инвестиционный риск** — вероятность возникновения финансовых потерь в виде утраты капитала или дохода в связи с неопределенностью условий инвестиционной деятельности» [4, с. 166]. При наличии региональных инвестиционных рисков возникает вероятность неполного использования инвестиционного потенциала региона. Можно выделить законодательные (правовые), управленческие (политические), экологические, социальные риски, а также экономические (высокий уровень инфляции, неэффективная структура экономики региона, нестабильность курса национальной валюты), финансовые и криминальные риски (высокий уровень преступности в регионе).

Важно отметить такой фактор, влияющий на инвестиционную привлекательность, как имидж региона. Безусловно, имидж — это качественный фактор, который очень сложно оценить. Формирование позитивного имиджа региона — одна из первоочередных задач органов власти, которая должна отражаться в инвестиционной стратегии.

В ходе оценки инвестиционной привлекательности важно учитывать **имиджевый аспект**. Регионам необходимо выделять свои конкурентные преимущества, на основе которых формируется предложение, отвечающее

потребностям инвестора. Целесообразны разработка и реализация имиджевых программ в регионах, конкурирующих между собой за привлечение капитала. Имиджевая стратегия каждого региона индивидуальна. Многие определяются уже существующим состоянием инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

С одной стороны, инвестиционные риски влияют на инвестиционный потенциал, но с другой — инвестиционным потенциалом регулируется уровень инвестиционных рисков, т. е. данные показатели взаимосвязаны, и с их помощью определяется инвестиционная привлекательность региона (см. рис. 1).

Если придерживаться мнения, что инвестиционный климат региона — это его инвестиционная привлекательность в динамическом аспекте, то, наряду с перечисленными факторами, большое влияние на инвестиционный климат оказывает фактор времени. Сделать вывод о том, является благоприятным инвестиционный климат того или иного региона, можно лишь на основе длительных наблюдений (более 10 лет).

Таким образом, на инвестиционную привлекательность и инвестиционный климат региона влияет множество факторов. Состав факторов индивидуален для каждого конкретного случая, в частности зависит от форм инвестиций. Например, если инвестиции не являются иностранными, в состав факторов могут не включаться ограничения на вывоз прибыли и капитала за рубеж, гарантии прав иностранных инвесторов, отношение местного населения к иностранным гражданам. Инвестор, осуществляющий краткосрочные инвестиции, может ограничиться оценкой инвестиционной привлекательности региона, тогда как долгосрочный инвестор должен принимать во внимание более широкое понятие — инвестиционный климат региона.

Необходимо помнить, что определение, группировка и изучение рассмотренных факторов являются важными и ответственными этапами оценки инвестиционного климата региона. При этом нужно стремиться к определению такого перечня факторов, влияющих на инвестиционный климат, который включает все, что способно оказать влияние на принятие решения о вложении средств инвестором. В связи с этим

возникает опасность чрезмерного расширения перечня факторов. Для ограничения количества факторов, используемых при оценке инвестиционного климата, целесообразно применять в качестве критерия их отбора степень влияния на условия инвестиционного климата.

В настоящее время существует неопределенность относительно дефиниций и связи таких понятий, как «подход», «метод» и «методика», поэтому рассмотрение вопроса оценки инвестиционного климата логично начать именно с этого важного теоретического момента.

Понятие «метод» имеет общенаучное, философское толкование, корни которого уходят в глубину веков. Обобщив все существующие определения, можно сказать, что **метод** (греч. *methodos* — «способ») — это способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи, который предполагает «известную последовательность действий на основе четкого плана» [5].

Наряду с методом оценки, можно выделить и **подход к оценке**. В отличие от метода, который является *тактическим* инструментом, определяющим конкретные шаги, подход можно рассматривать как *стратегию* исследования. Действительно, принятие за основу того или иного подхода должно предварять применение методов и в значительной степени предопределять их выбор.

Описанный выше алгоритм разграничения подхода и метода применяется, например, в дисциплине «Оценка бизнеса», где существует ряд подходов (доходный, сравнительный и затратный), а также методы в рамках указанных подходов.

Согласно общему пониманию, **методика** — это система правил, изложение методов обучения чему-нибудь или выполнения какой-нибудь работы» [6]. Таким образом, методика, в отличие от метода, не просто последовательность действий, а целостная система, которая строится по определенным принципам и может включать несколько методов. При этом методика принципиально отличается от подхода своей ярко выраженной практической направленностью и тактическим характером.

При оценке инвестиционного климата региона могут использоваться следующие **основные подходы**:

- узкий;
- факторный;
- рисковый;
- временной (расширенный рисковый).

Узкий подход основан на выявлении некоего основополагающего фактора, который позволяет определить инвестиционный климат региона. Его сторонниками являются, например, К. Гусева [7], И. У. Зулкарнаев [8] и И. Логунцова [9]. Данный подход отличается сравнительной простотой. Он универсален, и его можно использовать для исследования инвестиционного климата хозяйственных систем разного уровня. В то же время этот подход игнорирует другие факторы, определяющие инвестиционный климат региона, в том числе и фактор времени.

В отличие от узкого подхода, **факторный подход** опирается на учет целого ряда всевозможных факторов, которые состоят из близких по смыслу показателей. Дальнейшая работа ведется не с каждым показателем в отдельности, а с укрупненной группой — фактором, влияющим на инвестиционный климат. Данный подход обладает рядом преимуществ. Он позволяет сделать выводы об инвестиционных перспективах развития российских регионов, дает возможность оценить большинство показателей статистическими методами и обосновать достоверность полученных результатов с помощью определения степени тесноты корреляционной связи между рассматриваемыми категориями. Однако существуют и определенные недостатки рассматриваемого подхода, в частности он не позволяет отдельно оценить инвестиционный потенциал и инвестиционный риск региона, а также игнорирует фактор времени.

Сторонники **рискового подхода** (Г. Марченко, О. Мачульская, Е. Ананькина и др.) также анализируют широкий набор факторов и отождествляют инвестиционный климат и инвестиционную привлекательность региона. Инвестиционная привлекательность (климат) в данном случае рассматривается как агрегированный показатель, который определяется двумя характеристиками — инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск состоят соответственно из частных потенциалов и рисков, которые имеют различный вес при определении интегрального показателя.

Данный подход лег в основу методики, разработанной аналитиками рейтингового агентства «Эксперт РА»¹.

Основным преимуществом рискового подхода является то, что он позволяет оценить отдельно инвестиционный потенциал и инвестиционный риск, при этом используется достаточно много факторов, чтобы дать наиболее точную оценку. Тем не менее подход обладает рядом недостатков. Ими являются субъективность мнений экспертов в отношении определения весов, а также отождествление инвестиционного климата региона и его инвестиционной привлекательности.

Временной подход, сформулированный автором данной работы, можно назвать расширенным рисковым, так как он тоже оперирует понятиями «инвестиционный потенциал» и «инвестиционный риск», однако, в отличие от рискового подхода, четко разграничивает инвестиционную привлекательность и инвестиционный климат. Согласно временному подходу инвестиционный климат рассматривается как инвестиционная привлекательность в динамическом аспекте. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск используются лишь для оценки инвестиционной привлекательности, а выводы об инвестиционном климате региона делаются на основании данных о его инвестиционной привлекательности за длительный промежуток времени (более 10 лет). Основным недостатком данного подхода является субъективность мнений экспертов в отношении определения весов.

Методы оценки инвестиционного климата подразделяются на три большие группы: экономико-математические, факторного анализа и экспертных оценок.

Можно выделить следующие наиболее известные **методики оценки** инвестиционного климата региона:

- методика оценки инвестиционных рисков Institute for Advanced Studies (IAS) по заказу Банка Австрии (1995 г.) [10];
- методика оценки инвестиционного климата регионов России Института экономики РАН по заказу Торгово-промышленной палаты

¹ Информация и методы «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2010/part7> (дата обращения: 03.02.2013).

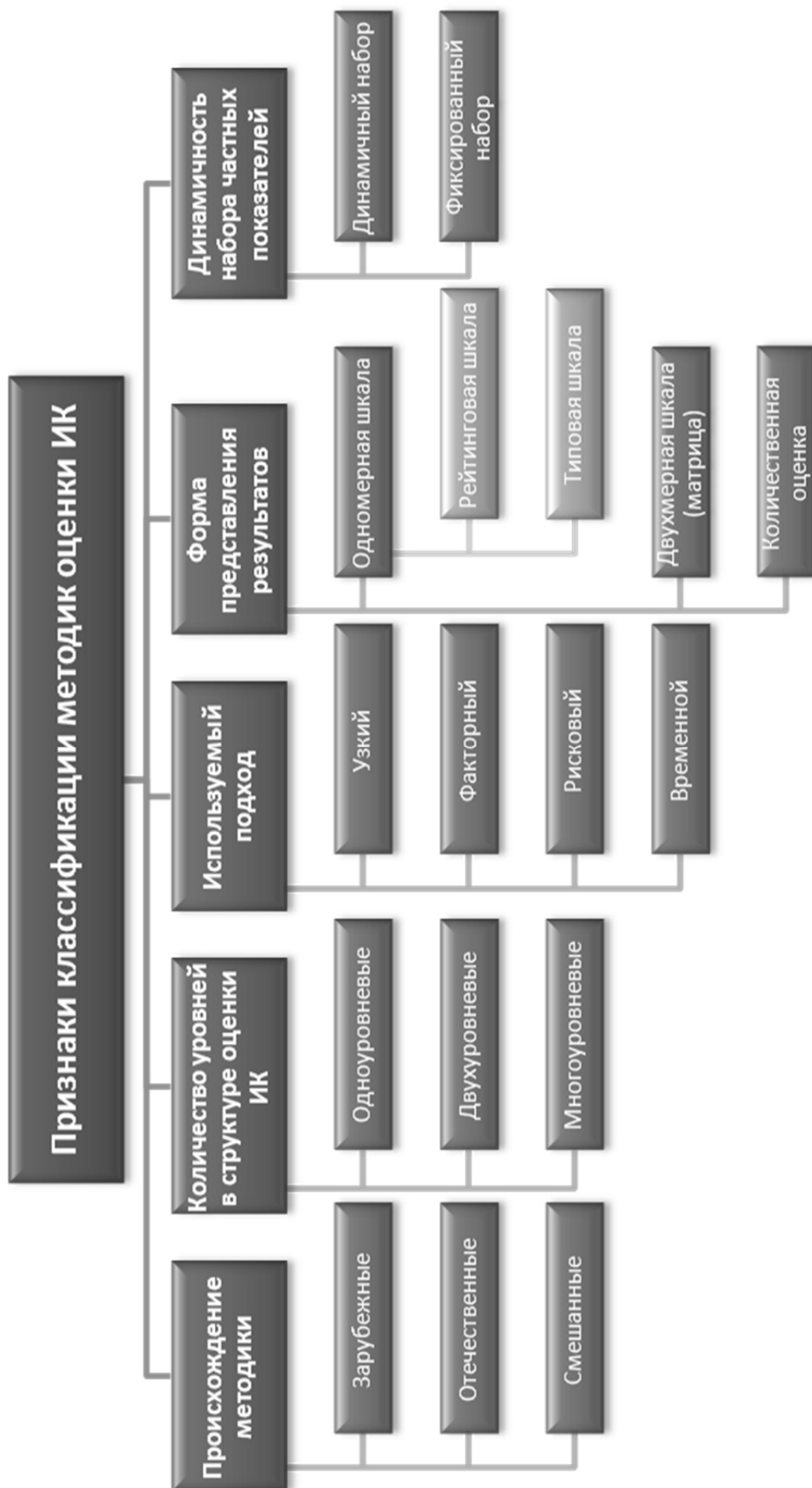


Рис. 2. Классификация методик оценки инвестиционного климата (ИК)

Источник: составлено автором на основе [12]

и инвестиционной компании «Альфа-капитал» (1996 г.) [11];

- методика Совета по изучению производительных сил (И.И. Ройзман, И.В. Гришина, А.Г. Шахназаров);
- методика рейтингового агентства «Эксперт РА»;
- анализ инвестиционных особенностей регионов России, осуществленный группой авторов под руководством А.С. Мартынова с использованием программы Datagraf (1994 г.).

Все методики оценки инвестиционного климата региона можно **классифицировать** по следующим признакам (см. *рис. 2*):

- происхождение методики;
- количество уровней в структуре оценки инвестиционного климата;
- используемый подход;
- форма представления результатов;
- динамичность набора частных показателей.

Автором статьи была разработана и апробирована методика оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата региона². Данная методика основывается на временном походе, и ее можно классифицировать как отечественную двухуровневую методику с представлением результатов в виде двумерной шкалы.

Методика включает в себя следующие этапы.

1. Определение целей оценки инвестиционного климата региона и формы планируемых инвестиций;

2. Оценка инвестиционной привлекательности региона:

2.1. Определение состава индикаторов и формирующих их показателей;

2.2. Определение веса (значимости) каждого частного индикатора и показателя;

2.3. Сбор необходимой информации;

2.4. Проведение расчетов;

2.5. Определение итоговой величины инвестиционной привлекательности региона;

3. Построение рядов динамики (поскольку инвестиционный климат рассматривается как инвестиционная привлекательность за ряд лет);

4. Использование статистических методов анализа динамического ряда;

5. Формулировка выводов по результатам исследования.

Рассмотрим основные этапы предлагаемой методики оценки. Подробное описание этапов и расчеты можно найти в монографии автора статьи [2].

Этап 1. Определение целей оценки инвестиционного климата региона и формы планируемых инвестиций.

В данном случае оценку инвестиционного климата региона предполагается провести с целью определения текущей ситуации для последующего управления инвестиционной привлекательностью и инвестиционным климатом региона. В целях данного исследования пилотные регионы будут заинтересованы в притоке реальных долгосрочных отечественных инвестиций (как частных, так и государственных).

Этап 2. Оценка инвестиционной привлекательности региона.

Этап 2.1. Определение состава индикаторов и формирующих их показателей.

Теоретически число показателей инвестиционной привлекательности региона, которые можно было бы включить в расчет частных и соответственно интегральных индикаторов, является бесконечно большой величиной. Однако применение ряда положений теории систем, а именно принципов необходимого разнообразия элементов системы, минимальной достаточности и целевой ориентации этих элементов, позволяет ограничить число показателей. В данном случае каждый частный индикатор должны характеризовать не более четырех показателей.

Проведем отбор показателей, ориентируясь на два основных фактора: насколько тот или иной показатель характеризует частный индикатор и имеется ли статистическая информация по данному показателю. При проведении отбора используем метод экспертной оценки, хотя в данном случае можно использовать и другие методы, например метод корреляционного анализа.

Этап 2.2. Определение веса (значимости) каждого частного индикатора и показателя.

Для определения весов частных индикаторов воспользуемся данными методики «Эксперт РА». Получим показатели, представленные в *табл. 2*.

² Подробнее см. [1, 2].

Состав показателей, интегральных и частных индикаторов для определения инвестиционной привлекательности региона

Интегральные индикаторы	Частные индикаторы	Показатели
Инвестиционный потенциал	Производственный потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • ВРП на душу населения
	Трудовой потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • Население в трудоспособном возрасте по отношению ко всему населению региона • Ожидаемая продолжительность жизни при рождении • Естественный прирост населения на 1000 человек населения (если есть)
	Потребительский потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • Среднедушевые денежные доходы (в месяц) • Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц) • Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения • Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на 1 жителя
	Инфраструктурный потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием • Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек городского населения
	Финансовый потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • Профицит регионального бюджета • Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации
	Институциональный потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • Число малых предприятий по отношению к общему числу предприятий • Число индивидуальных предпринимателей по отношению к численности населения
	Инновационный потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • Количество организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе организаций • Объем инновационных товаров, работ, услуг
	Природно-ресурсный потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • Отношение площади территории региона к площади территории Российской Федерации • Наличие природных запасов минерально-сырьевых ресурсов • Экспертная оценка географического положения региона
	Туристический потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • Экспертная оценка туристического потенциала региона по десятибалльной шкале с учетом качественных показателей
Инвестиционный риск	Экономический риск	<ul style="list-style-type: none"> • Индекс потребительских цен • Уровень безработицы • Степень износа основных фондов
	Финансовый риск	<ul style="list-style-type: none"> • Дефицит регионального бюджета • Задолженность по налогам, сборам и иных обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации
	Правовой (законодательный) риск	<ul style="list-style-type: none"> • Экспертная оценка правового (законодательного) риска по десятибалльной шкале с учетом качественных показателей
	Социальный риск	<ul style="list-style-type: none"> • Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта • Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения • Демографическая нагрузка на население трудоспособного возраста, на 1000 человек трудоспособного возраста приходится лиц нетрудоспособных возрастов на начало года • Количество времени, не отработанного работниками, участвовавшими в забастовках, тыс. человеко-дней
	Политический (управленческий) риск	<ul style="list-style-type: none"> • Экспертная оценка политического (управленческого) риска по десятибалльной шкале с учетом качественных показателей
	Криминальный риск	<ul style="list-style-type: none"> • Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения
	Экологический риск	<ul style="list-style-type: none"> • Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников • Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты

Источник: составлено автором.

Веса частных индикаторов инвестиционного потенциала и риска

Интегральные индикаторы	Частные индикаторы	Веса
Инвестиционный потенциал	Производственный потенциал	0,7
	Трудовой потенциал	0,7
	Потребительский потенциал	0,65
	Инфраструктурный потенциал	0,6
	Финансовый потенциал	0,6
	Институциональный потенциал	0,4
	Инновационный потенциал	0,4
	Природно-ресурсный потенциал	0,35
	Туристический потенциал	0,05
Инвестиционный риск	Экономический риск	0,9
	Финансовый риск	0,9
	Правовой (законодательный) риск	0,7
	Социальный риск	0,7
	Политический (управленческий) риск	0,7
	Криминальный риск	0,65
	Экологический риск	0,4

Источник: составлено автором на основе данных методики «Эксперт РА».

Этап 2.3. Сбор необходимой информации.

Расчеты составляющих индикатора при оценке инвестиционной привлекательности региона базируются на следующих источниках информации:

- информация Федеральной службы государственной статистики (Росстат);
- законы об исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации за соответствующий год;
- официальные сайты органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;
- экспертная оценка некоторого (очень ограниченного) количества показателей.

Этап 2.4. Проведение расчетов.

Основные формулы, лежащие в основе оценки инвестиционной привлекательности региона по предлагаемой методике, традиционны. Общий потенциал региона складывается из частных потенциалов, которые, в свою очередь, вычисляются на основе характеризующих их показателей. Каждый частный потенциал и риск имеет свой вес, отражающий его значимость при определении интегрального индикатора.

Для того чтобы определить численное значение каждого показателя, используется формула (1):

$$p = \frac{p_c}{p_{\max}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где p — вычисляемый показатель;

p_c — значение показателя в пилотном регионе;

p_{\max} — максимальное значение среди всех регионов.

После получения процентного выражения каждого показателя сложим их и разделим на количество самих показателей в данном частном потенциале (аналогично для частного риска), а затем возьмем долю, равную весу этого потенциала или риска:

$$I = \frac{\sum_{j=1}^n p_{i,j}}{n_i} \cdot d_i, \quad (2)$$

где I — вычисляемый потенциал (риск);

n — число показателей в потенциале (риске);

$p_{i,j}$ — j -й показатель i -го потенциала (риска);

d_i — вес i -го потенциала (риска) в процентах.

Этап 2.5. Определение итоговой величины инвестиционной привлекательности региона.

Важнейшим этапом при оценке инвестиционного климата является расчет итоговой величины инвестиционной привлекательности региона в определенном году. На этом этапе определяются значения итогового потенциала и риска. Для расчета итогового потенциала необходимо составить лепестковую диаграмму, отложив на осях каждый из составляющих

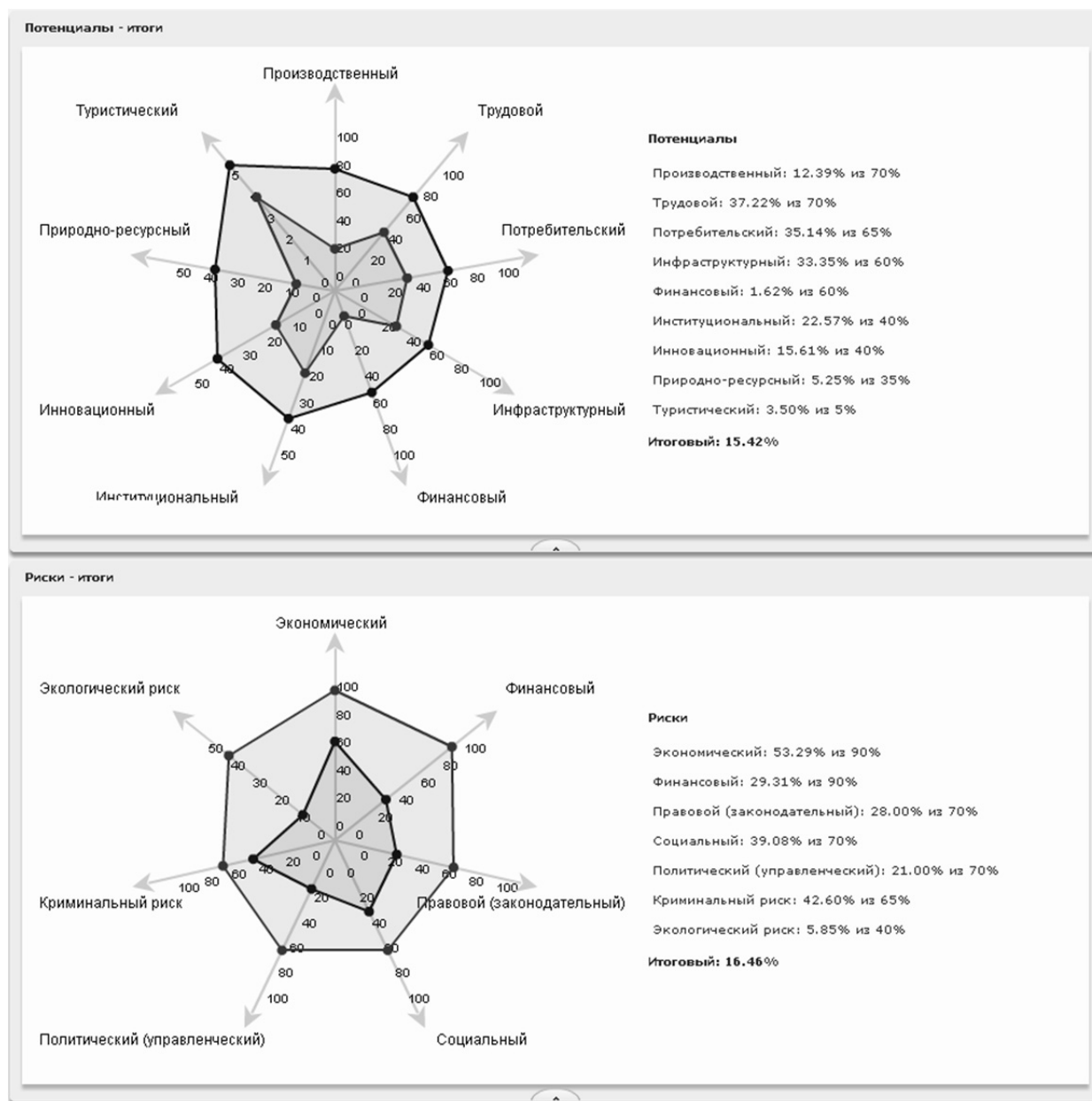


Рис. 3. Лепестковые диаграммы инвестиционного потенциала и инвестиционного риска Нижегородской области (2009 г.)

потенциалов. Затем вычисляется площадь полученной фигуры и относится к площади фигуры при максимально возможных значениях всех составляющих элементов (т.е. реальный регион сравнивается с неким эталонным регионом по аналогии с идеальным газом в физике). Полученная доля, выраженная в процентах (3), и будет являться итоговым потенциалом:

$$P = \frac{\sum_{a,b} \frac{1}{2} \cdot a \cdot b \cdot \sin \frac{2\pi}{m}}{\sum_{d_a, d_b} \frac{1}{2} \cdot d_a \cdot d_b \cdot \sin \frac{2\pi}{m}} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где P — итоговый потенциал;
 a, b — каждая соседняя пара потенциалов;
 d_a, d_b — веса каждой соседней пары потенциалов;

m — число составляющих потенциалов.

Расчет итогового риска производится аналогично — по той же формуле с построением еще одной лепестковой диаграммы (рис. 3).

Итоговое значение инвестиционной привлекательности региона представляется в форме (r, σ) , где r — инвестиционный потенциал региона в определенном году, σ — инвестиционный риск региона в определенном году, выраженные в процентах или долях единицы.

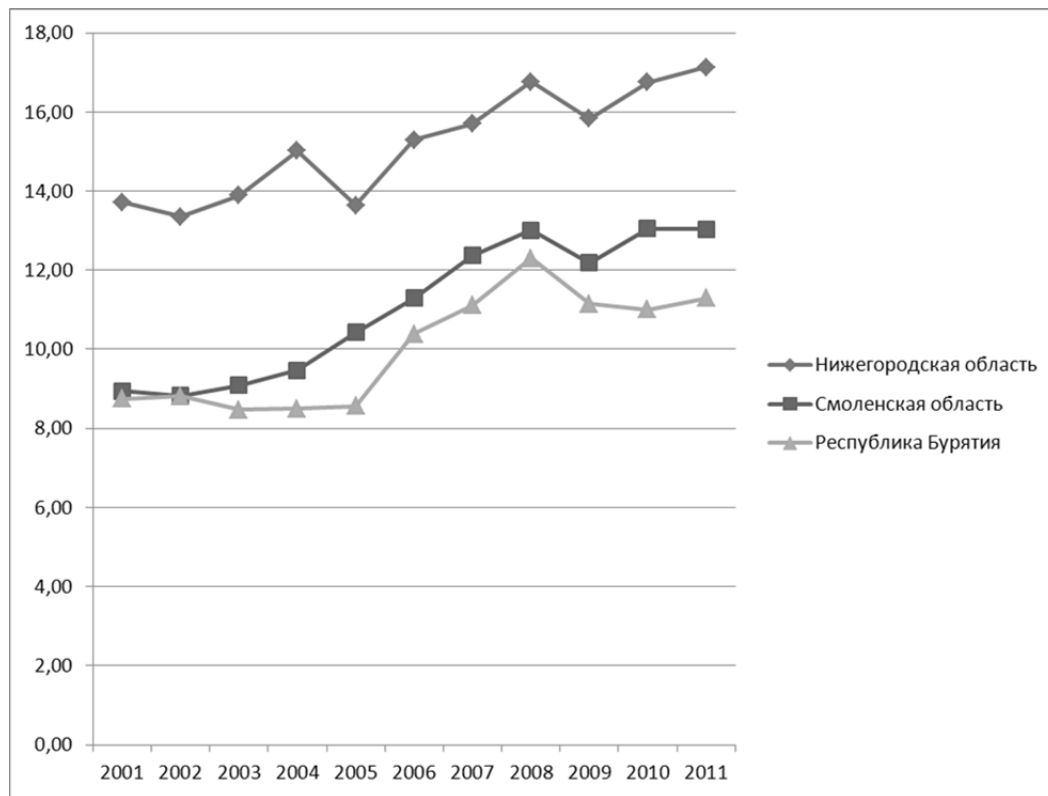


Рис. 4. Динамика инвестиционного потенциала пилотных регионов (2001–2011 гг.), %

Источник: построено автором.

Можно предложить и другой вариант представления итоговой величины инвестиционной привлекательности региона — в виде одного значения, выраженного в процентах. Для сведения инвестиционного потенциала и инвестиционного риска в единый показатель логично использовать следующую формулу:

$$ИП_n = r_n \cdot (1 - \sigma_n). \quad (4)$$

Для того чтобы сделать выводы об инвестиционном климате, необходимо полученные значения инвестиционной привлекательности за ряд лет представить в виде графика. Например, при использовании авторской методики для оценки инвестиционного климата Нижегородской, Смоленской области и Республики Бурятия получаем следующие результаты (рис. 4, 5).

Можно сделать следующий вывод об инвестиционном климате в исследуемых регионах. В 2010 г. произошло наращение инвестиционного потенциала Нижегородской и Смоленской области, темпы которого начали спадать в 2011 г. Инвестиционный потенциал Республики Бурятия за рассматриваемые годы демонстрирует слабый рост.

Таким образом, с точки зрения потенциалов ситуация выглядит оптимистично. Однако график на рис. 5 показывает, что с 2005 г. инвестиционные риски неуклонно растут, и 2010–2011 г. не стали исключением.

Все это говорит о существовании в рассматриваемых регионах с 2005 г. кризисных тенденций и их постепенном нарастании. К сожалению, необходимо констатировать окончание того периода роста инвестиционной привлекательности регионов, который наблюдался с 2002 по 2007 г. Это подтверждает динамика инвестиционной привлекательности, представленная на рис. 6.

Негативные ожидания, которые автор статьи высказывал в 2011 г. в ходе проведения первого этапа исследования, оправдались. По двум регионам (Смоленской области и Республике Бурятия) произошел разворот тренда — использование линейной функции в качестве базы для поиска тренда в настоящее время невозможно. Это говорит об окончании периода «линейного роста» инвестиционной привлекательности данных регионов.

Можно предположить, что базовой функцией для описания динамики инвестиционной

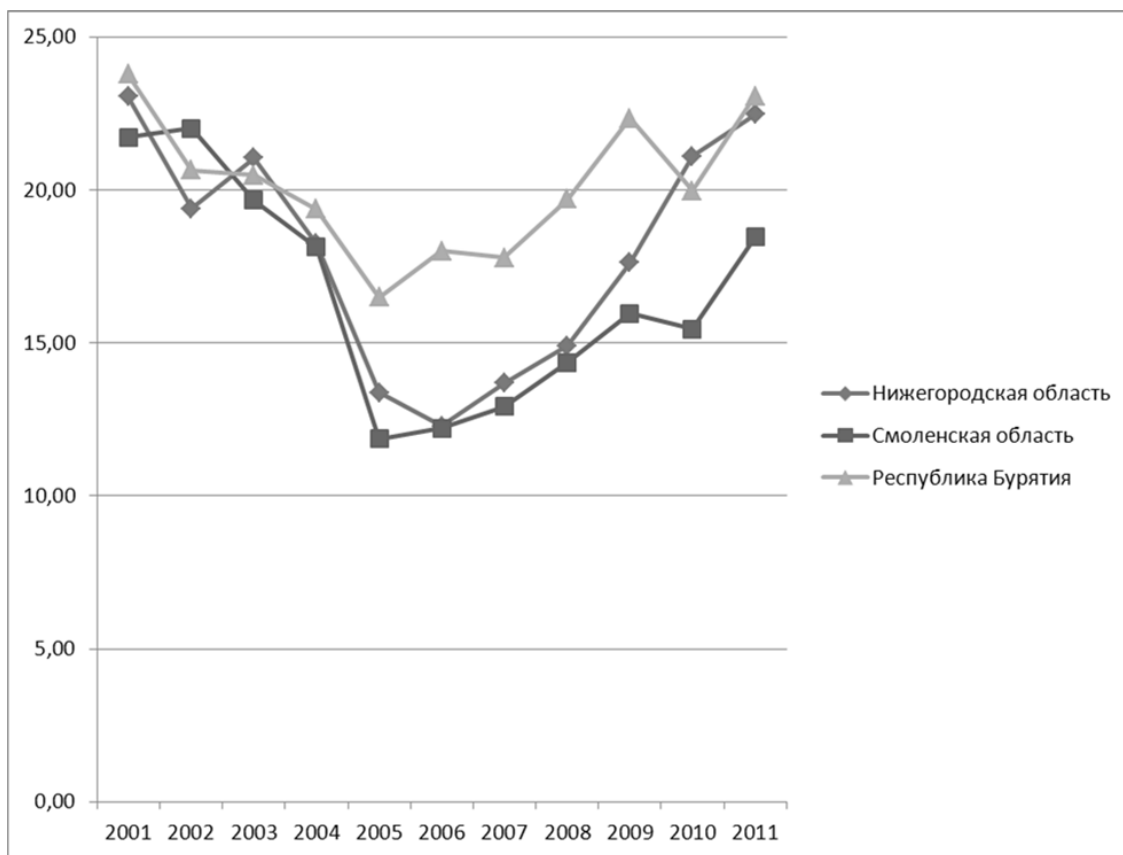


Рис. 5. Динамика инвестиционного риска пилотных регионов (2001–2011 гг.), %

Источник: построено автором.

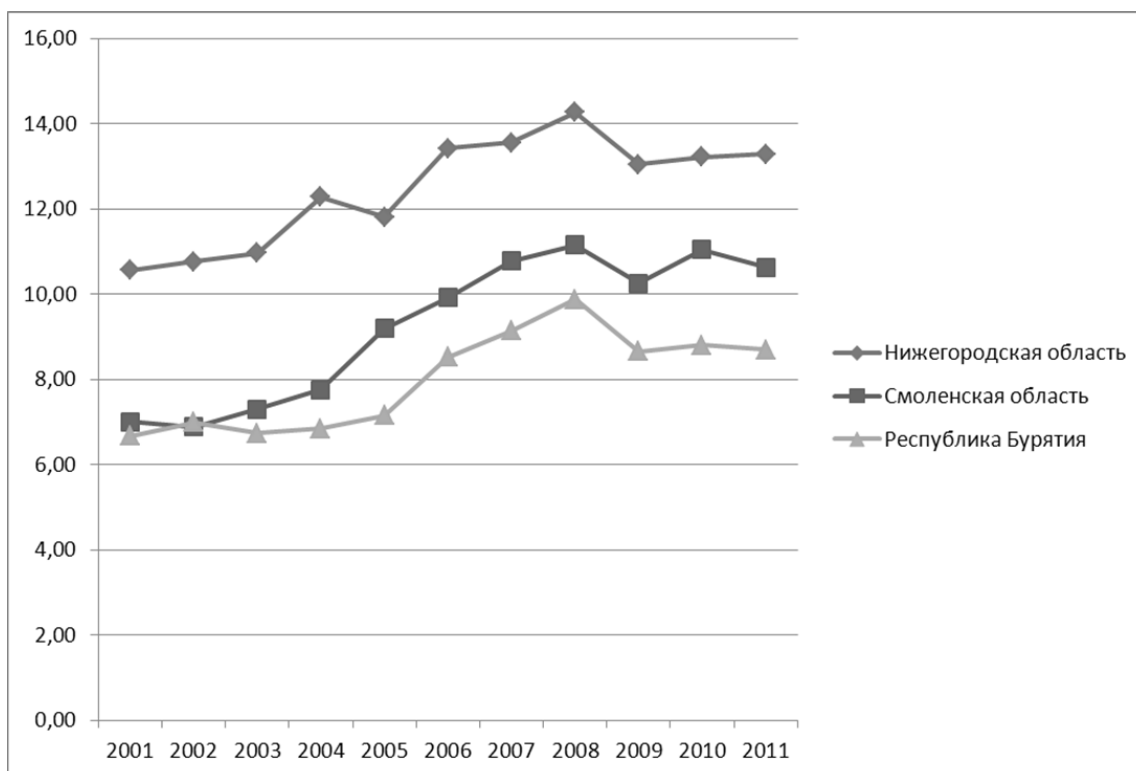


Рис. 6. Динамика инвестиционной привлекательности Нижегородской области, Смоленской области и Республики Бурятия (2001–2011 гг.), %

Источник: построено автором.

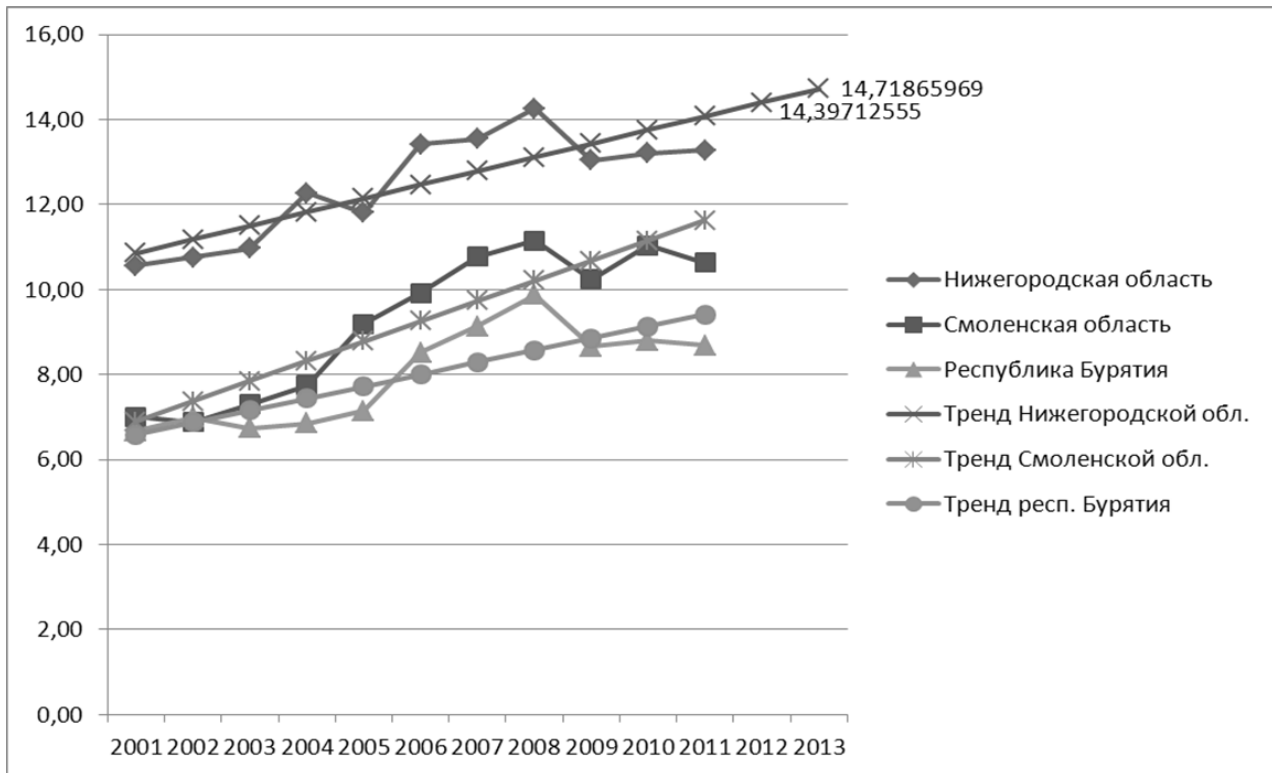


Рис. 7. Динамика и прогноз инвестиционной привлекательности Нижегородской области, Смоленской области и Республики Бурятия (2001–2013 гг.), %

Источник: построено автором.

привлекательности (поиска тренда) является синусоида. Однако данное предположение можно проверить, обладая значениями статистических показателей за 20 и более лет.

Нижегородская область пока еще сохраняет свои позиции — у инвесторов есть надежда на небольшой рост в ближайшие годы. На рис. 7 дан прогноз инвестиционной привлекательности Нижегородской области на 2012 и 2013 гг. Прогнозы на более длительное время бессмысленны, поскольку здесь ситуация также может измениться в худшую сторону.

В настоящее время инвестиционные риски рассматриваемых регионов для всех типов инвесторов высокие, а инвестиционный климат можно охарактеризовать как слабо благоприятный.

Подводя общий итог проведенному исследованию, можно констатировать обоснованность предложенной методики оценки и прогноза инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата региона. Разработанная методика позволяет выявить существующие макроэкономические тенденции, осуществить прогноз и сделать вывод о том, как

инвестиционный климат региона может повлиять на поведение потенциальных и реальных инвесторов.

Безусловным преимуществом методики является то, что с ее помощью можно сделать вывод о реальной дистанции между регионами в рейтинге инвестиционной привлекательности. Она позволяет выявить конкурентные преимущества и отставания конкретных регионов, а также дать рекомендации относительно разработки и реализации ими имиджевых программ. Например, основная имиджевая программа, которую можно предложить Нижегородской области, — инновационный центр России; Смоленской области рекомендуется позиционировать себя как бизнес-инкубатор и логистический центр, а основа для формирования имиджа Республики Бурятия — ее природно-ресурсный и туристический потенциалы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Литвинова В.В. Теоретические и методологические аспекты оценки инвестиционного климата региона // Молодой ученый. — 2011. — № 4. — С. 161–169.

2. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: Монография. — М.: Финансовый университет, 2013. — 116 с.
3. Ройзман И. Современная и перспективная типология инвестиционного климата российских регионов // Инвестиции в России. — 2006. — № 3. — С. 9–11.
4. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учебное пособие. — М.: КноРус, 2010. — 166 с.
5. Новая философская энциклопедия: В 4 т. Под ред. В.С. Степина. — М.: Мысль, 2010. — 2816 с.
6. Толковый словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. Д.Н. Ушакова. — М.: Астрель, АСТ, 2000. — 1424 с.
7. Гусева К. Ранжирование субъектов Российской Федерации по степени благоприятности инвестиционного климата // Вопросы экономики. — 1996. — № 6. — С. 90–99.
8. Зулкарнаев И.У. Институциональная перестройка экономики региона как фактор повышения инвестиционной привлекательности региона // Сборник научных трудов Башкирского государственного университета. — Уфа, 2001. — С. 11–13.
9. Логунцова И.В. Инвестиционная привлекательность российских регионов: имиджевый аспект // Государственное управление. Электронный вестник. — 2009. — № 21.
10. Nagaev S., Woergoetter A. Regional Risk Rating in Russia. — Vienna: Bank Austria, 1995.
11. Инвестиционный климат регионов России: опыт оценки и пути улучшения. — М.: Институт экономики РАН, 1997. — 351 с.
12. Рахимов Т.Р. Классификация методик оценки инвестиционного климата и ее применение для целей регионального развития // Региональная экономика и управление. — 2008. — № 2 (14).
- Climate Assessment. *Molodoi uchenyi*, 2011, no. 4, pp. 161–169 (in Russian).
2. *Livinova V. V. Investitsionnaia privlekatel'nost' i investitsionnyi klimat regiona* [The Investment Attractiveness and the Investment Climate of a Region]: a Monograph. Moscow, 2013, 116 pages (in Russian).
3. *Roisman I. A Modern Advanced Typology of the Investment Climate in Russian Regions. Investitsii v Rossii*, 2006, no. 3, pp. 9–11 (in Russian).
4. *Lakhmetkina N. I. Investitsionnaia strategiiia predpriatiia* [The Investment Strategy of an Enterprise]. Moscow, 2010, 166 pages (in Russian).
5. *New Philosophic Encyclopedia: in 4 Volumes. Edited by V.S. Stepin. Moscow, 2010, 2816 pages (in Russian).*
6. *The Dictionary of the Russian Language: in 4 Volumes. Edited by D.N. Ushakov. Moscow, 2000, 1424 pages (in Russian).*
7. *Guseva K. Ranking the Russian Federation Subjects by the Investment Climate Opportuneness. Voprosy Ekonomiki*, 1996, no. 6, pp. 90–99 (in Russian).
8. *Zulkarnaev I. U. Institutsional'naia perestroika ekonomiki regiona kak faktor povysheniia investitsionnoi privlekatel'nosti regiona* [Institutional Restructuring of a Regional Economy as a Factor of Increasing the Investment Attractiveness of a Region]. Ufa, 2001, pp. 11–13.
9. *Loguntsova I. V. The Investment Attractiveness of Russian Regions: The Image Aspect. Gosudarstvennoye Upravlenie*, 2009, no. 21.
10. *Nagaev S., Woergoetter A. Regional Risk Rating in Russia. Vienna, Bank Austria, 1995.*
11. *Investitsionnyi klimat regionov Rossii: opyt otsenki i puti uluchsheniia* [The Investment Climate of Russian Regions: Evaluation Experience and Ways of Improvement]. Moscow, 1997, 351 pages (in Russian).
12. *Rakhimov T. R. Classification of Methods for Investment Climate Assessment and Its Application for the Regional Development Purposes. Regionalnaya Ekonomika i Upravlenie*, 2008, no. 2 (14).

REFERENCES

1. *Litvinova V. V. Theoretical and Methodological Aspects of Regional Investment*

УДК 330.322.14

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ РОССИЙСКИХ СУВЕРЕННЫХ ФОНДОВ

ВАСИН ЕВГЕНИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ*аспирант кафедры «Государственные и муниципальные финансы» Финансового университета, Москва, Россия***E-mail:** *vasin.evgeny.a@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

Деятельность российских суверенных фондов находится под особым вниманием международного инвестиционного сообщества ввиду масштабности и социально-экономической значимости их инвестиций. Необходимость объективной оценки эффективности инвестирования средств суверенных фондов назрела еще с момента создания в России первого суверенного фонда. В данной статье приведены результаты анализа инвестиционных деклараций фондов, а также результаты оценки эффективности размещения средств российских суверенных фондов в рамках критерия максимизации доходности инвестиций при приемлемом уровне риска.

Анализ эффективности инвестиций Стабилизационного фонда Российской Федерации, Резервного фонда и Фонда национального благосостояния проводился автором с применением современных методик оценки инвестиций, таких как бенчмаркинг инвестиционного портфеля, VAR-анализ рисков. В процессе проводимой оценки автором были выявлены недостатки текущей организационной структуры управления средствами суверенных фондов, а также факторы, не позволяющие осуществлять эффективное приращение стоимости фондов. На основе полученных результатов автором был предложен ряд мер организационного и методического характера, реализация которого позволит повысить эффективность инвестирования средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

Ключевые слова: Стабилизационный фонд; Резервный фонд; Фонд национального благосостояния; суверенный фонд; инвестиционная декларация; оценка эффективности инвестиций; доходность суверенных фондов; бенчмарк портфеля.

THE ASSESSMENT OF THE INVESTMENT EFFICIENCY OF RUSSIAN SOVEREIGN WEALTH FUNDS

YEVGENY A. VASIN*post-graduate student of the State and Municipal Finances Chair, the Financial University, Moscow, Russia***E-mail:** *vasin.evgeny.a@gmail.com*

ABSTRACT

The activity of Russian sovereign wealth funds draws special attention of the international investment community due to the scale and social and economic significance of their investments. The need in the objective assessment of the investment efficiency of sovereign wealth funds arose as early as at the time of establishment in Russia of the first sovereign fund. This article presents the results of the analysis of investment policy statements of such funds, as well as an assessment of the investment efficiency of Russian sovereign wealth funds according to the criterion of investment returns maximization at an acceptable risk level.

The analysis of the investment efficiency of the Russian Federation Stabilization Fund, the Reserve Fund and the National Welfare Fund was carried out by the author using state-of-the-art investment evaluation methods such as the investment portfolio benchmarking, VaR analysis. The analysis revealed a number of flaws in the current organizational structure of sovereign fund management as well as factors retarding the effective fund value growth. Based on the results obtained, a set of organizational and methodological measures was proposed to increase the investment efficiency of the Reserve Fund and the National Welfare Fund

Keywords: the Stabilization Fund; the Reserve Fund; the National Welfare Fund; sovereign wealth fund; investment policy statement; investment efficiency assessment; sovereign wealth fund return; portfolio benchmark.

Основополагающим критерием эффективности инвестирования средств суверенных фондов является достижение целевого уровня доходности и риска при минимизации затрат на управление средствами. Инвестиционная декларация является в своем роде «дорожной картой» по достижению цели управления портфелем инвестиций фонда. При утверждении инвестиционной декларации необходимо четкое понимание цели создания того или иного суверенного фонда, его профиля обязательств [1, с. 46]. Так, Стабилизационный фонд Российской Федерации и Резервный фонд создавались для обеспечения сбалансированности федерального бюджета и приоритетами при их размещении должны оставаться надежность и высокая ликвидность. Цели создания фонда и его профиль обязательств определяют конкретные виды активов, горизонт инвестирования, а также стиль распределения активов в инвестиционном портфеле.

Инвестиционной декларацией Стабилизационного фонда Российской Федерации являлось Постановление Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2006 г. № 229 «О порядке управления средствами Стабилизационного фонда Российской Федерации». В соответствии с ним средства фонда размещались в высоконадежные, высоколиквидные долговые обязательства иностранных государств со средним сроком до погашения от 3 месяцев до 3 лет и в валютной пропорции: 45% — доллары США, 45% — евро, 10% — фунты стерлингов. В целях реализации консервативной инвестиционной стратегии управления Стабилизационным фондом Российской Федерации были установлены жесткие требования к долговым обязательствам иностранных государств — акцент был сделан на снижение кредитных, рыночных рисков и рисков ликвидности. Естественным следствием указанных требований могла стать низкая доходность указанных долговых обязательств.

Состав инвестиционных активов Резервного фонда должен быть схож с разрешенными для инвестирования активами Стабилизационного фонда Российской Федерации, но, в отличие от Стабилизационного фонда Российской Федерации, при инвестировании средств

Резервного фонда Правительством Российской Федерации был сделан шаг в сторону некоторой диверсификации активов путем включения в перечень разрешенных активов долговых обязательств агентств, центральных банков и международных финансовых организаций.

Инвестиционная декларация Резервного фонда и Фонда национального благосостояния стала трехуровневой.

На первом уровне Бюджетным кодексом определяются виды активов, в которые разрешено инвестировать средства фонда, опосредованно обозначается горизонт инвестирования средств через цели и задачи фонда, а также описывается общая структура управления средствами фонда, указываются правила учета, контроля и подотчетности управляющих. Федеральными законами о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановые периоды определяется размер фонда, а также объем использования средств на финансирование дефицита федерального бюджета.

На втором уровне постановлениями Правительства Российской Федерации регламентируется порядок управления средствами фонда, устанавливаются предельные доли активов, в размере которых Министерству финансов Российской Федерации разрешено размещать средства фонда, а также обозначаются дополнительные требования к активам, разрешенным для инвестирования. Дополнительно постановлениями правительства определяется перечень иностранных государств, иностранных государственных агентств и центральных банков, в обязательства которых разрешается размещать средства фонда.

Третий уровень инвестиционной декларации суверенного фонда представлен приказами Министерства финансов Российской Федерации. На этом уровне правовыми актами министерства регулируется нормативная валютная структура средств фонда, устанавливаются нормативные доли разрешенных для инвестирования финансовых активов в пределах установленных Правительством РФ. Документы, формирующие инвестиционную декларацию Резервного фонда, представлены в *табл. 1*.

В соответствии с инвестиционной декларацией средства Резервного фонда размещены

Таблица 1

Инвестиционная декларация Резервного фонда*

Нормативный правовой акт (НПА)	Регламентируется
I уровень	
<ul style="list-style-type: none"> • Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ, с учетом последних изменений; • Федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период; • другие федеральные законы 	Цель управления, общая структура управления, виды финансовых активов, горизонт инвестирования, порядок учета, отчетности и контроля, объем средств фонда, отдельные полномочия участников управления
II уровень	
Постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2007 № 955 «О порядке управления средствами Резервного фонда», с учетом последних изменений.	Порядок управления средствами фонда, предельные доли активов, требования к финансовым активам
III уровень	
<ul style="list-style-type: none"> • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 16.01.2008 № 3 «Об утверждении нормативных долей разрешенных финансовых активов в общем объеме размещенных средств Резервного фонда и Порядка расчета фактических долей разрешенных финансовых активов в общем объеме размещенных средств Резервного фонда и их приведения в соответствие с нормативными долями», с учетом последних изменений; • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 26.10.2010 № 507 «О долговых обязательствах иностранных государств, в которые могут размещаться средства Резервного фонда»; • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 16.01.2008 № 4 «Об утверждении нормативной валютной структуры средств Резервного фонда, Порядка приведения фактической валютной структуры средств Резервного фонда в соответствие с нормативной валютной структурой»; • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 17.01.2008 № 12 «Об утверждении нормативов минимального и максимального сроков до погашения долговых обязательств иностранных государств, иностранных государственных агентств и центральных банков, международных финансовых организаций, в которые могут размещаться средства Резервного фонда»; • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 16.01.2008 № 5 «Об утверждении перечня иностранных государственных агентств, в долговые обязательства которых могут размещаться средства Резервного фонда»; • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 17.04.2013 № 111 «О номинальном объеме приобретенных за счет средств Резервного фонда долговых обязательств одного выпуска» 	Нормативные доли разрешенных финансовых активов, нормативная валютная структура инвестиций, максимальные и минимальные сроки до погашения долговых обязательств, максимальный объем одного выпуска, конкретизируется и уточняется перечень иностранных государств и агентств

* Здесь и далее составлено автором по данным Министерства финансов Российской Федерации и правовой базы «КонсультантПлюс».
URL: <http://www.consultant.ru/>

в долговые обязательства следующих стран: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Канада, Люксембург, Нидерланды, США, Финляндия, Франция, Швеция. В начале развития экономического кризиса 2008 г. и соответственно роста риска дефолта долговых

обязательств вышеупомянутых стран Министерство финансов Российской Федерации было вынуждено исключить из перечня стран отдельные страны, вложения в которые характеризовались значительными рисками дефолта эмитента, чем, по сути, обезопасило

Предельные доли финансовых активов, разрешенных для размещения средств Резервного фонда на 1 января 2014 г.*

Разрешенные финансовые активы, определенные Бюджетным кодексом Российской Федерации	Предельные доли, установленные Правительством Российской Федерации, %	Нормативные доли, утвержденные Министерством финансов Российской Федерации, %
Долговые обязательства иностранных государств	50–100	100
Долговые обязательства иностранных государственных агентств и центральных банков	0–30	0
Долговые обязательства международных финансовых организаций, в том числе оформленные ценными бумагами	0–15	0
Депозиты в иностранных банках и кредитных организациях	0–30	0

* Источник: Министерство финансов Российской Федерации

вложения суверенных фондов от повышения кредитного риска. Были исключены следующие страны: Греция, Ирландия, Италия, Португалия, Испания и добавлены Дания, Канада, Швеция.

Для средств Резервного фонда была утверждена нормативная валютная структура в следующей пропорции: 45% — доллары США, 45% — евро, 10% — фунты стерлингов. При этом Министерству финансов Российской Федерации в рамках оперативного управления портфелем было предоставлено право допускать незначительные отклонения в структуре: +/- 5% для средств в долларах США; +/- 5% для средств в евро; +/- 2% для средств в фунтах стерлингов.

Предельные доли разрешенных финансовых активов в соответствии с инвестиционной декларацией Резервного фонда представлены в табл. 2.

Из табл. 2 видно, что средства в размере 100% размещаются в долговые обязательства иностранных государств — наиболее надежные, ликвидные и низкодоходные активы.

Инвестиционная декларация Фонда национального благосостояния по своей структуре не отличается от инвестиционной декларации Резервного фонда. Основные нормативно-правовые акты, определяющие инвестиционную декларацию Фонда национального благосостояния, представлены в табл. 3.

В отличие от Резервного фонда, Фонд национального благосостояния призван стать частью устойчивого механизма пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации на длительную перспективу, что накладывает отпечаток на характер инвестирования. Размещение средств Фонда национального благосостояния, исходя из цели инвестирования и профиля обязательств, должно характеризоваться длительным инвестиционным горизонтом, большим уровнем дохода от размещения средств и соответствующим ему уровнем риска. При этом цели управления фондом должны быть увязаны с понятными и достижимыми показателями устойчивого развития пенсионной системы. Как следствие, инвестиционной декларацией Фонда национального благосостояния предусматривается более диверсифицированный перечень видов финансовых активов, разрешенных для инвестирования средств фондов, однако конкретной и понятной увязки целей фонда с показателями устойчивости пенсионной системы до сих пор нет. Перечень стран, иностранных государственных агентств и центральных банков, в долговые обязательства которых разрешено размещать средства Фонда национального благосостояния, практически идентичен перечню стран для средств Резервного фонда. Достаточно высокие требования с точки зрения рейтингов были предъявлены к акциям юридических

Инвестиционная декларация Фонда национального благосостояния

НПА	Регламентируется
I уровень	
<ul style="list-style-type: none"> • Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ, с учетом последних изменений; • Федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период; • Федеральный закон 13 октября 2008 года № 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации»; • другие федеральные законы 	Цель управления, общая структура управления, виды финансовых активов, горизонт инвестирования, порядок учета, отчетности и контроля, объем средств фонда, отдельные полномочия участников управления
II уровень	
<ul style="list-style-type: none"> • Постановление Правительства Российской Федерации от 19 января 2008 г. № 18 «О порядке управления средствами Фонда национального благосостояния», с учетом последних изменений; • Постановление Правительства Российской Федерации от 24 августа 2010 г. № 649 «О внесении изменений в пункт 12 Требований к финансовым активам, в которые могут размещаться средства Фонда национального благосостояния» (процентные ставки по депозитам во Внешэкономбанке с 25 августа 2010 г. снижены с 8,5 до 6,25% годовых) 	Порядок управления средствами фонда, предельные доли активов, требования к финансовым активам
III уровень	
<ul style="list-style-type: none"> • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 24.01.2008 № 26 «Об утверждении нормативных долей разрешенных финансовых активов в общем объеме размещенных средств Фонда национального благосостояния и Порядка расчета фактических долей разрешенных финансовых активов в общем объеме размещенных средств Фонда национального благосостояния и их приведения в соответствие с нормативными долями», с учетом последних изменений; • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 24.01.2008 № 24 «Об утверждении нормативной валютной структуры средств Фонда национального благосостояния, Порядка приведения фактической валютной структуры средств Фонда национального благосостояния в соответствие с нормативной валютной структурой», с учетом последних изменений; • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 24.01.2008 № 25 «Об утверждении нормативов минимального и максимального сроков до погашения долговых обязательств иностранных государств, иностранных государственных агентств и центральных банков, международных финансовых организаций, в которые могут размещаться средства Фонда национального благосостояния», с учетом последних изменений; • Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 24.01.2008 № 22 «Об утверждении перечня иностранных государственных агентств, в долговые обязательства которых могут размещаться средства Фонда национального благосостояния» 	Нормативные доли разрешенных финансовых активов, нормативная валютная структура инвестиций, максимальные и минимальные сроки до погашения долговых обязательств, максимальный объем одного выпуска, конкретизируется и уточняется перечень иностранных государств и агентств

лиц, паям инвестиционных фондов, что оправдано с точки зрения контроля рисков.

Валютная структура инвестиций Фонда национального благосостояния, в отличие от средств Резервного фонда, предполагала возможность инвестировать до 40% средств фонда в активы, номинированные в российских рублях, и до 60% в активы, номинированные в иностранной

валюте. Однако нормативная валютная структура инвестиций в иностранной валюте фактически осталась идентичной валютной структуре Резервного фонда. Фактическая структура инвестиционных активов Фонда национального благосостояния, утвержденная Министерством финансов Российской Федерации в рамках инвестиционной декларации, представлена в табл. 4.

**Предельные доли финансовых активов, разрешенных для размещения средств
Фонда национального благосостояния на 1 января 2014 г.***

Разрешенные финансовые активы, определенные Бюджетным кодексом Российской Федерации	Предельные доли, установленные Правительством Российской Федерации, %	Нормативные доли, утвержденные Министерством финансов Российской Федерации, %	
		в иностранной валюте	в рублях
Долговые обязательства иностранных государств	0-100	90	0
Долговые обязательства иностранных государственных агентств и центральных банков	0-30	0	0
Долговые обязательства международных финансовых организаций, в том числе оформленных ценными бумагами	0-15	0	0
Депозиты и остатки на банковских счетах в банках и кредитных организациях	0-40	0	0
Депозиты в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»	0-40	10	100
Депозиты и остатки на банковских счетах в Центральном банке Российской Федерации	0-100		
Долговые обязательства юридических лиц	0-30	0	0
Акции юридических лиц и паи (доли участия) инвестиционных фондов	0-50	0	0

* Источник: Министерство финансов Российской Федерации.

Согласно структуре инвестиций Фонда национального благосостояния 90% активов, номинированных в иностранной валюте, приходится на долговые обязательства иностранных государств, оставшаяся часть размещена в депозиты Внешэкономбанка до конца 2014 г. под шестимесячную ставку ЛИБОР в долларах США¹ + (2,75–3%). Остальная часть средств фонда, номинированная в российских рублях, была размещена в депозиты Внешэкономбанка. Лимит размещения средств в депозиты Внешэкономбанка на 1 декабря 2013 г. составлял 955 млрд руб. В рамках лимита Министерством финансов Российской Федерации часть средств фонда в размере 474,02 млрд руб. была размещена под ставки от 6,25 до 7,25% годовых с максимальным сроком размещения до середины 2020 г. Таким образом, фактическая

структура инвестиций Фонда национального благосостояния, в отличие от Резервного фонда, отличается лишь наличием в составе активов фонда депозитов Внешэкономбанка. Инвестирование средств фонда в акции, паи инвестиционных фондов и в долговые обязательства корпоративных эмитентов за весь период деятельности фонда не осуществлялось. В целом стратегию инвестирования средств фонда можно признать несколько менее консервативной, чем стратегию Резервного фонда.

В инвестиционной среде появились серьезные опасения по поводу возможного изменения инвестиционной декларации Фонда национального благосостояния в результате резкого роста в конце 2013 г. политических и экономических рисков на Украине. В свете последних политических событий на Украине Правительство Российской Федерации по поручению Президента Российской Федерации оставило за собой возможность точечными

¹ Ставка LIBOR 6m (USD) на 27 ноября 2013 года составила 0,346%. По данным сайта: <http://www.global-rates.com>.

Таблица 5

Сравнение доходностей Стабилизационного фонда Российской Федерации с доходностями бенчмарки*

Индекс	Фактическая доходность, %	Доходность бенчмарки, %
USD	6,32	10,41
EUR	3,84	5,58
GBP	6,00	7,96
Итого	5,17	7,99

* Составлено автором по данным Министерства финансов Российской Федерации и информационно-аналитического агентства Bloomberg.

решениями осуществлять покупки ценных бумаг эмитентов, не соответствующих инвестиционной декларации фонда. Так, Правительство Российской Федерации вложит до 15 млрд долл. США в еврооблигации Украины², что на 1 января 2013 г. составляет 17% всех средств Фонда национального благосостояния. В декабре 2013 г. российское правительство вложило средства фонда в двухлетние еврооблигации Украины в размере 3 млрд долл. США с купоном 5% годовых в рамках первого транша.

Необходимо также отметить, что вложения в еврооблигации Украины сопряжены с высоким кредитным риском. Так, 18 декабря 2013 г. рейтинговое агентство Fitch подтвердило суверенный рейтинг Украины на уровне «В-» с прогнозом «негативный», указывая на то, что долгосрочные экономические и политические риски для Украины сохраняются. Рейтинг «В-» по шкале кредитных рейтингов агентства означает существенно недостаточный уровень кредитоспособности. Таким образом, инвестиции в еврооблигации Украины сопряжены с высоким кредитным риском, с преобладанием политических факторов в принятии инвестиционного решения.

Рассмотрим результаты инвестирования средств российских суверенных фондов за весь период их функционирования. Так как законодательством не предусмотрены целевые доходности (бенчмарк)³, которые необходимо достичь в процессе инвестирования средств фондов, то в качестве таковых предлагается использовать доходности облигационных индексов совокупного дохода, рассчитываемых информационно-аналитическим агентством Bloomberg, для государственных облигаций США, Евросоюза и Великобритании со сроками до погашения от 1 до 3 лет. Единственным отличием индексов эталонного портфеля от фактических индексов суверенных фондов будет являться срок облигаций, используемых при расчете индексов доходности. Так, минимальный срок до погашения для облигаций эталонного индекса равен одному году,

а в перечень разрешенных для инвестирования средств суверенных фондов включены облигации со сроком погашения от 3 мес. до 3 лет (для фунтов стерлингов от 3 мес. до 5 лет).

Фактическая доходность Стабилизационного фонда Российской Федерации с 1 июля 2006 г. по 1 февраля 2008 г., измеренная в корзине валют (45% — долл. США, 45% — евро и 10% — фунты стерлингов) в соответствии с инвестиционной декларацией, а также доходность бенчмарки (эталонного портфеля) представлены в табл. 5 (в % годовых).

Как видно из результатов инвестирования средств Стабилизационного фонда Российской Федерации, доходность портфеля фонда была ниже доходности бенчмарки. Данное отклонение носит в большей степени технический характер и обусловлено различием в сроках до погашения между активами входящими в индекс бенчмарки и активами портфеля суверенного фонда. В портфель фонда включены облигации сроком погашения от 3 мес. до 3 лет (для фунтов стерлингов от 3 мес. до 5 лет), а в индекс бенчмарки включены государственные облигации от 1 года до 3 лет. Фактическая доходность портфеля Стабилизационного фонда Российской Федерации еще раз подтверждает более консервативный подход в инвестировании, направленный на обеспечение высокой ликвидности. При этом фактическая доходность оказалась выше ожидаемой (2–3% годовых).

Министерство финансов Российской Федерации не публикует информацию о динамике

² Правительство разрешило вкладывать средства ФНБ в гособлигации Украины. URL: <http://lenta.ru/news/2013/12/20/fnb/> (дата обращения: 09.01.2014).

³ От англ. *benchmark* — ориентир, эталон.

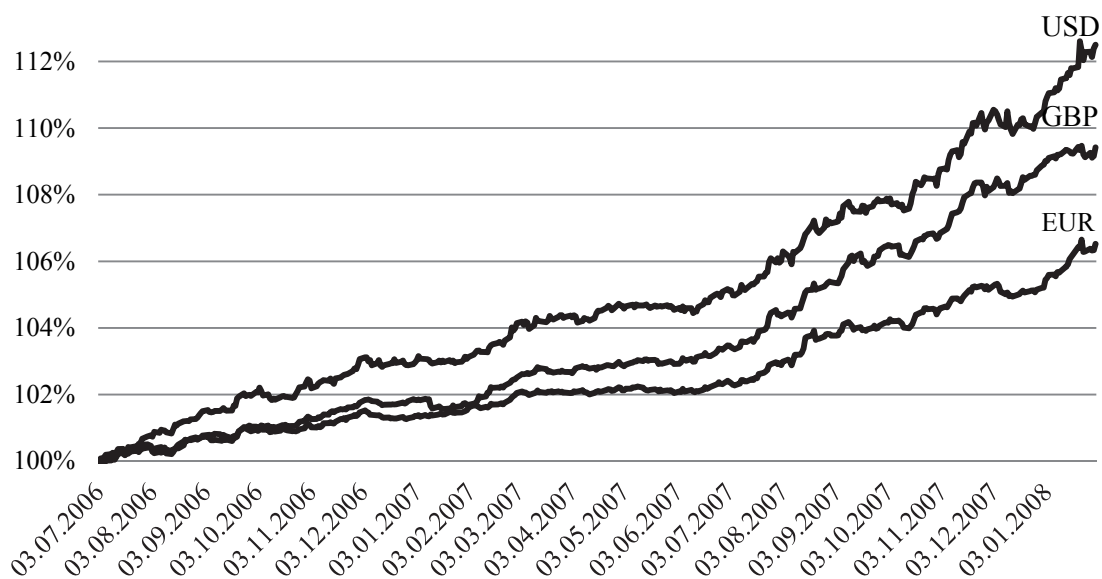


Рис. 1. Динамика индексов доходностей бенчмарки Стабилизационного фонда Российской Федерации
Здесь и далее USG1TR Index, EUG1TR Index, UKG1TR Index – тикеры в терминале Bloomberg.

Таблица 6

Основные характеристики инвестиций в бенчмарку Стабилизационного фонда Российской Федерации, %

Показатель	USD	EUR	GBP	Портфель
Однодневная доходность	0,03	0,02	0,02	0,02
Среднеквадратическое отклонение за день (волатильность)	0,11	0,06	0,07	0,07
Однодневный VAR ¹ (99%)	-0,23	-0,13	-0,15	-0,42
Средние ожидаемые потери за день (expected shortfall)	-0,52	-0,28	-0,37	-0,97

индекса фактической доходности портфеля Стабилизационного фонда Российской Федерации, Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Данное обстоятельство делает невозможной оценку фактического риска инвестирования средств суверенного фонда. Однако наличие открытой информации о динамике доходности бенчмарки суверенных фондов позволяет провести оценку риска инвестирования средств в эталонный портфель, но, к сожалению, не позволяет оценить работу управляющего в части принятия на себя дополнительного риска (показатели: *tracking error*, коэффициент Шарпа, Бета, коэффициент Трейнора [2, с. 82]). Динамика индексов полных доходностей активов, входящих в эталонный портфель (бенчмарку) Стабилизационного фонда РФ приведена на рис. 1.

Визуальный анализ динамики индексов доходностей бенчмарки Стабилизационного фонда Российской Федерации позволяет обнаружить отрезок времени — с июля 2007 г., характеризующийся резким ростом волатильности индексов. Данный период связан с надвигающимся финансовым кризисом. Как раз в это время начали проявляться первые признаки финансового кризиса в США. Доходность начала увеличиваться с большим темпом роста. Как результат, резкий рост волатильности был сопряжен с резким ростом рисков вложений. Параметры, позволяющие оценить эффективность вложений, в том числе риск вложений в портфель бенчмарки Стабилизационного фонда Российской Федерации, представлены в табл. 6. При стопроцентном соответствии фактического портфеля Стабилизационного фонда

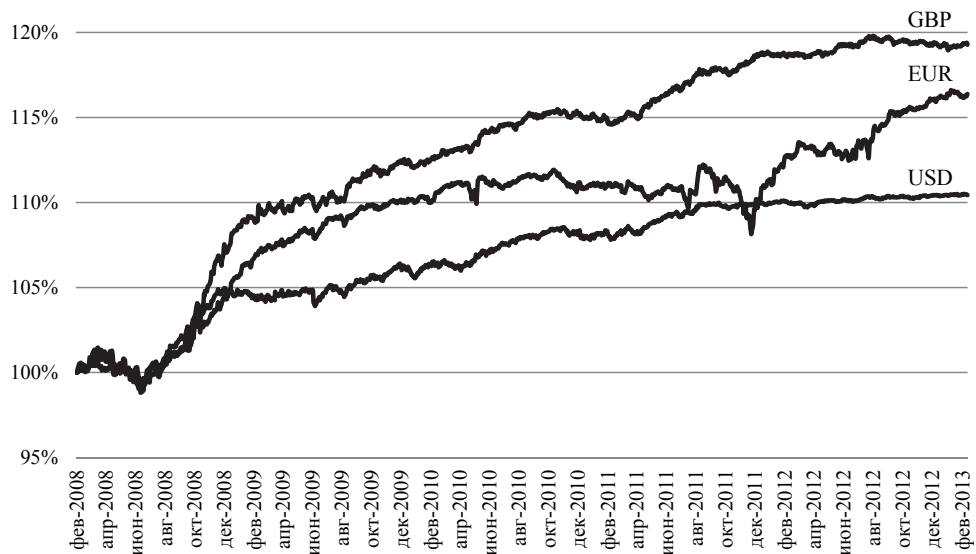


Рис. 2. Динамика индексов доходностей бенчмарки Резервного фонда и Фонда национального благосостояния

Таблица 7

Сравнение доходностей Резервного фонда и Фонда национального благосостояния с доходностями бенчмарки*

Индекс	Фактическая доходность, %	Доходность бенчмарки, %
USD	1,52	2,76
EUR	2,52	4,22
GBP	4,19	4,90
Итого	2,24	3,63

* Составлено автором по данным Министерства финансов Российской Федерации и информационно-аналитического агентства Bloomberg.

Российской Федерации эталонному портфелю, используемому в качестве бенчмарки его инвестиций, однодневная доходность инвестиций составила бы 0,02%, а волатильность 0,07%. При этом с 99-процентной вероятностью можно было бы утверждать, что однодневный убыток от инвестиций в активы, входящие в эталонный портфель фонда, не превысил бы значение равное -0,42%. При превышении данного значения средний убыток составил бы -0,97%. По табл. 6 видно, что инвестиции в индекс, состоящие из активов, номинированных в долларах США, в среднем ежедневно приносили бы больше дохода и генерировали бы больше риска, чем инвестиции в остальные валюты. Рассчитанные риск-параметры эталонного портфеля позволяют утверждать, что инвестирование средств

Стабилизационного фонда Российской Федерации осуществлялось консервативным способом, с расчетом на обеспечение максимальной ликвидности и избежание чрезмерного риска [3, с. 896].

Оценим эффективность инвестиций Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Портфели данных фондов, состоящие из активов, номинированных в иностранной валюте, схожи по своему составу и структуре, поэтому оценивать эффективность инвестиций удобнее совместным способом. Динамика индексов полных доходностей активов, входящих в эталонный портфель (бенчмарку) Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, приведена на рис. 2.

Фактическая доходность портфеля Резервного фонда и Фонда национального

Сравнение эффективности инвестиций в бенчмарку Резервного фонда и Фонда национального благосостояния с эффективностью инвестиций в бенчмарку Стабилизационного фонда Российской Федерации, %

Показатель	Резервный фонд и Фонд национального благосостояния	Стабилизационный фонд Российской Федерации
Однодневная доходность	0,01	0,02
Среднеквадратическое отклонение за день (волатильность)	0,08	0,07
Однодневный VAR (99%)	-0,51	-0,42
Средние ожидаемые потери за день (<i>expected shortfall</i>)	-0,78	-0,97

благосостояния, состоящего из активов, номинированных в иностранной валюте, с 1 февраля 2008 г. по 13 февраля 2013 г., измеренная в корзине валют (45% — доллары США, 45% — евро и 10% фунты стерлингов) в соответствии с инвестиционной декларацией, а также доходность бенчмарки представлены в табл. 7 (в % годовых).

Из представленной выше информации видно, что фактическая доходность инвестиций Резервного фонда и Фонда национального благосостояния (2,24% годовых) гораздо ниже, чем фактическая доходность инвестиций Стабилизационного фонда Российской Федерации (5,17% годовых). Отклонение фактической доходности инвестиций Резервного фонда и Фонда национального благосостояния от доходности эталонного портфеля также объясняется техническими причинами, обозначенными выше.

Пологость кривых доходностей бенчмарки Резервного фонда и Фонда национального благосостояния свидетельствуют об относительной стабилизации на рынке долговых обязательств [6, с. 398]. Экономическая обстановка в мире существенно изменилась. Относительно благоприятные макроэкономические индикаторы в США переориентировали инвесторов с долговых обязательств США на активы с более высоким соотношением риск/премия, вследствие чего спрос на долговые обязательства США снизился. В то же время активные действия ЕЦБ по решению долговых проблем в странах еврозоны способствовали росту спроса на долговые обязательства этих

стран. Именно этими причинами обусловлена высокая волатильность доходности активов, номинированных в евро.

Параметры, характеризующие эффективность инвестиций в эталонный портфель Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, а также позволяющие сравнить эффективность инвестиций Резервного фонда и Фонда национального благосостояния с эффективностью инвестиций Стабилизационного фонда Российской Федерации, представлены в табл. 8.

Данные убедительно иллюстрируют тот факт, что при условии полного соответствия инвестиций структуре эталонного портфеля инвестирование средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния характеризуется большими рисками, чем инвестирование средств Стабилизационного фонда Российской Федерации — однодневная волатильность доходности выросла на 0,01%, однодневный VAR вырос на 21%. Однако это не помешало выполнению задач, поставленных перед созданием фондов. Низкая доходность инвестиций в бенчмарку Резервного фонда и фонда национального благосостояния обусловлена ростом спроса на высоконадежные долговые обязательства в результате роста долговых проблем в странах еврозоны. Низкая фактическая доходность инвестиций Резервного фонда и Фонда национального благосостояния объясняется консервативностью управления и ориентацией портфеля на высокую надежность и ликвидность инвестиций.

Таблица 9

Доходность инвестиций Резервного фонда и Фонда национального благосостояния

Наименование	Ед. измерения	2008	2009	2010	2011	2012
Резервный фонд						
Доходность с момента создания	% годовых	5,40	3,53	2,89	2,66	2,28
Доходность за год, в том числе:	% годовых	5,40	1,80	1,51	1,80	0,74
доллары США	% годовых	3,90	0,98	1,40	1,01	0,33
евро	% годовых	5,94	2,44	1,23	2,00	1,09
фунты стерлингов	% годовых	9,85	2,63	3,27	4,40	1,00
Сумма дохода	млрд руб.	205,05	51,99	15,69	15,50	11,92
Курсовая разница	млрд руб.	697,03	30,83	-4,66*	-38,83*	-9,7*
Фонд национального благосостояния						
Доходность с момента создания	% годовых	5,40	4,18	3,55	3,41	n/a
Доходность за год, в том числе:	% годовых	5,40	2,69	2,55	2,67	0,74
доллары США	% годовых	3,90	0,98	1,40	1,01	0,33
евро	% годовых	5,94	2,44	1,23	1,90	1,09
фунты стерлингов	% годовых	9,85	2,63	3,27	4,40	1,00
Сумма дохода	млрд руб.	63,41	73,85	23,98	40,78	13,73
Курсовая разница	млрд руб.	314,73	-55,16	-15,93*	-100,77*	-9,85*
Депозиты ВЭБ						
Доходность депозитов ВЭБ, руб.	% годовых	7,00	7,21	7,16	6,50	6,45
Доходность депозитов ВЭБ, долл. США	% годовых	–	3,18	3,33	3,33	3,63

* Курсовая разница от переоценки остатков средств на счетах за период с 1 по 31 января года следующего за отчетным периодом.

Динамика фактической доходности инвестиций Резервного фонда и Фонда национального благосостояния представлена в *табл. 9*.

Размещение части средств Фонда национального благосостояния в депозиты Внешнеэкономбанка позволило добиться незначительного роста общей доходности. Несмотря на это, инвестирование средств фонда характеризуется несколько меньшей консервативностью, чем инвестиции Резервного фонда. При этом управляющие действуют без определения горизонта инвестирования средств фонда. Также нельзя оставлять без внимания тот факт, что инвестиции Фонда национального благосостояния подвержены существенным

политическим рискам — правительством могут приниматься точечные решения по размещению средств фонда в высокорискованные, спекулятивные еврооблигации Украины.

Фактическая структура управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния представлена на *рис. 3*.

Министерство финансов Российской Федерации управляет средствами суверенных фондов путем приобретения иностранной валюты и размещения ее на счетах по учету средств фондов в Банке России. При этом на остатки на счетах Банк России начисляет проценты, эквивалентные доходностям индексов, сформированных из финансовых активов в соответствии

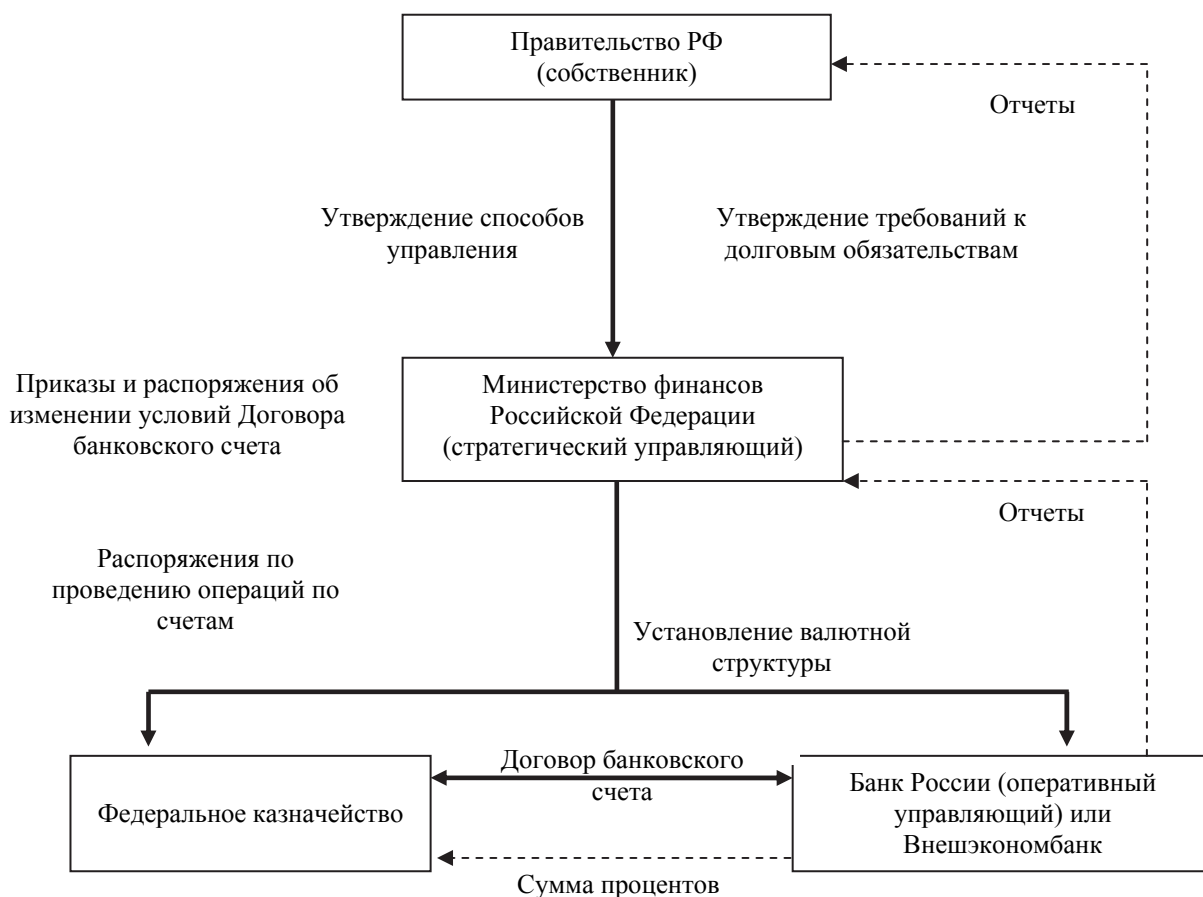


Рис. 3. Структура управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния

с инвестиционной декларацией фондов в рамках заключенного между Федеральным казначейством и Банком России договора банковского счета.

Федеральное казначейство осуществляет бюджетный учет операций со средствами суверенных фондов. Отдельными постановлениями Правительства Российской Федерации и приказами Министерства финансов Российской Федерации регулируется порядок взаимодействия министерства с Федеральным казначейством и Банком России в процессе управления средствами суверенных фондов.

У выбранного способа управления средствами фондов есть как преимущества, так и недостатки. К преимуществам данного способа можно отнести следующее: 1) низкие издержки, связанные с приобретением иностранной валюты Банком России; 2) наличие профессионального кадрового состава для осуществления данных операций; 3) готовая и эффективно функционирующая инфраструктура

управления активами суверенных фондов на балансе Банка России в рамках управления золотовалютными резервами. Однако необходимо отметить существенный недостаток выбранного способа управления — ограниченность инвестиционной декларации Банка России, не позволяющая инвестировать средства суверенных фондов в более рискованные активы, а также отсутствие кадрового состава высокопрофессиональных специалистов, осуществляющих высокорискованные операции с акциями, корпоративными облигациями и ПИФаами. К недостаткам также можно отнести вероятные риски, которые могут возникнуть при выполнении Банком России двух взаимоисключающих функций: проведение стабильной денежно-кредитной политики и размещение средств суверенных фондов в более доходные активы, номинированные в рублях (портфель золотовалютных резервов не разделен на портфель для денежно-кредитной политики и инвестиционный портфель, инвестиционное подразделение Банка России

не отделено по принципу «китайской стены» от остальных структур).

Ни у Банка России, ни у Министерства финансов Российской Федерации нет соответствующей инфраструктуры, с помощью которой возможно было бы активно инвестировать средства суверенных фондов в корпоративные долговые обязательства, акции и иные финансовые и нефинансовые активы. К тому же при проведении операций с долевыми активами будет необходимо использование услуг *касто-диана*, а также иных организационных структур, таких как *бэк* и *мидл-офис*, которые бы осуществляли проведение бухгалтерских проводок, а также полноценный анализ и управление рисками.

Между тем при управлении средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния Министерством финансов Российской Федерации осуществляется нормотворческая деятельность, а вместе с ней деятельность по оперативному управлению средствами фондов. В частности, Министерством финансов Российской Федерации принимается решение об изменении долей разрешенных финансовых активов в рамках допустимого отклонения в структуре фондов. Выполнение нормотворческой деятельности и осуществление части функций оперативного управления служат потенциальным источником конфликта интересов. На проблему конфликта интересов при управлении средствами суверенных фондов также указывал П.А. Казакевич в своей работе, посвященной организационной структуре управления суверенными фондами [4, с. 13].

Таким образом, очевидно, что за счет пассивного управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния достигается основная цель — обеспечение сохранности и ликвидности средств фонда. Но цель, заложенная в управлении средствами Фонда национального благосостояния, с помощью выбранного метода управления и при текущем состоянии организационной структуры управления средствами суверенных фондов просто-напросто недостижима, стратегия по получению дохода выше, чем доход по эталонному портфелю (3–5% годовых), в условиях инфляции, в пределах от 6 до 10% годовых не

реализуема. Как показали результаты анализа эффективности инвестирования средств суверенных фондов, стоимость национального благосостояния не увеличивается — эффективного приращения стоимости не происходит.

Для повышения эффективности инвестирования средств российских суверенных фондов необходимо незамедлительно выполнить ряд мер, направленных на совершенствование инвестиционной стратегии и приведение организационной структуры управления в соответствие с целями и задачами суверенных фондов.

Во-первых, необходимо оградить управление российскими суверенными фондами от принятия высокорискованных, политически мотивированных решений. Принцип обязательного отказа от политически мотивированных инвестиций необходимо предусмотреть в инвестиционной декларации.

Во-вторых, необходимо определить инвестиционный горизонт размещения средств Фонда национального благосостояния. Без него управляющие не могут принимать на себя дополнительный риск и обеспечивать необходимый уровень доходности инвестиций. В качестве такового рекомендуется использовать 2020 г., так как именно эта временная точка является пиком «демографической ямы» в России⁴. Установление инвестиционного горизонта позволит определить необходимый уровень рентабельности инвестиций, размещенных не только в финансовые активы, но и в инфраструктурные проекты.

В-третьих, принятие решения о размещении средств Фонда национального благосостояния в инфраструктурные проекты должно осуществляться с применением понятных и объективных показателей оценки эффективности инвестиционных проектов, характеризующих коммерческую и общественную эффективность (социальную) [5, с. 70]. При оценке проектов развития необходимо учитывать, соответствует ли направление инвестирования средств принятой долгосрочной экономической стратегии развития страны планам по ее диверсификации и снижения сырьевой зависимости.

⁴ У России осталось всего 5 лет, чтобы выбраться из «демографической ямы». URL: <http://www.rg.ru/2013/06/20/demografia.html> (дата обращения: 09.01.2014).

В-четвертых, для повышения эффективности инвестирования средств российских суверенных фондов целесообразно усовершенствовать организационную структуру управления суверенными фондами. Расширение инвестиционной декларации Банка России до акций и корпоративных облигаций, а также приглашение высокопрофессиональных специалистов инвестиционного дела для участия в процессе размещения позволит брать Банку России на себя дополнительные риски и обеспечивать более высокий уровень доходности.

В-пятых, необходимо размещать в Интернете информацию о динамике индекса фактической доходности Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, а также риск-параметры инвестиций фондов с начала функционирования фонда с периодом отставания, равным полугодью. Это повысит прозрачность управления средствами российских суверенных инвестиционных фондов и, как следствие, станет катализатором повышения уровня доверия инвестиционного сообщества к операциям фонда, а также степени информированности основных бенефициарных владельцев средств фондов — граждан России [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегии управления суверенными инвестиционными фондами России и других стран с развивающимися рынками в условиях коррекции глобальных дисбалансов. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 210. — М.: Московский общественный научный фонд; Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2010. — 127 с.
2. Darst D. The art of Asset Allocation, second edition. New York, Mc Graw Hill, 2008. — 400 p.
3. Шарп Уильям Ф., Александер Гордон Дж., Бэйли Джеффри В. Инвестиции. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 1028 с.
4. Казакевич П. А. Организационные аспекты деятельности суверенных фондов благосостояния // Дайджест-Финансы. — 2009. — № 3 (171).

5. Оценка крупных инфраструктурных проектов. Задачи и решения; Центр стратегических разработок (ЦСР), 2013. — 108 с. URL: http://rzd.ru/static/download?vp=1&load=y&col_id=121&id=71717 (дата обращения: 09.01.2014).
6. Васин Е. А., Куцури Г. Н. Повышение эффективности функционирования Резервного фонда и Фонда национального благосостояния: методологический аспект // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова. Общественные науки. — 2012. — № 1. — С. 392–400.

REFERENCES

1. Strategii upravleniia suverennymi investitsionnymi fondami Rossii i drugikh stran s razvivaiushchimisia rynkami v usloviakh korreksii global'nykh disbalansov [Strategy of management of sovereign investment funds in Russia and other emerging markets in terms of correction of global imbalances]. Series "Research Reports: Independent Economic Analysis", № 210. Moscow, 2010, 127 pages (*in Russian*).
2. Darst D. The Art of Asset Allocation, second edition. New York, Mc Graw Hill, 2008, 400 pages.
3. Sharpe W.F., Gordon A.J., Bailey J.W. Investitsii [Investment]. Moscow, 2007, 1028 pages (*in Russian*).
4. Kazakevitch P.A. Organizational aspects of sovereign wealth funds. *Daidzhest-Finansy*, 2009, no. 3 (171) (*in Russian*).
5. Evaluation of large infrastructure projects. Problems and solutions, the Center for Strategic Research (CSR), 2013, 108 pages. URL: http://rzd.ru/static/download?vp=1&load=y&col_id=121&id=71717 (date of access: 09.01.2014) (*in Russian*).
6. Vasin Ye. A., Kutsuri G.N. Improved performance of the Reserve Fund and National Wealth Fund: methodological aspect. *Vestnik Severo-Osetinskogo gosudarstvennogo universiteta im. K.L. Khetagurova*. *Obshchestvennye nauki* — Bulletin of K.L. Khetagurov North Ossetian State University. Social Sciences, 2012, no. 1, pp. 392–400.