

ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС

АНКИЛ



WWW.ANKIL.RU

Свидетельство о регистрации в Министерстве печати и информации РФ № 0110656 от 14.05.1993 г.
Редакция: ООО «Анkil»

105005, Москва, Елизаветинский пер., 6, оф. 23.
Тел./факс: (499) 265-37-18, 267-75-73.

Учредитель: Р.Т. Юлдашев

Журнал "Финансовый бизнес" решением ВАКа включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий

Над номером работали:

Шеф-редактор: Р.Т. ЮЛДАШЕВ,
академик РАЕН, д.э.н., профессор,
yuldashev@ankil.ru

Главный редактор: Ю.И. ФЕДИНСКИЙ,
с.н.с. МИИР, fedinski@ankil.ru

Отв. секретарь: Я.К. Макарова
makarova@ankil.ru

Компьютерная верстка: Т.Л. Забегаева
Корректор: Н.С. Горбатьюк

Редакционный совет

БАЛАБАНОВ В.С., д.э.н., проф.;
БАНДУРИН В.В., д.э.н., проф.;
ГЕНКИН А.С., д.э.н., проф.;
КАТАСОНОВ В.Ю., д.э.н., проф.;
КОЗЛОВ Н.Б., д.э.н., проф.;
ЛЮТЫЙ И.А., д.э.н., проф. (Киев);
ПОРТНОЙ М.А., д.э.н., проф.;
СЕНЧАГОВ В.К., д.э.н., проф.;
СИЛЬВЕСТРОВ С.Н., д.э.н., проф.;
ЩЕРБАКОВ В.В., д.э.н., проф. (СПб);
ЮРЬЕВА Т.В., д.э.н., проф.;
ЯКОВЛЕВ В.М., д.э.н., проф.

Коммерческий отдел:

Зам. ген. директора: Я.К. Макарова
makarova@ankil.ru

Отдел подписки: Н.С. Смирнова, smirnovan@ankil.ru,

Реализация книг: А.В. Павлова, pavlova@ankil.ru.

Журнал "ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС"
принимает к публикации балансы и отчеты

Подписные индексы журнала в агентствах:

"Пресса России" – 88743, "Роспечать" – 48993,

Альтернативная подписка: "Союзпечать" 707-12-88,
707-12-89, 707-16-58 "Бизнес-пресс Курьер" (Нижний Новгород) (8312) 28-10-14; "Вся пресса" 787-34-48;
"Дельта Пост" 928-87-62; "Интер-почта-2003" 928-21-77; "Курьер прес-сервис" 933-30-72; "МК-периодика" 281-57-15; "Корпоративная почта" 953-92-62;
"Орикон-М" (Тольятти) (8482) 30-08-84, 937-49-59(58);
"Эльстат" 161-56-72; "Урал-пресс" в городах: (Екатеринбург) (343) 375-80-71; (Нижний Тагил) (3435) 41-14-48; «Южноуральская почта» (Челябинск) (351) 262-90-03; «Парма-пресс» (Пермь) (3422) 60-24-40;
ООО "Коммерсант-курьер" в городах: (Казань) (8432) 91-09-99(48); (Уфа) (3472) 79-99-24; (Волгоград) (8442) 33-22-07; (Пермь) (3422) 40-89-68; (Набережные Челны) (8552) 59-82-93; (Самара) (8462) 65-41-64; (Саратов) (8452) 27-32-25; (Тольятти) (8482) 20-83-78.

© **ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС, 2012**

Формат 60x84/8. Объем 10 печ. л. (усл.-печ. л. 8).
Бумага офсетная.

Тираж 1000 экз. Цена договорная.
Отпечатано в ОП и МТ МГИМО (У) МИД
119218, Москва, ул. Новочеремушкинская, 26
8-499-125-10-22

В НОМЕРЕ:

- 2 **АНАЛИЗ-ПРОГНОЗ**
Двадцать лет российских реформ в оценках экономистов и социологов
- 9 **ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ**
Артем Генкин
Универсальная электронная карта: идеология, перспективы и проблемы
- 15 **ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА**
Александр Дорждеев, Татьяна Иванова
Повышение комплексности формирования инновационного пространства как фактор активизации венчурного финансирования
- 19 **БЮДЖЕТ**
Сафроненко Александр
Совершенствование методик распределения межбюджетных трансфертов
- 23 **СТРАХОВАНИЕ**
Ольгна Шутолва
Клиентоориентированная стратегия страховой компании как результат соглашения всех стейкхолдеров
- 29 **ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**
Наталья Калашникова
Формирование адаптированной классификации доходов и расходов лесопромышленного комплекса
- 33 **ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**
Эдуард Баринов
Валютный рынок России: тенденции развития
- 38 **БУХУЧЕТ И АУДИТ**
Ксения Рыжкова
Концепции формирования капитала акционерной организации
- 46 **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**
Юрий Гусев
Мировой кризис и тенденции в развитии международных финансовых центров в 2008–2011 гг.
- 61 **НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ**
Соколинский Вадим, Соколинская Тамара
Диссертация как экономический проект
- 68 **МНЕНИЕ**
Владимир Юровицкий
Российское экономическое чудо возможно
- 73 **ПО СТРАНИЦАМ АВТОРЕФЕРАТОВ**
Андрей Хлутков
Национальная финансовая политика в обеспечении экономической безопасности России

Требования к статьям**Общие требования:**

1. Статья должна быть оригинальной, не опубликованной ранее и не представленной к печати в других изданиях.
2. В приложении к статье должны быть даны аннотация (до 200 знаков) и ключевые слова.
3. Статья обязательно должна содержать вступительную и заключительную части, в которых отражаются цель написания статьи и выводы автора, содержащие описание возможностей практического применения.
4. Весь библиографический аппарат должен быть оформлен в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным публикациям.
5. Одновременно предоставляются варианты английского написания фамилии автора, названия статьи и ключевых слов.
6. Если автор не имеет научных степеней по теме представленной статьи, необходимо предоставить рецензию и контактные данные рецензента. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.
7. Предполагается, что автор при написании статей пользуется несколькими источниками.

Технические требования:

1. Статья должна предоставляться в редакцию, набранная общедоступным шрифтом 12 пт с полуторным интервалом, в электронном (Word, OpenOffice) и бумажном виде.
2. На страницах должны быть проставлены номера и оставлены поля.
3. При наборе формул должны быть использованы формульные редакторы: MS Equation, MathType 4 или OpenOffice. При этом однострочные формулы могут быть набраны обычным текстом с надстрочными и подстрочными индексами.
4. Формулы, таблицы и сноски (не концевые) должны быть оформлены стандартными средствами редактора.
5. Графики, диаграммы и т.п. могут быть оформлены в Word'e, Excel'e или OpenOffice и вставлены в текст по смыслу. Допускается использование графического векторного файла в формате wmf/emf или cdr v.10. Такие объекты должны быть пронумерованы и иметь название.

Авторское право:

Автор соглашается с условиями публикации статьи в журнале с учетом следующего:

1. Издательство получает исключительное право на публикацию и распространение статьи под именем автора, включая переиздание, опубликование в электронном виде и иными доступными способами, а также перевод статьи или ее части на иностранные языки.
2. Автор имеет право однажды опубликовать статью в другом издании (предварительно указать с обязательной ссылкой на первую публикацию). При публикации в Интернете, автор обязуется указать сроки публикации и источник публикации с активной гиперссылкой на страницу журнала – www.library.ankil.ru, и следить за ее актуальностью в случае изменения этого адреса.

Автор и третьи лица обязаны получить предварительное письменное согласие издательства на публикацию статьи в других изданиях или по другим адресам в Интернете, а также при распространении текстов опубликованных статей за плату. Автор, при обращении к нему третьих лиц, должен сообщить о таких условиях.

Ответственность за достоверность фактов, изложенных в материалах номера, несут их авторы.

Двадцать лет российских реформ в оценках экономистов и социологов

Twenty years of Russian reforms in the estimates of economists and sociologists

Читателям предлагаются тезисы о результатах 20-летия российских реформ, подготовленные. Институтом экономики и Институтом социологии Российской академии наук.

Readers are offered abstracts of the results of the 20th anniversary of the Russian reforms prepared. Institute of Economics and the Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences.

Оценки экономистов

1. Экономический кризис 1990-х гг. был неизбежен. Прошедшие 20 лет распадаются на два почти равных временных отрезка с разнонаправленными векторами экономической динамики. Первый, охвативший почти все десятилетие 90-х гг., характеризовался разрушением советской экономической системы и закладыванием основ новой. Этот период, завершившийся суверенным дефолтом 1998 г., сопровождался обвальным сокращением всех основных показателей производства в реальном секторе экономики, гиперинфляцией, расстройством бюджетной системы и денежного обращения, а также беспрецедентным для мирного времени падением уровня и качества жизни населения. В экспертном сообществе существует весьма широкий консенсус по поводу общей глубинной причины крупномасштабного экономического спада в стране, приступившей к радикальной замене плановой системы хозяйствования на рыночную.

Советская экономика в силу, прежде всего, собственной (административно– командной) природы оказалась не способна ответить на вызовы нового времени и потому проиграла глобальное экономическое соревнование, не сумев обеспечить ни эффективность экономики, ни создание условий для удовлетворения адекватных новым реалиям материальных и социальных потребностей масс населения на уровне, сопоставимом со странами Запада.

Необходимость перехода к рыночной экономике не вызывала сомнений. Дискуссии велись только вокруг очередности и темпов перемен. Однако в любом случае такой переход – и это подтвердил практический опыт других стран, где происходили подобные же процессы – неизбежно вызывал трансформационную рецессию.

В СССР эта рецессия усугубилась тем, что в ходе начавшейся трансформации произошел распад государства. К этому привел целый комплекс сошедшихся воедино в определенный исторический момент объективных и субъективных причин. Дискуссиям о неизбежности распада СССР или возможности его предотвращения, видимо, суждена еще долгая жизнь. Вместе с тем, поскольку экономика СССР представляла собой единый народнохозяйственный комплекс, построенный по принципу «единой фабрики» с высочайшим уровнем монополизации производства, постольку разрушение связей производственной кооперации, вызванное распадом государства и соответственно одномоментным «сломом» сложившейся системы централизованного управления не могло не привести к глубокому воспроизводственному «спазму».

Конечно, свою негативное воздействие на социально-экономическую динамику 1990-х гг. оказал и ряд принимавшихся в этот период экономических решений новых властей, а также отсутствие необходимых действий для смягчения рецессии, что, с нашей точки зрения, позволило бы пройти начальный период трансформации с меньшими социально-экономическими издержками. Однако в любом случае сама рецессия была неизбежной.

2. В 2000-е годы произошел переход к восстановительному процессу. С конца 1990-х гг. начинается новый период в современной экономической истории России, политико-экономическим содержанием которого становится завершение формирования нового экономического порядка. Ныне можно говорить о создании целостной системы правовых и экономических институтов, адекватных современной рыночной экономике.

Одновременно этот период характеризуется переходом к положительной динамике валовых социально-экономических индикаторов. Так, несмотря на то, что в конце 2008 г. и на протяжении 2009 г. экономика России вновь «споткнулась» о кризис, по итогам 20-летия удалось не только восстановить, но и существенно превзойти «стартовые» показатели объема ВВП, который с учетом ожидаемых итогов 2011 г. более чем на 17% превысит уровень 1991 г. и согласно базовому основному варианту прогноза Минэкономразвития России к 2014 г. будет на треть выше, чем в 1991 г. На этой базе выросли реально располагаемые денежные

доходы населения, величина которых по итогам двадцатилетия почти на четверть превысила показатель 1991 г. Более чем в два с половиной раза сократилась доля населения с доходами ниже установленного прожиточного минимума. Удалось существенно снизить темпы роста индекса потребительских цен, к минимуму была сведена внешняя задолженность и восстановлена устойчивость денежной системы, выросло доверие к банковской системе страны. Накопленные финансовые резервы позволили удержать социально-экономическую стабильность в ходе кризиса 2008 – 2009 гг.

Положительные сдвиги появились в демографической ситуации: прекратилось снижение, а затем наметился рост рождаемости, которая с 2009 г. превысила уровень 1991 г. Одновременно происходило снижение смертности, что повлекло уменьшение коэффициента естественной убыли населения с 6,6 в 2000 г. до 1,7 в 2010 г. в расчете на 1000 чел. населения. Начал восстанавливаться показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении. Замедлились темпы сокращения численности населения.

3. Реальный сектор экономики далек от восстановления. Наряду с появлением положительных тенденций нельзя не видеть и того, что более чем десятилетний экономический рост не решил главную задачу восстановления – возвращение к докризисному социально-экономическому уровню. Более того, утвержденный правительством среднесрочный прогноз не решает эту задачу и к 2014 г.

Хотя объем ВВП превысил докризисный уровень, не произошло адекватных этому росту сдвигов в реальном секторе экономики. Важнейший источник роста – инвестиции в основной капитал – на четверть ниже уровня 1991 г. Объем строительных работ примерно на 30 %, а промышленного и сельскохозяйственного производства на 15 – 16 %, ниже этого уровня. Примечательно, что хотя к 2014 г. общий объем промышленного производства согласно основному варианту прогноза Минэкономразвития вплотную приблизится к уровню 1991 г., объемы инвестиций в основной капитал и произведенной сельскохозяйственной продукции сохраняют десятипроцентное отставание. Важно заметить, что отставание в сельском хозяйстве определяется, прежде всего, отставанием в производстве важнейших видов продовольственного сырья. Среднегодовой валовой сбор зерна и производство яиц в последней пятилетке прошедшего двадцатилетия (2007 – 2011 гг.) оказалось более чем на 17 %, валовой сбор картофеля на четверть, производство скота и птицы в убойном весе более чем на 30 %, а молока на 40 % ниже среднегодовых показателей 1986 – 1990 гг. Ясно, что такая ситуация только усугубляет продовольственную зависимость страны от импортных поставок.

4. Сохраняются негативные тенденции в развитии национального человеческого потенциала. Несмотря на существенное сокращение доли населения, чьи доходы находятся ниже прожиточного минимума, показатели относительной бедности не демонстрируют тенденции к снижению. В период 1992–2000 гг. прожиточный минимум составлял около половины среднедушевых денежных доходов с некоторой тенденцией к повышению. Однако в последнее десятилетие величина устанавливаемого прожиточного минимума по отношению к среднедушевым доходам стала сокращаться, составив к 2011 г. чуть более 30 %. В то же время доля населения с доходами менее половины среднедушевых продолжала оставаться на уровне рубежа 1990-х – 2000-х гг. При этом не менее двух третей из числа бедных и малоимущих граждан занято в экономике, что несовместимо с задачами ее модернизационного обновления. Не снижающийся же уровень детской бедности подрывает перспективы развития национального человеческого потенциала.

Высокий уровень относительной бедности сопровождается нарастанием избыточного доходного неравенства, что находит свое отражение в непрерывном за последние 20 лет росте соотношения между среднедушевыми доходами 10 % наиболее высокодоходных слоев и 10 % с наименьшими доходами (коэффициент фондов) и концентрации доходов (коэффициент Джини). При этом динамика показателей дифференциации доходов населения даже не рассматривается в прогнозах Минэкономразвития.

Соответственно возникают вопросы: за чей счет и в чьих интересах осуществляется экономический рост? Как это согласуется со стратегической задачей развития человеческого потенциала – главного фактора перехода к новому качеству общественного воспроизводства, являющемуся фундаментальным условием его устойчивости в 21 веке?

Постановка таких вопросов представляется исключительно актуальной, если учитывать намерения правительства, в соответствии с которыми к 2014 г. планируется сокращение расходов государственного бюджета на 10 % на образование, в т.ч. почти на 45 % на общее, на 8 % на здравоохранение, на 6 % на развитие культуры и в пять раз на физическую культуру по отношению к 2011 г. Причем индекс потребительских цен за этот период согласно прогнозам увеличится на 14 – 17 %.

Что касается демографических показателей развития национального человеческого потенциала, то следует отметить, что рост рождаемости, наблюдавшийся в последние годы, связан, прежде всего, с ростом числа женщин, находящихся в фертильном возрасте. Начавшееся сокращение этой величины уже в 2011 г. привело к сокраще-

нию рождаемости по сравнению с 2010 г. и согласно прогнозам Минэкономразвития России к 2013 г. вновь окажется ниже уровня 1991 г. Поскольку смертность населения в 2010 г. оставалась на четверть выше, чем в 1991 г., а к 2013 г. даже при оптимистическом варианте прогноза превысит этот уровень на 20 %, постольку сохранится тенденция естественной убыли коренного населения России. Стабилизация же численности населения будет происходить за счет иммиграции, что в свою очередь будет способствовать обострению тех негативных процессов, которые наблюдаются в последние годы в отношениях между коренным населением страны и иммигрантами.

5. Резко усилилась сложившаяся в позднесоветской экономике зависимость от конъюнктуры мировых энерго-сырьевых рынков, усугубляемая деиндустриализацией страны. При всей важности восстановления объемных показателей главное заключается не в его темпах, а в устойчивости роста, которая в свою очередь зависит от его источников. Общеизвестна зависимость экономической динамики СССР в 70-е и 80-е годы от конъюнктуры международных рынков энерго-сырьевых товаров. Начавшееся с 1980-х гг. падение мировых цен на энергоносители (прежде всего на нефть), а также на руды и металлы, послужило «пусковым крючком» замедления темпов экономического роста СССР, которое в 1990-х гг. перешло в полномасштабный экономический кризис. В наибольшей степени пострадали отрасли обрабатывающей промышленности. При общем сокращении промышленного производства наполовину добыча полезных ископаемых к 1998 г. сократилась на треть, в т.ч. топливно-энергетических ресурсов – на четверть, в т.ч. нефти – на треть по отношению к 1991 г. В то же время сокращение обрабатывающих производств составило 60 %.

В ходе последующего роста сырьевой сектор сумел не только восстановить, но и превзойти докризисные объемы. Добыча топливно-энергетических товаров уже к 2008 году увеличилась на десять процентов по сравнению с 1991 г., в то время как обрабатывающий сектор отечественной экономики, напротив, не только не возрос в результате реформ, но даже, спустя 20 лет не восстановил свои позиции. В результате российская экономика оказалась в еще большей зависимости от конъюнктуры мировых энерго-сырьевых рынков, чем это было в советский период. Признание этого факта содержалось и в Послании Президента страны Федеральному собранию Российской Федерации (2009г.): «Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от униженной сырьевой зависимости». Поэтому, когда начавшееся со второй половины 2008 г. падение сырьевых цен на мировых рынках привело к сокраще-

нию доходов от экспорта продукции сырьевых отраслей, обрабатывающие производства в силу своей неразвитости не смогли поддержать экономический рост, и российская экономика погрузилась в рецессию. Именно поэтому падение российской экономики в 2009 г. оказалось гораздо глубже по сравнению как с индустриально развитыми, так и с быстроразвивающимися странами.

При этом если в ходе кризиса 2009 г. добывающие производства, в том числе добыча топливно-энергетических ресурсов практически остались на уровне 2008 г., а добыча нефти даже слегка увеличилась, то обрабатывающие производства «обвалились» на 14 %. Соответственно, стоило с 2010 г. вновь изменится конъюнктура цен на сырьевые товары российского экспорта – от падения к росту – российская экономика немедленно отреагировала переходом к положительным значениям роста ВВП. Возникает закономерный вопрос: какова доля в нынешнем росте ВВП усилий антикризисной политики правительства в 2008–2009 гг., и какова – изменений внешнеэкономической конъюнктуры? Вместе с тем, и в ходе роста 2010–2011 гг. в динамике структуры промышленного производства сохраняются те же тенденции, и их продолжение отчетливо просматривается в среднесрочном прогнозе Минэкономразвития России до 2014 г.

Таким образом, одна из основных задач экономической реформации России – преодоление «структурной деформированности» российского воспроизводственного комплекса, явившейся материальной основой экономических кризисов 1990-х гг. и 2009 г., не была решена в прошедшие 20 лет и не будет, судя по всему, решена до середины текущего десятилетия. И дело здесь не в «гипертрофированном» развитии энерго-сырьевого комплекса России. Темпы его роста отражают естественные конкурентные преимущества российской экономики и их использование – обязательное условие успешного развития. Проблема в том, что наряду с развитием сырьевых производств для обеспечения устойчивого роста необходимо адекватное развитие перерабатывающих. Фундаментом последнего являются машиностроительные производства и, прежде всего, станкостроение. Однако именно в этих отраслях положение дел близко к катастрофическому.

Производство машин и оборудования в 2000 г. составило лишь около трети уровня 1991 г. При этом, если СССР по производству металлообрабатывающего оборудования находился на втором месте в мире, то ныне ситуация принципиально изменилась. Производство металлорежущих станков в 1998 г. сократилось по отношению к уровню 1990 г. почти в 10 раз, кузнечнопрессовых машин – более чем в 20 раз, этого же оборудования с числовым программным управлением в 100 раз, автоматиче-

ских и полуавтоматических линий для машиностроения и металлообработки – почти в 30 раз.

Даже в ходе последующего экономического роста в нулевые годы сложившиеся тенденции не только не преодолены, но и продолжают усугубляться. В результате доля машиностроения в структуре обрабатывающих производств снизилась до 19 % (2009 г.), что означает более чем двукратное отставание по этому показателю от Японии и Германии и полуторократное – от Китая, США, Франции и Великобритании. Отставание машиностроительных производств неизбежно влечет рост доли морально и физически изношенного производственного оборудования. Если в 2000 г. доля производственного оборудования в промышленности со сроком службы свыше 20 лет составляла 38,2 %, то к середине десятилетия – уже более половины. В настоящее время доля технологического оборудования в возрасте от 16 до 35 лет в общем объеме парка реального сектора экономики составляет около 80%. При этом факторы, порождающие указанную тенденцию, судя по всему, продолжают свое действие и в ближайшей перспективе, так как согласно официальному прогнозу производство машин и оборудования в середине текущего десятилетия будет все еще на 30 % ниже уровня 1991 г., а производство металлорежущих станков в стране не достигнет уровня 2008 г. и окажется вдвое меньше, чем в 2000 г.

6. Нарастает технологическое отставание России от стран-лидеров. Перспективность экономического роста определяется не только количественными показателями развития его материально-технической базы, но и ее технологическим уровнем. Страны – технологические лидеры современного мира характеризуются освоением пятого и началом перехода к шестому технологическому укладу. По оценкам РАН, российская экономика в основном функционирует в рамках четвертого технологического уклада с элементами пятого. При этом Россия обладает потенциалом, чтобы завершить переход к пятому технологическому укладу с одновременным завоеванием ниш (10–15 % мирового рынка) в рамках шестого технологического уклада.

Учитывая, что в ходе кризиса 1990-х гг. в наибольшей степени пострадали высокотехнологичные наукоемкие отрасли (доля наукоемкого сектора в общем объеме промышленного производства в 1990-е гг. сократилась примерно вдвое – с 12 до 6 процентов), составляющие ядро пятого и шестого технологических укладов, экономические власти еще в 2000 г. в проекте Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2010 г. сформулировали задачу модернизации экономики на основе инновационного варианта ее развития. Но

в реальной жизни все пошло по иному сценарию.

Как отмечается в подготовленном Минэкономразвития России Проекте стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, «из запланированных в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года результатов на I этапе (2006–2007 г.) достигнуто лишь менее трети от запланированных показателей. Об этом же говорит и официальная статистика, согласно которой в российской промышленности на протяжении всех лет экономического роста в нулевые годы число организаций, осуществлявших технологические инновации, постоянно оставалось ниже десятипроцентного уровня. Поэтому стабильно низкой – на уровне 4–5 % – сохранялась доля инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме реализованной продукции.

В результате показатели инновационной активности российской экономики несопоставимы со странами, чья экономика опирается на пятый технологический уклад. В то время как основная доля инноваций в передовых странах приходится на радикальные нововведения, определяющие их технологическое лидерство, для российской экономики характерны главным образом заимствования, консервирующие ее технологическое отставание. Отражением этого процесса является доля России на мировых рынках высокотехнологической продукции гражданского назначения, которая уменьшилась почти вдвое по сравнению с 2000 г. Сложившиеся тенденции ставят под сомнение достижение тех высоких показателей инновационного развития, которые намечаются перспективными планами до 2020 г.

7. Россия теряет позиции на мировых рынках.

Структура отечественного товарного экспорта выглядит удручающе. В нем на долю сырьевых товаров приходится примерно 4/5 и только 1/5 – на готовую продукцию. Две трети экспорта обеспечивается всего тремя энергетическими товарами – нефтью, нефтепродуктами и природным газом. По доле готовых изделий в экспорте Россия уступает не только развитым, но и многим развивающимся странам. А между тем этот показатель, по существу, определяет возможности развития национального экспорта, так как в условиях глобализации мировая торговля прирастает преимущественно за счет продукции обрабатывающей промышленности. Российский импорт на 2/5 состоит из потребительских товаров, на долю производственного оборудования до кризиса приходилось менее четверти от всего объема импорта, в разгар кризиса эта доля упала ниже 20% и остается столь же низкой до сих пор.

Товарное наполнение внешней торговли определяется архаичным характером участия стра-

ны в международном разделении труда. Россия до сих пор осуществляет преимущественно обмен сырья на готовую продукцию и продовольствие, что было характерно для мировой торговли несколько десятилетий назад (межотраслевое разделение труда). В настоящее время в международной торговле превалирует внутриотраслевое разделение труда, когда страны обмениваются во многом аналогичными товарами, которые отличаются только отдельными характеристиками (типоразмер, дизайн, качество, дополнительные функции т.п.). При этом все чаще выпуск отдельных деталей, узлов и агрегатов либо выполнение технологических операций концентрируются на узкоспециализированных предприятиях, расположенных зачастую в разных странах и являющихся последовательными звеньями кооперированного производства конечного продукта (цепочек добавленной стоимости). По оценке ЮНКТАД, около 40% мировой торговли – торговля внутрифирменная, функция которой заключается в том, чтобы обеспечивать осуществление международного разделения производственного процесса. Во внутриотраслевом разделении труда наша страна по существу не вовлечена, что делает неопределенными перспективы изменения в лучшую сторону ее позиций в международной торговле.

В торговле услугами Россия заметно отстает от ведущих торговых держав, находясь в начале третьей десятки экспортеров (доля страны в мировом экспорте услуг не превышает 1,5%, а в импорте – 2%), и имеет в этой торговле хроническое отрицательное сальдо. Экспорт услуг составляет 10–12% от экспорта товаров, тогда как в мире в целом этот показатель вдвое больше.

Участие России в международном движении капитала за прошедшие два десятилетия развивалось волнообразно. При этом негативные изменения внешней конъюнктуры приводят к значительному оттоку капитала из страны. В целом Россия выступает на мировой арене одновременно как крупный экспортер, так и импортер капитала, при том, что вывоз капитала превышает его ввоз. На начало 2011 г., по данным международной инвестиционной позиции, российские экономические агенты держали активы за рубежом на сумму 1173 млрд долл., из которых лишь 31,5% приходился на прямые иностранные инвестиции, а свыше 40% – на резервные активы правительства и денежных властей. Из общей суммы привлеченного накопленного иностранного капитала в 1158 млрд долл. на прямые иностранные инвестиции приходится более 40 %.

Важную проблему для России как экспортера капитала представляет «офшоризация» ее экономики, угрожающая экономической и политической безопасности страны. Существование нало-

говых убежищ заметно искажает суть экономической политики государства. По оценке главы Счетной палаты РФ С. Степашина, около 200 млрд из 5 трлн руб., выделенных руководством России для поддержки банковского сектора в условиях кризиса, не пошли по прямому назначению, были выведены за рубеж, осели преимущественно в офшорах (по имеющимся оценкам, $\frac{3}{4}$ всех вывозимых из России капиталов направляется в офшоры и спарринг-офшоры).

8. Финансовая система страны не способна обеспечить переход к устойчивому экономическому росту. Анализ основных параметров и пропорций бюджетов, принимавшихся в период экономического роста и на период до 2014 г. позволяют сделать вывод, что они носят инерционный характер при крайне слабом и не результативном государственном воздействии на экономические процессы. Бюджетные расходы не обеспечивают должного решения проблем модернизации экономики, диверсификации производства на инновационной основе, реализации неотложных задач в социальной сфере. Стержнем бюджетной политики продолжает быть не оправдавшая себя линия на минимизацию бюджетных расходов и дефицита, а не на решение в приемлемые сроки и на должном уровне насущных социально-экономических проблем.

Проводимая и планируемая Банком России денежно-кредитная политика (ДКП), свидетельствует, что Банк России не обладает достаточной операционной самостоятельностью. Поэтому реализация мер ДКП в большей мере определяется налогово-бюджетной политикой Минфина России, носящей дискреционный характер, чем задачами финансовой стабилизации и монетарного регулирования национальной экономики.

9. Сложившиеся негативные тенденции социально-экономической эволюции России порождены системными причинами. Итогом двадцатилетнего функционирования российской экономики является тот факт, что, несмотря на высокие в целом темпы экономического роста в прошедшее десятилетие, важнейшие параметры, характеризующие социально-экономическое состояние общества, свидетельствуют, что задача повышения эффективности экономики России, так и не была решена.

Поскольку, несмотря на все предпринимаемые вот уже в течение десятилетия усилия экономических властей по перелому вектора сложившейся экономической динамики не дали сколь-нибудь значимого результата, постольку правомерно выдвигание гипотезы, что причины этого лежат на системном уровне. Подтверждением этого положения является отсутствие в созданной в 1990-х годах экономической модели потенциала

развития экономики, не говоря уже об инновационном потенциале. Какие бы инвестиционные усилия ни предпринимало государство для перехода к устойчивому росту на основе структурной и технологической модернизации экономики, массовой ориентации предпринимательского сектора на решение этих задач не произошло. Они в лучшем случае реализуют лишь «точечные прорывы», не способные изменить ситуацию в целом. Это иллюстрируется, в частности, тем, что при сопоставимом, а то и превосходящем уровне государственных затрат в процентах к ВВП на исследования и разработки, с технологически развитыми странами (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания) и стремящимися быть таковыми (Китай, Бразилия Индия), предпринимательский сектор России отстает от своих конкурентов в разы, что и служит главной причиной низкого уровня этих затрат для России в целом. Аналогично обстоит дело и при сравнении доли затрат на исследования и разработки в структуре затрат на производство промышленной продукции, где такое отставание составляет уже более порядка. На отсутствие предпринимательского интереса, как ключевой причины низкого уровня инновационной активности справедливо указывают большинство экспертов.

10. Сохраняющееся огосударствление экономических отношений – главный тормоз прогрессивного развития. Важнейшим условием успешного предпринимательства является тесное взаимодействие с властными структурами. Без выполнения этого условия трудно создать эффективную, конкурентоспособную экономику. В нынешней России чаще всего речь идет не о партнерских отношениях государства и бизнеса, а о возможностях властных структур и их представителей оказывать существенное влияние на условия предпринимательской деятельности, а зачастую и диктовать свою волю. Данная ситуация есть форма проявления огосударствления отношений присвоения, формирующих фундаментальное неравенство в отношениях между предпринимателем и государством. Последнее в лице своих представителей в любой момент может отстранить собственников от процесса присвоения принадлежащего им капитала. Поэтому собственность в нынешней России не является надежным социальным субстратом. По существу, нынешний российский собственник беззащитен. Ни о какой его самостоятельности не может быть речи, он не может быть социально-экономической опорой общества. Частная собственность в нынешней России не защищена. По показателю защищенности частной собственности Россия среди 130 государств в июне 2011 года занимала 95-е место. Результатом является ориентация экономического интереса

собственников не на структурное и технологическое развитие, требующее долгосрочных вложений в развитие материальной базы предпринимательской деятельности и человеческий капитал, а на максимизацию немедленного результата.

Разгосударствление было определено главным направлением «обвальная приватизация» 1992–1995-х гг. Однако под лозунгом разгосударствления был применен крайне примитивный подход к обновлению отношений собственности, за которым не стояло ни научных идей, ни анализа мирового опыта, согласно которым сама по себе приватизация не тождественна разгосударствлению. Отношения собственности, гораздо сложнее, чем ее юридические формы, простой сменой которых невозможно преобразовать их политико-экономическое содержание. В ней синтезируются производственные, экономические, социальные, интеллектуальные, духовно-нравственные, социокультурные, социопсихологические и другие начала, объективные и субъективные факторы общественного развития. Огосударствление экономики неизбежно породило такие явления, как квазирыночный характер сложившихся в ходе прошедшего двадцатилетия казалось бы новых экономических институтов, подобно тому, как советские институты являлись квазисоциалистическими; и гипертрофированное сосредоточением ресурсов в руках «Центра» на каждом уровне российской государственности, экономически удушающее и индивидуальную инициативу и любые формы самоуправления.

«Естественным ответом» предпринимательских структур на сохранение над ними всевластия «государевых людей» стал массивный вывоз капитала и его «офшоризация». Согласно существующим оценкам не менее 70 % активов, контролируемых 30 крупнейшими российскими компаниями, находятся под контролем хозяйствующих субъектов, зарегистрированных в офшорах или тесно связанных с офшорами юрисдикциях.

Вне преодоления огосударствления российской экономики все меры, стимулирующие предпринимательский интерес к модернизационному экономическому поведению, не дадут сколь-нибудь значимого эффекта, что неминуемо означает российский проигрыш в глобальном экономическом соревновании. Решение этой задачи лежит за пределами узкоэкономических подходов на путях интеграции всей совокупности накопленных обществоведческих знаний.

Общеизвестно, что в России важнейшим условием успешного предпринимательства является тесное взаимодействие с властными структурами. Конечно, такое взаимодействие осуществляется в любой экономике. Но в данном случае речь идет не о партнерских отношениях государства и бизнеса,

а о возможностях властных структур и их представителей оказывать существенное влияние на условия предпринимательской деятельности, а зачастую и диктовать свою волю. Именно эта ситуация исторически была характерна для российской экономики, предопределяя ее отставание от стран-лидеров и развитие по догоняющей траектории. Данная ситуация есть форма проявления огосударствления отношений присвоения, формирующая фундаментальное неравенство в отношениях между предпринимателем и государством. Последнее и сегодня в лице своих представителей в любой момент может отстранить собственников от процесса присвоения принадлежащего им капитала. Поэтому собственность в нынешней России не является надежным социальным субстратом. По существу, нынешний российский собственник беззащитен. Ни о какой его самостоятельности не может быть речи, он не может быть социально-экономической опорой общества. Частная собственность в нынешней России не защищена. По показателю защищенности частной собственности Россия среди 130 государств в июне 2011 года занимала 96-е место. Отсюда ориентация экономического интереса собственников не на структурное и технологическое развитие, требующее долгосрочных вложений в развитие материальной базы предпринимательской деятельности и человеческий капитал, а на максимизацию немедленного результата. Разгосударствление было определено главным направлением «обвальная приватизация» начала 1990-х гг. Однако под лозунгом разгосударствления был применен крайне примитивный подход к обновлению отношений собственности, за которым не стояло ни научных идей, ни анализа мирового опыта, согласно которым сама по себе приватизация не тождественна разгосударствлению. «Естественным ответом» предпринимательских структур на сохранение над ними всевластия «государевых людей» стал массивный вывоз капитала и его «офшоризация». Согласно существующим оценкам 70 % активов, контролируемых 30 крупнейшими российскими компаниями, находятся под контролем хозяйствующих субъектов, зарегистрированных в офшорах или тесно связанных с офшорами юрисдикциях. Вне преодоления огосударствления российской экономики все меры, стимулирующие предпринимательский интерес к модернизационному экономическому поведению, не дадут сколь-нибудь значимого эффекта, что неминуемо означает российский проигрыш в глобальном экономическом соревновании. Решение этой задачи лежит за пределами узкоэкономических подходов на путях интеграции всей совокупности накопленных обществоведческих знаний. <...>

<http://www.ini21.ru/?id=1527>

Артем Семенович Генкин,
д.э.н., действительный член РАЕН,
исполнительный директор
Консалтинговой Группы «АСПЕКТ»

Genkin Artem S.
Universal electronic card: ideology,
prospects and problem points

Универсальная электронная карта: идеология, перспективы и проблемы

Universal electronic map: ideology, prospects and problems

Универсальные электронные карты должны будут получить все граждане России, достигшие 14 лет. УЭК будет содержать набор средств для доступа к дистанционным государственным услугам и платежное приложение. УЭК обеспечит «совершенно другой уровень общения гражданина с государством».

All citizens of Russia who have reached the age of 14 years should receive universal electronic cards. UEC will contain a set of means for access to remote public services and the payment appendix. President D. Medvedev has declared that UEC will provide «absolutely other level of dialogue of the citizen with the state».

Ключевые слова: универсальные электронные карты, УЭК, государственные услуги, платежное приложение, федеральный закон, электронное правительство.

Key words: universal electronic cards, UEC, the public services, the payment appendix, the federal law, the electronic government.

Переход к «электронному государству»

7 апреля 1993 года был официально зарегистрирован домен «.ru», и началась история русскоязычного Интернета. Сегодня Россия по числу Интернет-пользователей занимает восьмое место в мире, всего Сетью пользуется свыше 40 млн россиян. В связи с такой значимостью и быстрым развитием электронных технологий вопрос о достижении максимальной эффективности их использования стоит перед государством.

О необходимости перехода к электронному правительству неоднократно говорил Президент России Дмитрий Медведев. В 2008 г. была принята «Стратегия развития информационного общества в России», в которой была поставлена задача к 2015 году перевести государственные услуги в электронный формат. Принят и успешно реализуется «План перехода федеральных органов исполнительной власти на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде» и федеральный закон № 210-ФЗ от 27 июля 2010 г. «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», которым впервые описывается, как предоставлять такие услуги в электронном виде. В феврале 2011 года вышло распоряжение Правительства России, которым утвержден план перехода органов власти на безбумажный документооборот. На очереди закон «Об электронном документе». В России с 2010 г. действует федеральный (и формируются региональные) Портал государственных услуг, позволя-

ющий через «Личный кабинет» отправлять заявления на получение государственных услуг. С 2007 г. при Общественной палате РФ действует Рабочая группа по развитию информационного общества в России, в ряде регионов успешно реализуется программа «Электронный гражданин».

В глобальном рейтинге развития электронного правительства, составленном ООН (Global E-Government Survey), Россия занимает 59-е место. По уровню развития онлайн-услуг Россия занимает 68-е место в мире (на первом месте Южная Корея, на втором – США, на третьем – Канада).

Различные российские министерства и ведомства постепенно переходят в электронную сферу. Так, проведена разработка новых биометрических паспортов с электронным носителем. МВД России в свое время продекларировало свою готовность к 2012 году оказывать населению 48 услуг в электронном виде. Речь шла, прежде всего, о массе уведомительных и регистрационных действий. Была проведена полная информатизация Федеральной миграционной службы. С августа 2011 г. Федеральная налоговая служба (ФНС) и Росреестр перешли на новую схему электронного информационного обмена данными обо всех земельных участках России и их владельцах. В здравоохранении информатизация началась с внедрения электронной записи к врачу через инфоматы, уже установленные во многих поликлиниках. Со временем это будет возможно сделать и из дома, со своего компьютера. Запланирован перевод в электронную

форму выписываемых рецептов и историй болезни. В Москве мэр поставил задачу к 2016 году все 100% государственных услуг представлять в электронном виде (на середину 2011 года в столице, по оценкам, были оцифрованы лишь 3% госуслуг).

Технология единого портала

Согласно Закону 210-ФЗ услуги в электронном виде предоставляются через Единый портал федеральных и муниципальных услуг (ЕПФМУ, gosuslugi.ru¹ – обеспечивает реализацию принципа «единого окна» полностью в электронном виде – граждане и организации могут получить госуслуги дистанционно, используя компьютеры, инфоматы, ТВ-приставки, смартфоны с подключением к Интернету), универсальную электронную карту (УЭК – опосредует получение услуг в социально значимых сферах, в которых необходим электронный учет присутствия получателя) и многофункциональные центры (обеспечивают классический способ получения госуслуг, при личной явке заявителя, но с реализацией принципа «единого окна»). Эти три канала предоставления госуслуг взаимодействуют с госорганами благодаря инфраструктуре электронного правительства, в которую входит, в том числе, информационно-платежный шлюз.

Компания «Ростелеком» весной 2011 г. начала продажи USB ключей для доступа к электронным госуслугам. Стоимость носителя с подписью для конечного пользователя составит 600 руб. (сама ЭЦП, ее обслуживание и обновление после окончания трехлетнего срока действия бесплатны). В дальнейшем «Ростелеком» рассчитывал снизить цену ключей до 300 руб. Покупка ключа облегчит доступ к госуслугам через Интернет. Раньше для получения логина и пароля пользователю нужно было ввести личные данные в анкету на сайте, получить коды подтверждения по электронной почте и SMS, а затем, после проверки данных в ФНС и ПФР, дождаться письма от Почты России с третьим кодом. Теперь для получения ключа нужно только предъявить паспорт и свидетельство обязательного пенсионного страхования.

Важная задача при разработке проекта «электронного правительства» – обеспечить доступность услуги в Едином личном кабинете ЕПФМУ любому человеку и организации, начиная от подачи заявления в госорганы и заканчивая оплатой за телефон, Интернет, коммунальные услуги. Для этого необходимо присоединить платежную инфраструктуру к инфраструктуре электронного правительства – подключить социально значимые коммерческие услуги, обеспечить возможность оплаты налогов, госпошлин, сборов, штрафов, иных платежей различными платежными средствами – и вывести данные сервисы на ЕПФМУ.

Это тем более актуально, что до внедрения подобной услуги тысячи россиян оказывались остановлены в аэропортах таможенниками и не могли уехать за границу из-за наличия в базе данных об их, зача-

стую мизерных, долгах перед государством, о которых они не подозревали и которые они технически не могли мгновенно погасить.

На сайте ФНС России, который ежемесячно посещают более 8 млн человек, работают 22 онлайн-сервиса. Один из любимых проектов ФНС – «Личный кабинет налогоплательщика» – запущен в декабре 2009 г. Начиная с 14 июля 2011 года, действует сервис по оплате налогов через Интернет. Можно оплатить задолженность по транспортному, земельному и другим видам налогов через систему «Сбербанк Онл@йн». Сформировать список своих задолженностей граждане могут в «Личном кабинете налогоплательщика» на сайте nalog.ru и тут же провести их оплату без комиссии. ФНС готова делиться информацией о налогоплательщиках с коммерческими банками – их налоговыми агентами. Чтобы дистанционно оплачивать налоги, россиянам придется лично посетить отделение банка и оставить там свое заявление. Эксперты обращают внимание на проблему конфиденциальности информации, получаемой банкирами.

Появление нового крупного игрока

До последнего времени участие электронных платежных систем в С2G платежах было эпизодическим. Так, платежи штрафов дорожной полиции можно было оплатить через систему «Яндекс.Деньги», а также через банкоматы Мастер-Банка. С августа 2011 г. все граждане России могли оплатить с помощью системы QIWI Кошелек налоги, с июля – платежи в пользу Федеральной службы судебных приставов. Однако, кажется, крупнейший игрок в этом секторе уже определился. Это ОАО «Универсальная электронная карта» (ОАО «УЭК»).

Идею о том, что единая платежно-сервисная карта, аналог индивидуального идентификатора (ID), применяемого в Европе и США, должна появиться и в России, впервые на высшем уровне озвучил президент России Д. Медведев в марте 2010 года. Право на создание универсальной карты вначале было закреплено за Внешэкономбанком, однако затем положение изменилось. В августе 2010 г. премьер-министр России В. Путин подписал распоряжение правительства, назначившее уполномоченной организацией по выпуску и обслуживанию универсальных электронных карт ОАО «Универсальная электронная карта».

Объем эмиссии этой организации составил 900 млн руб. Основными акционерами сегодня выступают Сбербанк России (по нашим данным, его доля составляет 34%) и крупные региональные банки «Ак Барс» и Уралсиб (имеют по 12.5%). Владельцем 7% акций ОАО «УЭК» стала корпорация СИТРОНИКС, ведущий поставщик решений в сфере телекоммуникаций, ИТ и микроэлектроники. Оставшийся пакет с ноября 2011 г. принадлежит инвесткомпании «Тройка Диалог», находящейся в процессе интеграции со Сбербанком. По словам возглавляющего

Сбербанк Г. Грефа, инвестиционная компания будет держателем акций временно, до момента их продажи будущим партнерам проекта.

Идеология УЭК

По первоначальным планам, универсальные электронные карты, начиная с 1 января 2012 г., должны будут получить все граждане России, достигшие 14 лет (см. ниже). УЭК будет содержать набор средств для доступа к дистанционным госуслугам и платежное приложение. Карта будет иметь три интерфейса: магнитная полоса, чип и бесконтактный интерфейс для различных приложений: идентификационного (ID) и дополнительных коммерческих приложений, востребованных в конкретном регионе (например, транспортных).

Предполагается, что УЭК объединит в себе функции полиса обязательного медицинского и пенсионного страхования, студенческого билета, проездных документов и банковских карт, а в перспективе также позволит участвовать в электронном голосовании.

Президент Д. Медведев заявил, что УЭК обеспечит «совершенно другой уровень общения гражданина с государством, с различного рода бюрократическими структурами, новые возможности, удобство в осуществлении платежей как по налогам, так и платежей за покупки, возможность получать регулярную информацию о том, что происходит со счетами гражданина... То есть просто повышение, радикальное повышение цифровой культуры в нашей стране». Глава государства подчеркнул, что УЭК должна работать на территории не только России, но и всего мира.

Оргструктура

На федеральном уровне уполномоченной организацией и оператором УЭК является ОАО «Универсальная электронная карта», которое в соответствии с распоряжением правительства РФ № 1344-р от 12.08.2010 является федеральной уполномоченной организацией по выпуску, выдаче и обслуживанию одноименных карт.

Функции по обеспечению выпуска, выдачи и обслуживания УЭК в регионе осуществляет уполномоченная организация субъекта РФ (УОС), которая определяется высшим исполнительным органом власти субъекта РФ.

Уполномоченная организация субъекта (УОС) выполняет следующие основные роли:

- эмитент карт УЭК – обеспечивает выпуск и выдачу карт УЭК в регионе, соответствующем определенному субъекту РФ, а также ведение регионального реестра карт УЭК;
- оператор каналов обслуживания (ОКО) – обеспечивает создание и управление инфраструктурой обслуживания (сетями терминалов, подключаемых к ИС УОС) граждан – держателей карт УЭК в процессе оформления ими запросов на оказание услуг с использованием карт УЭК;

- оператор поставщиков услуг (ОПУ) – осуществляет взаимодействие с поставщиками услуг своего региона с целью:

- регистрации в едином реестре услуг информации о предоставляемых в регионе услугах, необходимой для их оказания с использованием карт УЭК на всей территории РФ;

- направления в информационную систему поставщика услуги запроса гражданина на оказание услуги, получение ответа на запрос и передачи этого ответа в установленном формате источнику формирования запроса;

- эмитент региональных приложений карт УЭК – выполняет действия, связанные с организацией процесса разработки новых приложений для карт УЭК, обеспечением персонализации этих приложений (в части подготовки данных), а также с поддержкой необходимых процессов, связанных с использованием этих приложений в процессе оказания услуг.

Технические аспекты

Универсальная электронная карта выдается всем гражданам России, достигшим 14 лет, на основании заявления, поданного при личном посещении пункта приема заявлений, с 1 января по 31 декабря 2013 года включительно (если иное не установлено постановлением Правительства РФ или законом субъекта РФ), а с 1 января 2014 года – гражданам, не подавшим ранее заявлений о выдаче им УЭК или об отказе от ее получения.

Правительство РФ определило технические требования к УЭК. Согласно его постановлению от 24 марта 2011 г. № 208 карта должна содержать сведения в визуальной (графической) и электронной (машинночитываемой) формах, а также интегральную схему отечественного производства с криптографическим ядром. На последней размещаются операционные системы и электронные приложения. Объем памяти схемы – не менее 72 Кбайт. Информация на карте хранится минимум 5 лет. До 1 июля 2012 года в УЭК можно использовать импортные интегральные схемы. Кроме того, с этого дня операционная система должна обеспечивать реализацию российских и зарубежных криптографических алгоритмов. Карты, выпущенные до утверждения спецификации, но соответствующие указанным требованиям, можно использовать до 1 июля 2012 года².

Правительство РФ в постановлении от 22 июля 2011 г. № 613 определило, как разрабатываются, подключаются и функционируют федеральные приложения УЭК (кроме банковского). Так, орган или организация, намеревающиеся использовать федеральное приложение при предоставлении услуг, направляют в Минэкономразвития России заявление и ряд других документов. Также заявитель направляет копии материалов в Минкомсвязь России, ФСБ России и ОАО «УЭК». По федеральному законодательству прави-

тельство должно определить перечень банков, которые могут участвовать в банковском приложении. Также правительство уполномочено определять, будет ли на карте MasterCard, Visa Electron или какая-то другая платежная система.

Остальные приложения предусматривают субъекты Федерации, по своим потребностям. Например, на московской УЭК, помимо стандартных данных держателя (фамилия, имя, отчество, фотография и образец подписи), будут размещаться данные пенсионного и медицинского страхования, платежной системы, а также информация о праве льготного проезда. Как и на обычной банковской карте, на УЭК будет указан логотип платежной системы, номер банковской карты и трехзначный код проверки подлинности (CVV).

Значимые операции с использованием карты могут быть дополнительно защищены или ограничены самим гражданином, через его личный кабинет на портале УЭК.

Экономика проекта

Для работы с картой через Интернет нужно будет купить специальный ридер, который стоит около 90 рублей. Пока идет дискуссия, кто займется изготовлением ридеров и терминалов, государство или банки. Себестоимость самой карты составит 265 рублей. Для самих россиян получение карты и доступ к госуслугам будут бесплатными. Правительство рассчитывает на участие бизнеса, который захочет включить в УЭК свои коммерческие приложения. По одному из первоначальных планов предполагалось, что банки направят на выпуск карт за пять лет 40 млрд рублей, на региональный процессинг – 12 млрд рублей. ОАО «УЭК» вложит в проект 3 млрд рублей. С развитием проекта оценки предстоящих расходов возросли. По разным оценкам на реализацию проекта до 2016 года может быть потрачено от 100 до 450 млрд руб.³ (по оценке помощника президента России А. Дворковича – не более 200 млрд руб.)

По оценке вице-президента ОАО «УЭК» А. Петкевича, 95% услуг, запланированных УЭК: носит коммерческий характер, и лишь 5% относится к инфраструктуре электронного правительства.

Финансовые затраты по выпуску карты (265 рублей) будут лежать на субъекте. Ф3-210 определяет, что собственником карты является субъект, но федеральная власть может определить правила дотирования и субсидирования.

Часть экспертов считает расчет расходов на УЭК заниженным, ведь потребуются замена инфраструктуры и создание процессинговых центров по всей России⁴.

В ноябре 2011 г. руководитель крупнейшего акционера ОАО «УЭК» – Сбербанк – Г. Греф сообщил, что совокупный объем финансирования всех участников проекта УЭК на первоначальном этапе соста-

вил 1,1 млрд руб. «На первом этапе проект не богат как экономически привлекателен, но окупаем в пятилетней перспективе. А само государство начнет зарабатывать сразу же – хотя бы за счет того, что мы приведем базы данных в порядок», – сказал он.

Универсальность, автономия или автаркия?

В апреле 2011 года компании Visa и MasterCard получили приглашение войти в состав акционеров ОАО «УЭК». Летом 2011 г. международная платежная система MasterCard и оператор проекта достигли договоренностей о том, что MasterCard ляжет в основу УЭК. Однако в октябре старший вице-президент Сбербанка, председатель Совета директоров ОАО «УЭК» В. Орловский дезавуировал эти договоренности и публично объявил, что, по крайней мере, в первые 2–3 года карта будет работать только на технологической базе ПРО100, принадлежащей Сбербанку⁵.

Не предполагается использование так называемого кобейджа, то есть одновременного размещения двух приложений. Однако на технологическом уровне УЭК сотрудничает с MasterCard – использует ее технологию Mchip (международный стандарт для операций по банковским картам с чипом). Орловский относит к преимуществам ПРО100 возможность устанавливать льготные тарифы, гибко менять правила системы, ориентировать ее на работу в сфере предоставления госуслуг.

По его мнению, предполагается более широкое использование УЭК, чем в качестве просто платежного инструмента, а отсутствие необходимой гибкости сделало бы систему нежизнеспособной. Однако, по мнению участников рынка, система ПРО100 пока только тестируется. На ее внедрение понадобятся сотни миллионов долларов и не один год. И вряд ли с 2012 года карты ПРО100 начнут принимать все предприятия торговли и услуг на всей территории России.

Региональная кампания

УЭК можно пользоваться на всей территории России, независимо от места проживания. В связи с этим в ряде регионов силами местных властей уже начали реализовываться инициативные проекты по обеспечению инфраструктуры для обслуживания УЭК и внедрению местных карт с набором всевозможных местных услуг, а именно: электронные проездные билеты, именные карты оплаты ЖКУ, школьные карты и социальные карты студента. Все эти услуги оказываются населению на основе инновационной удобной NFC-технологии бесконтактной идентификации и моментальных платежей, которая является частью технических стандартов универсальной электронной карты.

В 2010 году несколько регионов, где уже существовали областные социальные карты: Башкирия,

Татарстан, Астраханская область – были выбраны пилотными площадками, и там прошел эксперимент с использованием карт. В Ярославской области в октябре 2010 г. постановлением областного правительства для операций с УЭК было создано ГУП Ярославской области «Электронный регион».

Одной из первых опробовала проект УЭК российская столица. 9 марта 2011 г. Мосгордума приняла Закон № 8 «Об универсальной электронной карте». По закону основным приложением московской УЭК будет идентификация. Обязательными будут пенсионное и медицинское приложения – УЭК сможет заменить полис медицинского страхования. Банковская составляющая также является обязательным приложением, а транспортная – региональным. В июле 2011 г. мэр Москвы Сергей Собянин подписал постановление об организации выпуска, выдачи и обслуживанию УЭК на территории столицы, согласно которому выдавать новую карту будут ЗАГСы, ГУИСы, многофункциональные центры и работодатели⁶.

28 октября 2011 г. в Москве началось технологическое тестирование УЭК. Первыми получателями нового документа стали сотрудники Департамента информационных технологий города (ДИТ) Москвы и ГУП Московский социальный регистр, региональной уполномоченной организации по внедрению УЭК. По прогнозам московского департамента информационных технологий около 85% жителей города получат УЭК к 2016 году.

Для малоимущих москвичей в УЭК будут «вшиваться» «электронные продовольственные талоны». На «талон» льготные категории горожан смогут покупать хлеб, крупы, молоко и другие продукты из «продовольственной корзины». Узнавать о положенной им помощи и следить за расходом талонов москвичи – пользователи УЭК смогут через Интернет. А эмитент талонов сможет фиксировать факт оказания помощи тому или иному гражданину. Предполагается также коммерческое применение УЭК, для распространения подарочных и скидочных купонов, реализации программ лояльности.

С февраля 2012 года внедрение УЭК планируется начать в семи пилотных регионах (Москва, Санкт-Петербург, Астраханская, Волгоградская и Новосибирская область, Башкортостан, Татарстан). Во всех остальных регионах России внедрение также планировалось сначала с 1 января 2012 года, но затем было отложено до января 2013 года.

В Свердловской области с 2012 года начнется выдача УЭК. В ноябре 2011 г. там вышло постановление областного правительства «Об утверждении порядка доставки универсальных электронных карт, выпускаемых и выдаваемых по заявлениям граждан Свердловской области». В Свердловской области, на базе Единого расчетного центра создан многофункциональный центр оказания государственных (муниципальных) услуг, который уполномочен на выпуск,

выдачу и обслуживание УЭК. Заявки на их получение он готов принимать с 1 января нового года.

В Астраханской области уполномоченная организация, ОАО «Социальные гарантии», собиралась с 1 декабря 2011 года начать прием заявлений от граждан на выпуск УЭК для тестовой апробации системы, а с 1 января 2012 года – прием заявлений в полном режиме.

В Республике Мордовия предусмотрены три региональных (образовательное, социальное, медицинское) и три муниципальных (образовательное, социальное, транспортное) электронных приложения УЭК.

В Волгоградской области уполномоченной организацией по организации деятельности по выпуску, выдаче и обслуживанию УЭК определено государственное бюджетное учреждение «Центр информационных технологий Волгоградской области», подведомственное Комитету информационных технологий и телекоммуникаций Администрации области.

Только за осень 2011 г. различные нормативные акты, посвященные отдельным вопросам функционирования УЭК, приняли органы власти ряда субъектов РФ: Москвы, Республик Коми, Мордовия, Ингушетия, Кабардино-Балкарской Республики, Астраханской, Волгоградской, Пензенской области.

Создание Уполномоченной организации субъекта (УОС)

В настоящее время ряд операторов⁷ предлагает внедрение УЭК в регионах. Для реализации проекта создается уполномоченная организация субъекта (УОС), которая является оператором УЭК в регионе. Инвестиции в проект по созданию и запуску УОС составляют 150–200 млн рублей (в зависимости от размера региона, количества подключенных услуг и т.п.). Организационно-правовая форма УОС – ОАО либо ООО⁸, учредителями которого будут являться Субъект РФ, коммерческий оператор, а также, возможно, банк и локальные коммерческие структуры. Созданный оператор УОС будет полностью самокупаемым предприятием, которое будет внедрять новые удобные и выгодные для граждан сервисы, доступные через УЭК.

В рамках работ по запуску проекта разрабатывается и внедряется электронная карта, которая помимо интеграции с федеральной системой и обязательных приложений предусмотренных законодательством (идентификация, медицинское и пенсионное страхование, банковские услуги) обеспечивает оказание услуг в рамках дополнительных приложений: оплата услуг ЖКХ, штрафов ГИБДД, оплата проезда (транспортная карта), муниципальные и государственные услуги (интеграция с порталом госуслуг) и др.

Граждане, получившие карту, производят оплату услуг при помощи банкоматов, персонального компьютера или мобильного устройства. За проведение

транзакций предусмотрена комиссия, которая взимается либо с гражданина, либо с поставщика услуг в счет УОС. Оценочные сроки окупаемости проекта – два-три года.


Факторы торможения

В июне 2011 г. вице-премьер и глава аппарата правительства В. Володин в письме президенту Д. Медведеву сообщил, что создание УЭК «не потребует затрат федерального бюджета» и предложил для ее внедрения «использовать инфраструктурные элементы электронного правительства», то есть технологическую базу, почти построенную государственным оператором связи «Ростелеком» в рамках федеральной целевой программы «Информационное общество». «Выпуск, выдача и обслуживание карт будут осуществляться за счет кредитных организаций, коммерческих компаний, заинтересованных в оказании услуг с использованием УЭК», — говорится в письме. Это означает отказ в выделении ОАО «УЭК» запланированных 49,2 млрд руб. из бюджета⁹.

Последние новости об УЭК таковы: Государственная дума одобрила 17 ноября поправку к закону «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Выдача УЭК гражданам начнется не в 2012, а в 2013 г. Взяв годичную задержку, власти подтвердили, что оказались не готовыми к своевременному запуску проекта. По мнению экспертов, отказ федеральных властей (см. предыдущий абзац) финансировать проект мог стать одной из причин этого. Кроме того, возникновение конкурентоспособных проектов¹⁰, которые не требуют серьезных инвестиций от регионов, также могло сделать отношение последних к УЭК более прохладным.

Замминистра связи и массовых коммуникаций РФ Илья Массух объяснил перенос сроков внедрения карты тем, что ее применение зависит от перехода на межведомственное взаимодействие, на оказание электронных услуг. «Если мы этого не сделаем, то карта окажется исключительно платежным инструментом. Но нам этого не очень бы хотелось», — отметил Массух.

В качестве факторов торможения распространения УЭК выступают также: конкуренция с имеющимися карточными проектами банков, незаинтересованность банков в сегментированном по критерию платежеспособности массовом потребителе, фактор недостаточной готовности инфраструктуры (необходимо дорабатывать приложения, оборудовать пенсионные фонды, больницы, школы и другие учреждения специальными банкоматами и инфоматами, налаживать работу серверов и т.д.), платный характер УЭК в части банковского приложения¹¹, опасения по поводу сохранения конфиденциальности персональных данных¹² (так, отмечались активные выступления московских родителей против использования УЭК для обеспечения ими школьников).

Однако наиболее критичной для ответа на вопрос о перспективах проекта УЭК остается дилемма: УЭК и альтернативный проект Ростелекома — это два конкурента за административный ресурс и финансовую поддержку со стороны государства, и победит лишь один из них, или же эти два проекта все-таки могут развиваться параллельно, а их сосуществование лишь облегчает решение насущных социально-экономических задач? 

¹ Уже летом 2010 г., как заявил курировавший на тот момент проект «электронного правительства» вице-премьер Сергей Собянин, на сайте был собран весь набор услуг, предоставляемых властями: 410 основных федеральных услуг и более 2000 региональных. К portalу были подключены 62 субъекта Федерации.

² На наш взгляд, это создает определенную техническую проблему, поскольку в стране длительное время будут одновременно существовать УЭК двух различных технологических стандартов. При этом нам приходилось слышать мнения экспертов, подчеркивающих негативные и, вероятно, неустраиваемые особенности карт «первого поколения», не позволяющие их полноценно использовать во всех запланированных сферах применения УЭК.

³ Последнюю цифру назвал вице-президент Сбербанка В. Орловский в апреле 2011 г.

⁴ При этом не все эксперты единодушны в оценке перспектив проекта УЭК с точки зрения выбранных его инициаторами технологий. Нам встречалось мнение (в частности, Е. Соловьева) о том, что обычная пластиковая карта с чипом сегодня, на фоне прорывных шагов технологий дистанционных услуг, уже не представляется приемлемым инструментом для реализации инициативы такого масштаба: ЭЦП эффективнее загружать удаленно, «по воздуху», с помощью OTA-технологии. Поэтому с приходом на рынок платежей крупнейших операторов мобильной связи, имеющих партнерами не менее крупные розничные банки, проект УЭК в нынешнем виде может оказаться в изоляции.

⁵ Полякова Ю. Универсальная электронная карта обойдется без MasterCard // Известия. 20 октября 2011.

⁶ Банк, чтобы принять участие в программе, должен будет заключить договор с ОАО «УЭК», иметь долгосрочный рейтинг кредитоспособности и не менее 30 отделений на территории города. Отобранным банкам разрешат активировать платежное приложение, которое будет установлено на карточке.

⁷ Как правило, такие компании обладают опытом реализации проектов по автоматизации функций электронного правительства, электронным картам, ведомственной автоматизации созданию и внедрению информационных систем.

⁸ Нам, правда, представляется вполне возможной формой работы создание ГУП со 100%-ным участием субъекта Федерации и дальнейшее его взаимодействие с коммерческими операторами на договорной основе. Этим путем пошла, например, Ярославская область.

⁹ Балашова А., Нантай В. Универсальная карта не попала в масть. // Коммерсантъ. 8 июля 2011 г.

¹⁰ Ранее Ростелеком подписал меморандум о партнерстве с Visa и MasterCard и заключил соглашение с 15 банками (ВТБ 24, Банк Москвы, Альфа-банк, Газпромбанк и др.) о выпуске банковских карт с ЭЦП.

¹¹ Рекомендованные тарифы для нелюбимых категорий москвичей: 80 руб за годовое обслуживание счета, 50 руб за предоставление выписки, 0,3% за перевод денег со счета.

¹² Если брать проблему шире, то эти опасения можно сформулировать так: УЭК потенциально может нарушать личное пространство гражданина и привести к распространению все более изощренного мошенничества, связанного, например, с кражей (подменной) личности, а также к опасности реализации сценария «электронного фашизма»

Дорждеев Александр Владимирович,
д.э.н., профессор кафедры экономики
и финансов ФГБОУ ВПО РАНХиГС,

Dorzhdееv Alexander V.,
doctor of economic sciences,
the professor of chair of economy
and the finance FGBOU VPO
the Russian Presidential Academy
of National Economy
and Public Administration

e-mail: avd@folqafin.ru

Иванова Татьяна Борисовна?
д.э.н., профессор кафедры
экономики и финансов
ФГБОУ ВПО РАНХиГС,

Ivanova Tatyana B.,
doctor of economic sciences,
the professor of chair of economy
and the finance FGBOU VPO
the Russian Presidential Academy
of National Economy
and Public Administration

itb45@rambler.ru

Повышение комплексности формирования инновационного пространства как фактор активизации венчурного финансирования

Increasing complexity of the formation of innovative space as a factor enhancing venture funding

Выявлены особенности механизма финансирования компаний «посевной» стадии и обоснована возможность повышения его эффективности за счет создания единого инновационно-информационного пространства.

Annotation: It is revealed feature the mechanism of financing of the companies of a "sowing" stage and possibility of increase of its efficiency at the expense of creation uniform innovatively-information field is proved.

Ключевые слова: ФПИ РВК, бизнес-ангелы, региональные венчурные фонды, сид-компании, единое инновационное пространство.

Key words: FPI RBK, business angels, regional venture funds, the seed-companies, uniform innovative space.

Последние годы развитию инвестиционных компаний уделяется все большее и большее внимание. Это вызвано необходимостью сокращения зависимости России от экспорта сырья. Рынки традиционных товаров и технологий давно поделены между развитыми странами, конкурентных преимуществ в виде дешевой рабочей силы, как Китай и Индия, Россия не имеет и поэтому изменить свои позиции на международном уровне можно преимущественно за счет выпуска наукоемкой, инновационной продукции. В тоже время любая инновационная разработка для перехода от идеи по созданию нового продукта к его коммерческому производству требует значительных финансовых и временных затрат. Цель данной статьи – проанализировать основные сложившиеся в регионах формы развития деятельности инновационных компаний на отдельных стадиях жизненного цикла и обосновать необходимость повышения комплексности формирования информационного поля для организации венчурного финансирования.

Инновационные ресурсы экономики формируются и существуют в виде двух потоков: новых технологий (идей, разработок) и финансовых средств, которые могут быть на это направлены. Если не обеспечи-

вается их эффективной взаимодействие, то коммерциализации новых знаний не происходит. Отсюда задачей государственного регулирования инновационной сферы, в первую очередь, является формирование инфраструктуры, обеспечивающей взаимодействие указанных потоков.

В настоящее время в России создано значительное число венчурных площадок, формирование которых было инициировано государством, которые позволяют анонсировать технологическую разработку в расчете на последующее получение источников ее финансирования. На региональном уровне такими площадками являются областные венчурные фонды, созданные в большинстве субъектов федерации, управления по поддержке малого и среднего предпринимательства, агентства инвестиций и инноваций, бизнес-инкубаторы, технопарки. На федеральном к венчурным институтам развития относятся Внешэкономбанк, Роснано, ОАО «РВК», ОАО «Российский банк развития», ОАО «ММВБ-РТС», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Российская ассоциация венчурного инвести-

рования, Федеральное агентство по делам молодежи. Агентство стратегических инициатив. Частные финансовые ресурсы предоставляют инноваторам с помощью собственных площадок отдельные бизнес-ангелы и их ассоциации, крупные фирмы, выполняющие работы в смежных направлениях.

Проанализируем их взаимодействие между собой и направления развития для одной из стадий жизненного цикла венчурной фирмы – посевной (seed или сид-компания). Такая фирма имеет только идею или проект, который хотела бы реализовать. Все остальное – от проведения НИОКР до маркетинговых исследований возможностей ее коммерциализации находится в стадии становления.

Фактически в регионе, благодаря развитию коммуникаций через интернет, существует несколько направлений получения источников финансирования инновационных проектов.

Целенаправленной государственной инициативой финансирования проектов именно этой стадии является ООО «Фонд посевных инвестиций РВК» (ФПИ РВК). Непосредственно сам фонд с инноваторами не работает. Отбор инновационных проектов осуществляется венчурными партнерами. Их задачами являются поиск инновационных проектов, подготовку их к представлению на Инвестиционный комитет, постинвестиционное сопровождение проектов, которые получили финансирование и стали в результате этого портфельными компаниями, а также и взаимодействие с венчурными специалистами ФПИ РВК. Одним из существенным требованием, предъявляемым к венчурным партнерам, является наличие каналов поступления проектов, то есть доступа к инновационной инфраструктуре: бизнес-инкубаторам, технопаркам, особым экономическим зонам (ОЭЗ) технико-внедренческого типа, программам финансовой поддержки инновационного предпринимательства. Кроме этого, он должен обеспечить финансирование не менее 25 % инвестиционных потребностей предложенного ФПИ РВК инвестиционного проекта. В настоящее время зарегистрировано 96 венчурных партнеров, из которых 40 расположены в Москве и Московской области. Даже без учета того, что среди оставшихся 46 несколько работает в одних и тех же регионах (Санкт-Петербург, Омск), система венчурного партнерства не охватывает всех субъектов федерации.

Венчурными партнерами в основном становятся хозяйственные субъекты, которые сами осуществляют инвестирование инновационных проектов за счет частных финансовых ресурсов. Становясь венчурными партнерами, они расширяют возможный объем предоставляемых ресурсов, так как в случае принятия положительного решения о реализации проекта, ФПИ РВК может выделить до 75 % от объема необходимых инвестиционных ресурсов.

В условиях широкого использования в качестве оболочки взаимосвязи различных хозяйствующих

субъектов интернета такая пространственная асимметрия, конечно, нивелируется. Но в этом случае инициатива по дальнейшему развитию сид-компаний обеспечивается только действиями самого инноватора, его умением найти того венчурного партнера, который заинтересуется и сможет организовать компетентную экспертизу предлагаемого проекта. По свидетельству автора одного из профинансированных проектов выйти на инвестиционного партнера ФПИ не сложно, подав заявку непосредственно через интернет: «Главное — знать, куда идти, ... крайне важно обратиться в профильный фонд. В случае ошибки ты просто можешь не найти экспертов необходимого уровня и потерять кучу времени»¹.

Венчурными партнерами фондов в настоящее время начинают становиться и ассоциации бизнес-ангелов, в частности, Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР), объединяющее около ста частных и институциональных инвесторов (хотя сфера интересов СБАР шире – не только сид-компания, но и стартапы). Для получения поддержки СБАР (аналогичные требования предъявляет и иные бизнес-ангелы) инновационные компании должны существовать на момент обращения за финансированием не более 3 лет, иметь выручку за последние 4 квартала до 10 млн руб., определенное количество акций (долей в уставном капитале) принадлежать ключевым участникам проекта, привлекать инвестиции для коммерциализации инновации и действовать в приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники России (безопасность и противодействие терроризму; живые системы; индустрии наносистем и материалов и другие).

На сайте СБАР указаны следующие этапы подготовки проекта к инвестированию:

- I. заполнение анкеты инновационного проекта, то есть заявки на инвестирование, которая через 10 дней может быть принята или отклонена;
- II. детальное рассмотрение предложения менеджерами СБАР (подготовка бизнес-предложения);
- III. оценка готовности проекта к презентации перед потенциальными инвесторами, согласование оценки бизнеса, доли инвесторов, подписание Договора на привлечение инвестиций;
- IV. подготовка десятиминутной Презентации проекта на Экспертном Совете СБАР;
- V. представление проекта Инвесторам на Презентационной Сессии СБАР;
- VI. если инвесторами не проявлен к нему интерес – дальнейшее продвижение проекта через участие в венчурных ярмарках, государственных конкурсах, прямых предложений потенциальным инвесторам, отраслевым корпорациям, публикаций в специализированных изданиях и Интернет-ресурсах и других.

¹ Тимохина Е. 5 советов тем, кто претендует на деньги ФПИ РВК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/finansirovanie/63063-5-sov>

Требования к бизнес-предложению СБАР включают в себя:

- подробное описание технологии (продукта), не раскрывающее know-how;
- конкурентные преимущества и конкуренты;
- правовую защиту интеллектуальной собственности;
- маркетинговый план;
- информацию о компании;
- организационную структуру и персонал;
- расчет доходности и других финансовых показателей;
- стратегии выхода из проекта, а также другие аспекты.
- Аналогичную схему работы с инноваторами имеет и Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции»:
 - отбор проектов с наибольшим потенциалом роста;
 - проведение их предварительной экспертизы;
 - знакомство с командой авторов;
 - представление каждому члену Ассоциации резюме отобранных проектов;
 - организация закрытой презентации проектов, вызвавших интерес у членов Ассоциации;
 - размещение отобранных, но невостребованных членами Ассоциации проектов на Ярмарке проектов для бизнес-ангелов и инвесторов, не являющихся членами Ассоциации;
 - организация дополнительной (платной) экспертизы проектов по заказу членов Ассоциации или авторов;
 - оказание помощи в формировании команды менеджеров для реализации проекта.

Исключительно региональным источником инновационных финансовых ресурсов являются областные венчурные фонды. В 2006–2010 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов они были созданы на 22 территориях. Представители РВК входят в Попечительские советы этих фондов, а с января 2010 г. все проекты в обязательном порядке направляют на экспертизу в ОАО «РВК». Рассмотрение проектов также проходит в 2 этапа. При предварительной оценке рассматривается проблема, которую решает инновация; размер и условия привлекаемых инвестиций; ключевые финансовые показатели (IRR, NPV, ROI, срок окупаемости); история предыдущего финансирования проекта; его продукт; описание и объем рынков сбыта, а также команды проекта.

При получении положительного решения к передаче в ОАО «РВК» обязательна следующая документация:

- резюме инвестиционного проекта по форме ОАО «РВК»;
- бизнес-план;
- инвестиционный меморандум;

- финансовая модель проекта;
- независимая оценка (предварительные результаты оценки) вносимых в проект нематериальных активов;
- номера, даты приоритетов патентов и заявок на патенты;
- копии лицензионных соглашений в случае трансфера технологий;
- документы, подтверждающие отнесение проектной компании к субъектам малого предпринимательства;
- документы, подтверждающие отсутствие аффилированности проектной компании с крупным бизнесом, управляющей компанией и органами государственной власти;
- документы, подтверждающие регистрацию проектной компании на территории субъекта, в котором функционирует ЗПИФ;
- иные материалы, по усмотрению УК и дополнительному запросу ОАО «РВК».

Кроме этого, в резюме проекта должны быть обобщены такие показатели как дата приобретения акций (долей) компании или учреждения компании текущими собственниками; текущая история финансирования, оценка стоимости компании, структура акционерного капитала до предоставления инвестиций региональным венчурным фондом; структура акционерного капитала после предоставления инвестиций; описание опционных соглашений, заложенных в структуру сделки (при их наличии); размер приобретаемой доли за предоставляемые инвестиции; предполагаемая оценка стоимости участия фонда к моменту выхода из портфельной компании; предполагаемая внутренняя норма доходности проекта (IRR); предполагаемый мультипликатор, рассчитываемый как отношение цены продажи к сумме инвестиций, вложенных в проект.

Таким образом, субъекты, участвующие в принятии решений о предоставлении инновационным компаниям финансовых ресурсов, что продемонстрировано на примере посевных компаний, чрезвычайно переплетены. В приведенных выше институтах развития присутствуют практически одни и те же участники. Например, членами Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования (РАВИ) являются, в том числе РВК, Национальная ассоциация бизнес-ангелов. То есть, сформирована множественность каналов, по которым инноваторы могут обратиться за поддержкой, но фактически эта поддержка предоставляется с участием одних и тех же институтов развития.

Не смотря на идентичность информации, которую необходимо предоставить для получения финансирования, пока не существует единых требований к ее структуре и подаче. Причем представляется, что информация, запрашиваемая РВК от региональных венчурных фондов, требует большей проработки ин-

вестиционных проектов и приводит к большим трудностям в получении финансирования по сравнению с ФПИ РВК и бизнес-ангелами, хотя нет ограничений, что они должны финансировать инновационные компании на более продвинутых стадиях жизненного цикла (раннего роста, расширения) по сравнению с посевной или стартапом.

В целом, по оценкам экспертов², на подготовку пакета документов для подачи заявки уходит в среднем около месяца. Успех в получении финансирования зависит от правильности бизнес-плана, удачно выполненной презентации, степени подробности освещения вопросов инновационности продукта, его рыночного потенциала, описание стратегии защиты интеллектуальной собственности, грамотного представления финансового и календарного планов развития, предварительного определения вариантов выхода из проекта, прозрачность распределения средств, объем и цели запрашиваемых инвестиций.

Число отсеиваемых проектов чрезвычайно велико. Поданным ассоциации бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» из 1000 инноваций финансируется 8-103, в Зворыкинском проекте Федерального агентства по делам молодежи из всех поданных заявок прошли первоначальный отбор 20 %, были поддержаны 2,4 %, а обеспечили успешную коммерциализацию только 0,3 % от всех первоначально поданных заявок⁴.


Таким образом, в целом можно говорить о том, что в стране действует следующий механизм функционирования инновационной инфраструктуры:

- множество венчурных площадок, через которые потенциально можно получить финансирование;
- фактически за этими различными каналами стоят одни и те же хозяйствующие субъекты, распоряжающиеся определенным объемом финансовых ресурсов, то есть множественность каналов не обеспечивает их существенное приращение;
- в каждом из каналов предполагается пройти процедуру предварительного отбора, что занимает у претендента много времени в силу отсутствия единых стандартов предоставления информации во все институты развития (конечно, с учетом стадии жизненного цикла инновационной компании);
- причинами отказа в финансировании инноваций могут быть как ограниченность финансовых ресурсов, неудачные презентации идей, в том числе в связи с распылением времени для обращения за финансовой поддержкой к нескольким каналам, а вовсе не отсутствие возможностей коммерческого использования нового знания;
- недостаток экспертов, осуществляющих

оценку инновационных проектов, именно в связи с множественностью каналов предоставления инноваций, использования их одними и теми же инноваторами, совершающими однотипные ошибки при предоставлении информации, которые снижают привлекательность представляемой идеи.

В связи со сложившейся спецификой функционирования инновационной инфраструктуры для нивелирования ее негативных моментов предлагается сформировать единый канал, аккумулирующий информацию обо всех инновационных идеях и проектах, и предложениях об инвестировании. Положительными последствиями такого решения будут:

- сокращение затраты времени инноватора на подачу заявки для получения финансирования проекта, так как все остальные частные инвесторы и отдельные организации будут завязаны именно на эту информационную базу;
- введение единой формы заявки, удовлетворяющей требованиям всех инвесторов (всех институтов развития);
- повышение качества подготовки заявки, так как инноватор будет избавлен от необходимости подачи нескольких заявок, выполняемых в соответствии с разными требованиями.

Такой подход позволит создать единый банк данных об инновационных разработках, выровняет положение инноваторов и инвесторов, выровняв возможности выгодного вложения капитала и получения наиболее привлекательных источников инвестиций. Формирование такой системы аналогично созданию бирж и (в нынешней ситуации) международного финансового центра, эффективность которых под сомнение практически не ставится. Либеральность подобного механизма обеспечивается свободным выбором каждого участника своего контрагента и за счет формирования единого информационного пространства становится выше. 

Литература:

1. Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.start-invest.ru>
2. Зворыкинский проект. Программа Федерального агентства по делам молодежи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.innovaterussia.ru>
3. Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.russba.ru>
4. Положение о венчурных партнерах Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании и порядке их регистрации (редакция № 3). Перечень венчурных партнеров Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/ru/investments/fpi/register.pt>
5. Региональные венчурные фонды [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/investments/fpi/regional_funds
6. Тимохина Е. 5 советов тем, кто претендует на деньги ФПИ РВК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/finansirovanie/63063-5-sov>

² Тимохина Е. 5 советов тем, кто претендует на деньги ФПИ РВК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/finansirovanie/63063-5-sov>

³ Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.start-invest.ru>

⁴ Рассчитано по Зворыкинскому проекту. Программа Федерального агентства по делам молодежи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.innovaterussia.ru>

Сафроненко Александр Геннадьевич,
аспирант Российской академии
предпринимательства

Safronenko Alexander Gennadievich,
aspirant of Russian Academy
of Entrepreneurship
e-mail: a_safronenko@mail.ru

Совершенствование методик распределения межбюджетных трансфертов

Development of methods of distributing interbudgetary transfers

В статье рассматриваются предложения по совершенствованию методик распределения межбюджетных трансфертов на современном этапе развития межбюджетных отношений в России.

The article is devoted to proposals for development of methods of distributing interbudgetary transfers at the present stage of interbudgetary relations in Russia.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, субвенции, субсидии, дотации

Key words: interbudgetary transfers, subventions, subsidies, grants.

Эффективная система межбюджетного регулирования предполагает справедливое и экономически обоснованное перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами бюджетной системы страны. С целью создания эффективной системы межбюджетного регулирования в теории межбюджетных отношений выделяют общепринятые принципы, на которых должна строиться такая система. Следование данным принципам должно быть соблюдено при составлении методик распределения межбюджетных трансфертов. К ним относятся:

- принцип разграничения доходных источников между уровнями бюджетной системы, основывающийся на разграничении расходных полномочий;
- прозрачность распределения межбюджетных трансфертов;
- предсказуемость изменений, вносимых в систему межбюджетного регулирования;
- формализованность расчетов при распределении финансовых ресурсов;
- минимизация объема перераспределяемых средств между бюджетами бюджетной системы.

Помимо соблюдения вышеназванных принципов, необходимо учитывать, что межбюджетные трансферты, являясь механизмом перераспределения финансовых ресурсов, способны и, на наш взгляд, должны стать более широким инструментом бюджетной политики. В дополнении к компенсационной функции, под которой подразумевается восполнение недостающих собственных средств получателей трансфертов, межбюджетные трансферты способны также выполнять и другие задачи:

- влиять на состав и структуру расходов нижестоящих бюджетов;
- стимулировать экономическое развитие регионов;
- повышать финансовую дисциплину органов власти;
- способствовать достижению иных социально-экономических целей.

Методики распределения межбюджетных трансфертов, используемые в России, составлены в соответствии с вышеназванными принципами и задачами межбюджетного регулирования, однако они не лишены недостатков и требуют дальнейшего совершенствования.

Совершенствование методологии распределения целевых трансфертов

Методики распределения целевых трансфертов хотя и уникальны для каждого вида трансферта, но все же представлены в большинстве случаев схожими механизмами распределения.

При предоставлении субвенций федеральный бюджет финансирует через региональные бюджеты исполнение делегированных им полномочий. Методики распределения субвенций строятся на распределении финансовых ресурсов, достаточных с точки зрения расчетов для достижения прогнозируемого результата. Однако более эффективным было бы использование не прогнозных показателей, а фактических результатов, достигнутых в предыдущие годы при финансировании расходных полномочий схожего характера.

Второе предложение по совершенствованию методик распределения целевых трансфертов является логическим завершением первого: контроль за использованием субвенций строится на основании отчетов о расходовании предоставленных средств. При этом, на наш взгляд, контроль за расходованием должен исходить в меньшей степени из расходной сметы и в большей степени из достигнутого результата, поскольку достигнутый результат должен быть ориентиром при предоставлении новых трансфертов (или новых траншей тех же трансфертов).

Системе распределения субсидий во многом присущи те же недостатки, что и механизму расчета субвенций, поэтому вышеназванные предложения могут быть применены в отношении всех целевых трансфертов. В дополнении к ним следует отметить, что в ряде случаев субсидии предполагают оказание региональными органами власти различных бюджетных услуг, себестоимость которых может быть снижена благодаря эффективному финансовому руководству. Сэкономленные средства могут быть частично или полностью переданы в соответствующий бюджет безвозвратно и без какой-либо целевой привязки, тем самым создавая стимулы к повышению эффективности управления финансовыми ресурсами.

Субсидии, являясь целевыми трансфертами, способны влиять на состав и структуру региональных расходов, а также на качество предоставленных бюджетных услуг. В этой связи, по нашему мнению, разумным является включение в методики распределения субсидий результирующих параметров. При этом предлагается обозначить две группы параметров:

- результирующие параметры обязательного характера, достижение которых является необходимым условием предоставления субсидии (минимальные требования, выполнение которых га-

рантирует качество предоставленных бюджетных услуг);

- результирующие параметры необязательного характера, за достижение которых органам власти соответствующего субъекта РФ должны быть предоставлены заранее установленные выгоды.

Также, на наш взгляд, целесообразным является объединение нескольких субсидий, имеющих общие направления использования, в рамках одной субсидии. Для повышения эффективности расходования консолидированных субсидий необходимо разработать перечень показателей, характеризующих качество государственных и муниципальных услуг, их целевых значений и систему отчетности. Органы, осуществляющие предоставление указанных субсидий, должны иметь право приостанавливать или сокращать объемы предоставляемых межбюджетных трансфертов в случаях, если субъект РФ не обеспечивает достижение целевых значений показателей качества государственных или муниципальных услуг.

Также в целях повышения качества управления финансовыми ресурсами мы предлагаем предоставление субсидий в несколько траншей, при этом размер второго и последующих траншей должен зависеть от результатов, достигнутых использованием предыдущих траншей. При этом финансирование обязательства должно осуществляться на одном и том же уровне – меняться должна лишь пропорция расходов федерального центра и регионального уровня. Чем выше качество финансового управления на региональном уровне, тем меньше доля региона в финансировании расходного полномочия.

Совершенствование методологии распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ

Основной целью совершенствования методики распределения дотаций должно быть снижение иждивенческих настроений и повышение мотивации регионов к развитию собственной налоговой базы путем изменения порядка расчета дотаций, в частности, не сокращать размер финансовой помощи в случае достижения регионом более высоких показателей социально-экономического развития. Реализация такого порядка расчета дотаций должна привести к определению объема финансовой помощи с учетом показателя качества эффективности управления территорией и устранению поощрения иждивенчества региональных властей. По нашему убеждению, гарантированное предоставление межбюджетных трансфертов из федерального бюджета не способствует социально-экономическому развитию ре-

гионов. Если межбюджетные трансферты воспринимаются как дополнительный доход, то стимулирующего эффекта нет.

С момента введения дотационных механизмов методика распределения дотаций претерпела множество изменений. При этом вносимые изменения преследовали не только цель создания более справедливого механизма распределения бюджетных ресурсов на выравнивание бюджетной обеспеченности, но и также иные задачи (в том числе и нефинансового характера). К таким задачам стоит отнести:

- стимулирование к развитию собственного экономического потенциала и как результат более эффективное наращивание собственных доходов (налоговых и неналоговых);
- повышение финансовой самостоятельности нижестоящих уровней бюджетной системы РФ;
- влияние на финансовую дисциплину региональных и местных органов власти и др.

Многие экономисты отмечают, что в процессе совершенствования механизма распределения дотационных отчислений основная задача Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ, направленная на предоставление региональным и местным органам власти относительно равных возможностей в оказании бюджетных услуг, отошла на второй план. При этом достижение второстепенных целей также не было отмечено особым успехом. В этой связи многие эксперты полагают, что функция дотаций в выравнивании бюджетной обеспеченности может быть эффективно применена лишь в том случае, если она не размыта другими целями, изначально не присущими данному инструменту бюджетной политики. В результате с 1 января 2011 года из методики распределения дотаций был исключен стимулирующий фактор – возможность предоставления дополнительных дотаций тем органам власти, которые достигли благоприятных результатов в повышении бюджетной обеспеченности региона. Данные дополнительные средства (необходимые для доведения объемов дотаций на очередной финансовый год до уровня текущего финансового года) рассчитывались по формуле:

$$T3i = P2i - P1i ,$$

где:

$P1i$ – размер снижения дотации, рассчитанный субъекту РФ, у которого темпы роста расчетного объема дотации на очередной финансовый год выше уровня объема дотаций, утвержденного федеральным законом о федеральном бюджете на текущий финансовый год;

$P2i$ – размер увеличения дотации, рассчитанный субъекту РФ, у которого расчетный объем дотации на очередной финансовый год меньше объема дотаций, утвержденного федеральным за-

коном о федеральном бюджете на текущий финансовый год.

На наш взгляд, ослабление стимулирующего механизма не решит основных проблем сбалансированности бюджетов разных территорий, а лишь усугубит дифференциацию бюджетной обеспеченности. Поскольку основная выгода от исключения поощрительных дотаций заключается в экономии высвободившихся средств, чья доля в составе всех дотаций невелика и, на наш взгляд, несопоставима с той потенциальной выгодой, которую мог принести механизм стимулирования развития собственного экономического потенциала, включенный в методику распределения дотаций.

По сути, ослабив стимулирующий эффект, дотационные отчисления все больше превращаются в механизм «спонсирования» дефицитов региональных и местных бюджетов. Данная политика не может быть с успехом применена в долгосрочной перспективе, поскольку источники дотационных отчислений подвержены различным финансовым и экономическим рискам, и не могут гарантировать стабильное поступление средств в дотационный фонд. Сам процесс выравнивания бюджетной обеспеченности должен носить временный характер. В рамках проведения долгосрочной эффективной государственной политики механизм перераспределения ресурсов от богатых регионов в бедные должен применяться скорее ради исключения, нежели на постоянной основе, поскольку в таком случае исключаются предпосылки для рождения иждивенческих настроений у органов власти неблагополучных территорий и не устраняются стимулы для развития собственного доходного потенциала у богатых территорий.

Вместе с тем мы не предлагаем вернуться к применению старой методики распределения дотаций, а лишь высказываемся в пользу необходимости включения в расчетные формулы мотивационных факторов (причем в большей степени, чем они были реализованы в старой методике). С целью стимулирования развития собственного доходного потенциала предлагается предоставление дополнительной финансовой помощи и других выгод (в том числе нефинансового характера) за достижение благоприятных результатов в развитии бюджетной обеспеченности территории, а также применение карательных мер в отношении субъектов РФ, чьи показатели бюджетной обеспеченности демонстрируют отрицательную динамику без объективных на то причин на протяжении нескольких лет.

Нами предлагаются следующие условия (основания) для предоставления дополнительных выгод субъекту РФ:

- сокращение потребности региона в дотационных отчислениях при расчете на очередной

финансовый год в сравнении с текущим финансовым годом;

- предоставление за счет дотаций того же объема и качества бюджетных услуг со значительным снижением расходов на их предоставление;
- наличие высокого уровня бюджетной обеспеченности, достаточного для самостоятельного исполнения расходных полномочий;
- сокращение кредиторской задолженности темпами, превышающими среднероссийский уровень и др.


Нами предлагаются следующие поощрительные меры за выполнение указанных выше условий:

- предоставление дополнительных дотаций в полном или частичном размере снижения общего объема дотаций, предоставленных региону, в сравнении с предыдущем финансовым годом;
- предоставление дополнительных дотаций в размере разницы между объемом расходов за счет дотаций на предоставление бюджетных услуг в предыдущем финансовом году и объемом расходов за счет дотаций на предоставлений тех же услуг того же качества и в том же количестве в текущем финансовом году;
- создание особых экономических преференций для субъектов РФ с высоким уровнем бюджетной обеспеченности и др.

На наш взгляд, дотационные отчисления могут стать мощным инструментом социально-экономического выравнивания регионов. Однако акцент их влияния должен быть смещен на устра-

нение причин, а не последствий различий социально-экономического развития регионов. В этой связи совершенствование методики распределения дотаций должно основываться на внедрении мотивационных параметров, достижение которых будет предполагать предоставление дополнительных выгод как финансового, так и нефинансового характера регионам и, как следствие цепной реакции, дальнейшее повышение бюджетной обеспеченности субъектов РФ.

Литература:

1. Аксененко А.В. Бюджетирование, ориентированное на результат: региональный опыт внедрения // Финансы. – 2009. – №1.
2. Бексултанов К.Б. Субсидиарные механизмы в реализации программно-целевых методов управления и бюджетирования // Экономика и управления. – 2010. – №10 (71).
3. Ерошкина Л.А. Новые стимулы для регионов // Бюджет. – 2011. – №10.
4. Завьялов Д.Ю. Методологический аспект оценки эффективности межбюджетных трансфертов // Финансы и кредит. – 2008. – №34.
5. Лавров А.М. Бюджетная реформа в России: От управления затратами к управлению результатами М.: КомКнига, 2005.
6. Левина В.В. Эффективность межбюджетного регулирования на региональном уровне // Финансы и кредит. – 2011. – №15 (447). 

Статья поступила в редакцию 10.02.2012.

Шутова Ольга Аркадьевна,
СГ «Рослес»
Shutov, Olga A.,
IG «Rosles»
e-mail: shutova.o.78@mail.ru

Клиенто-ориентированная стратегия страховой компании как результат соглашения всех стейкхолдеров

Customer-oriented strategy for the insurance company as a result of the agreement of all stakeholders

В статье рассматриваются вопросы взаимообусловленности решения задачи повышения цены бизнеса для акционеров и задачи и повышения удовлетворенности страхователей получаемыми страховыми услугами. Автор анализирует феномен ориентации на клиента как производный от создания эффективной организационной культуры, обеспечивающего укрепление конкурентоспособности страховой компании.

The article deals with the interdependence of the solution of the price increase for shareholders and business objectives and improve the satisfaction of the insured obtained insurance services. The author analyzes the phenomenon of customer orientation as derived from the creation of an effective organizational culture that ensures the strengthening of the competitiveness of the insurance company.

Ключевые слова: стейкхолдер, целевая заинтересованная сторона, соглашение заинтересованных сторон, единая цель развития страховой компании, рост страхового портфеля, повышение спроса на страхование, стабилизация страхового портфеля, методы создания организационной культуры

Keywords. Stakeholder, target an interested party, the agreement of the parties concerned, the common goal of development of the insurance company, the growth of the insurance portfolio, increasing the demand for insurance, the stabilization of the insurance portfolio, methods of creating an organizational culture

Выдвинутая Фрименом идея о представлении фирмы и ее окружения (внешнего и внутреннего), как набора стейкхолдеров, интересы и требования которых должны приниматься во внимание и удовлетворяться менеджерами, как официальными представителями фирмы, получила широкую поддержку в академических кругах. Как Фримен определил в своей работе

«Стратегический менеджмент: концепция стейкхолдеров», заинтересованной стороной или стейкхолдером является «любая группа или индивид, которые могут повлиять или на которые влияет достижение целей организации»¹. На сегодняшний день это определение является клас-

¹ Freeman R.E. Strategic management: A stakeholder approach. – Boston: Pitman Publishing, 1984, с.46

сическим, хотя существует множество его вариаций, в зависимости от которых варьируется и круг заинтересованных сторон.

Из определения становится понятным, что теория изучает взаимоотношения фирмы с индивидами и/или группами, чьи интересы затрагиваются самим фактом ее существования, посредством либо влияния на этих индивидов и/или группы, либо способностью последних повлиять на фирму и извлечь из этого собственную выгоду. К кругу таких лиц, по крайней мере, могут быть отнесены: акционеры (собственники), менеджмент, линейный персонал, поставщики и потребители, конкуренты и государство.

Для исключения взаимо-противоречивых влияний на фирму ее стейкхолдеров требуется компромисс, в качестве которого должна быть рассмотрена стратегия фирмы, принимаемая всеми заинтересованными сторонами. Имеется в виду понимание стратегии, изложенное в работах Г. Минцберга². Это объясняется тем, что при наличии широкого круга заинтересованных сторон любые стратегические цели будут напрямую связаны с целями того или иного стейкхолдера, в то время как многие цели стейкхолдеров будут иметь сложную и непрямую связь со стратегическими целями. Таким образом, именно стратегия сможет быть определена через интересы стейкхолдеров, а не наоборот – интересы стейкхолдеров – через стратегические цели.

Важной характеристикой заинтересованной стороны, которую требуется рассмотреть на данном этапе, является ее понимание как «целевой». Данная характеристика имеет исключительно аналитический характер (предназначена для удобства анализа). Если мы говорим, что заинтересованная сторона является целевой, это означает, что анализ фирмы, ее внутренней и внешней среды, которые состоят из множества других стейкхолдеров, проводится с позиций данной заинтересованной стороны. Другими словами, все действия, интересы и расклад сил во внутрифирменной и околофирменной среде будут оцениваться с позиций данной (целевой) заинтересованной стороны. Важность такого уточнения следует из самого определения заинтересованной стороны, в котором допускается как возможность воздействия заинтересованной стороны на фирму, так и возможность воздействия фирмы на заинтересованную сторону.

Разумеется, достижение стратегической цели сопровождается ясной линией поведения фирмы только в том случае, когда у фирмы имеется одна, а не множество целей, задаваемых каждой отдельной группой ее стейкхолдеров. Управление по

² Г. Минцберг. Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента. –СПб.: Питер, 2011.

множеству целей требует постоянного мониторинга их баланса, а этот баланс в конечном итоге и будет единственной целью развития. Любая выбранная стратегия задает состав заинтересованных сторон фирмы и структуру ресурсных отношений с ними. При этом каждая заинтересованная сторона характеризуется наличием целей, инструментом достижения которых выступает фирма. Отсюда мы можем заключить, что каждая сторона имеет свою целевую функцию, которую она стремится оптимизировать (добиться наивысшей эффективности в достижении поставленной цели). Следовательно, в задачи менеджмента входит определить характеристики цели, по сути, включающей в себя оптимальное соотношение уровня удовлетворения интересов всех заинтересованных сторон, оказывающих или способных оказать влияние на развитие фирмы.

Существует следующая логика рассуждений, определяющих условия достижения согласия всех заинтересованных в развитии страховой компании лиц:

1) фирма для своих стейкхолдеров является инструментом достижения целей, как правило, связанных со стремлением улучшить собственную ресурсную базу – это является фундаментальной функцией фирмы;

2) при этом стратегия есть один из инструментов управления фирмой (один из многих, хотя и очень важный);

3) соответственно, качество данного инструмента (стратегии) оценивается с точки зрения достижения стейкхолдерами своих целей (удовлетворения своих интересов – мотивов) или, по Барнарду, через эффективность фирмы³;

4) оценить степень достижения каждым стейкхолдером стоящих перед ним целей (удовлетворения своих интересов) не представляет большого труда; основная проблема состоит в том, что интересы заинтересованных сторон во многом противоречивы и их согласование крайне затруднительно;

5) следовательно, затруднительно и согласование оценок стейкхолдеров по поводу способности фирмы выполнять свои фундаментальные функции: поэтому определение условий эффективности фирмы, а значит и формирование содержательной части искомого нами критерия, напрямую связано с приведением частных оценок заинтересованных сторон к общему знаменателю.

По утверждению Т. Тепловой⁴, разделяемой в настоящее время большинством теоретиков, в том

³ Ч. Барнард. Функции руководителя. Власть, стимулы и ценности в организации. –М.: Социум, ИРИСЭН, 2012.

⁴ Т. Теплова. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. –М.: Вершина, 2006.

числе – в области создания эффективной страховой компании⁵, таким общим знаменателем является стоимость компании. По мнению Коупленда Т. и Коллера Т. в страховой отрасли управление стоимостью способно дать 25% ее роста за счет реорганизация портфеля услуг с особым упором на те, что обладают наивысшим потенциалом создания стоимости⁶. Таким образом, страховой портфель является для страховщика основным источником стоимости, а рост этого портфеля зависит от победы в конкурентной борьбе за страхователя. Чем выше удовлетворенность клиента – тем крупнее портфель. При этом основная ценность такого портфеля – его возобновляемость. Именно этот показатель свидетельствует о прочности положения страховщика на рынке.

В страховании инновационные страховые продукты являются достаточно редким явлением, а сама отрасль весьма консервативна именно в связи с тем, что принятые на страхование риски сложно сочетаются с рисками новаций⁷. Отсюда следует, что страховщикам не приходится рассчитывать на стабильность числа заключенных страховых договоров при постоянной смене страхователей за счет регулярного «обновления ассортимента» страховых продуктов. В страховании важно не только найти, но и удержать клиента, заинтересованного получать услуги по страхованию именно в этой компании.

Для взаимоотношений по страхованию это особенно важно потому, что возобновляемость и рост портфеля договоров повышает финансовую устойчивость страховой компании как юридического лица, обеспечивающего распределение риска между участниками страхования. Чем больше участников страхования – тем выше надежность страховщика. Следовательно, клиент заинтересован в росте участников страхования, поскольку именно это обеспечивает ему оптимальное соотношения цены и качества при получении востребованные страховых услуг, а акционеры и менеджмент заинтересованы – в обеспечиваемом росте стоимости фирмы.

Теперь цель – «в единственном числе», она проста и понятна. Но составляющих этой цели (подцелей) стало больше: к финансовым показателям добавились нефинансовые, в том числе, включающие качественные оценки. И постановка этих целей не может быть стандартным решением, и связана с конкретной стратегией компании. (рис.)



Рис. Обеспечение управления стоимостью.

Как видно из рисунка в основе пирамиды достижения общекорпоративной цели лежит стоимостное мышление и стоимостная идеология. Это означает, что единая корпоративная цель не только обязательно должна быть доведена до всех исполнителей, но и система управления страховой компании должно реализовываться таким образом, чтобы каждый сотрудник был заинтересован в ее достижении. При этом клиентоориентированное должно рассматриваться исполнителями как единственный объективно существующий способ расширения клиентской базы в условиях превышения предложения над спросом.

Действительно, рынок, в котором потребление опережает предложение, не нуждается в анализе персональных потребностей клиента. Данный анализ был заменен изучением потребности масс. Наполнение рынка товарами, рост уровня конкуренции требует новых технологий работы с потребителями. Снижение спроса и возникшие трудности с реализацией продукции, заставляют участников рынка обратить пристальное внимание на развитие взаимоотношений с потребителем. Новая стратегия направлена на изучение потребностей клиента, формирование адекватных предложений и реализацию программ лояльности⁸.

Для страхователя клиенто-ориентированная компания – это компания:

- способная создать индивидуализированные страховые продукты для четко дифференцированной ниши страховых интересов;
- обеспечивающая оптимальную цену страхования при максимальном качестве;

⁸ Don Peppers and Martha Rogers. The One to One Future. Currency/Doubleday, 1993 г

⁵ Hancock J., Huber P., Koch P. Economics of Insurance. Swiss Re, 2003. // <http://symixins.narod.ru/aes16>

⁶ Коупленд Т., Коллер Т. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: Олимп-бизнес, Олимп, 2008.

⁷ Цветкова Л.И., Артамонова Е.А. Роль информационных технологий в инновационном развитии страховой отрасли. // Страховое дело. №9, 2010.

– установившая высокий уровень качества взаимоотношений с клиентом.

Таким образом, у страхователя как стейкхолдера страховой компании существует заинтересованность в увеличении стоимости последней путем увеличения ее страхового портфеля, поскольку, чем выше размер портфеля, тем устойчивее страховая компания и выше качество ее услуг. У страховщика ориентация на интересы страхователя – единственный способ увеличения стоимости страховой компании в условиях превышения предложения над спросом.

Следовательно, повышение уровня клиентоориентированности способствует удовлетворению как общей потребности стейкхолдеров страховой компании (рост стоимости фирмы), так и их частным потребностям (рост портфеля договоров и повышение удовлетворенности страхователя), что означает упрочение положения страховой компании на рынке.

Если разложить смысл общей для всех стейкхолдеров цели «сверху – вниз» на ее составляющие, ее достижение

– означает рост стоимости компании, что соответствует интересам акционеров;

– означает сбалансированность и полноту портфеля, что обеспечивает страхователю высокую надежность страховых услуг;

– повышает ценность менеджмента в глазах акционеров, что обеспечивает последним надежность профессиональной карьеры.

При этом встает проблема соотношения конечной цели, заявляемой менеджментом фирмы в интересах акционеров, с интересами линейных исполнителей, т.е. персонала. В соответствии с заданной целью концепция продажи страхового полиса от простого действия, выполняемого агентом, расширяется до бизнес-процесса «воспроизводства» страхователя, в котором задействованы все ресурсы (в т.ч. и сотрудники) компании. Как было показано, клиентоориентирование – это бизнес-стратегия, направленная на повышение производительности и прибыльности организации, обеспечивающая ей взаимодействие с правильным клиентом, с правильным предложением, в правильный момент времени и использование правильных каналов. В конечном итоге бизнес-процессы, обеспечивающие эту «правильность» реализуют линейные менеджеры и сотрудники. Цель роста стоимости компании не может рассматриваться ими как собственная, поэтому в функции менеджмента входит построение такой системы организации, управления и мотивации, при которой сотрудники были бы максимально заинтересованы в достижении результатов, обеспечивающих достижение этой общекорпоративной цели.

Значимость уровня организационной культуры, построенной на принципах позитивного корпоративизма для решения задачи клиентоориентированности компании показали австрийские ученые К. Фрайлингер и И. Фишер в своей книге «Управление изменениями в организации»⁹, где приводят интересные результаты многолетних исследований. В опросе приняло участие 265 руководителей сервисных учреждений. Им была предложена анкета, в которой перечислялись 25 препятствий оптимальной ориентации на клиента. Участникам требовалось оценить свои организации в соответствии с предложенными критериями по пятибалльной шкале. Критерии были сгруппированы в следующие блоки:

- отношение (позиция) и модели поведения сотрудников;
- недостатки организационной культуры (авторы используют понятие «производственный климат»);
- внешние факторы (клиенты, партнеры, поставщики);
- внутренние структурные проблемы;
- мышление (недостаток осознания понятия «внутренний и внешний клиент»).

В таблице 1 показаны основные проблемы, выявленные в ходе исследования.

Таким образом, наиболее сильным препятствием оказались проблемы «культурного уровня» – недостатки производственного климата.

«Структурные проблемы» занимают одно из первых мест в исследовании Фрейлингера и Фишера не случайно. Именно рамочные (структурные) условия являются основой, на которой формируются взаимоотношения с клиентом. (Очень самокритично звучит фраза бывшего генерального директора Shell Джозефа Вальтла, давшего характеристику организационной структуры его компании: «Мы были организованы так, что стояли спиной к клиенту и лицом – к шефу»¹⁰.)

При выборе ориентации на клиента как стратегического направления начинать нужно не с тренингов по клиентоориентации для исполнителей, а с пересмотра структуры организации. Новая структура предполагает новый характер взаимоотношений и взаимной ответственности, изменению методов управления и, как следствие, к изменению поведения сотрудников.

Как известно, существует два основных подхода к структуризации страховой компании – «снизу вверх» и «сверху вниз». При проведении структурной оптимизации в качестве основного должен применяться подход «сверху вниз». Выбор

⁹ Фрайлингер К., Фишер И. Управление изменениями в организации. – М.: Книгописная палата, 2002.

¹⁰ См. Калинина Н. Качество корпоративной культуры успешного банка. // Менеджер по персоналу. №6, 2006.

Таблица 1

Препятствия ориентации на клиента, с которыми сталкиваются работники сервисных учреждений

	Среднее значение, баллы	Не соответствует, %	Соответствует частично, %	Соответствует полностью, %
Недостатки организационной культуры	3.28	22	37	41
Внутриструктурные проблемы	3.22	26	34	40
Поведение сотрудников	2.99	33	34	33
Клиенты, производители, поставщики	2.89	38	32	30
Мышление: недостаток осознания понятия «внутренний клиент»	2.62	51	24	25

Источник: К. Фрайлингер и И. Фишер «Управление изменениями в организации»

этого подхода определяется приоритетом целей более высокого иерархического уровня – т.е. тех, которые актуальны для компании в целом, над целями более низкого уровня (актуальными для отдельных подразделений фирмы). Однако, при решении задачи создания организационной культуры клиентоориентированной компании и управления личными целями сотрудников для достижения общей цели компании нельзя игнорировать и подход «снизу вверх». Дело в том, что именно низовые структуры страховой компании заняты практической реализацией поставленных перед компанией целей, так как именно они работают с потребителями, обеспечивая сбыт страховой продукции, а также обслуживание страхователей на стадии прохождения договора и урегулирования страховых событий. В связи с этим их интересы должны достаточно полно учитываться при построении системы управления страховой компании, при структуризации подразделений, обслуживающих сбыт, при внедрении норм взаимоотношений внутри коллектива. что достигается использованием подхода «снизу вверх».

Ориентация на клиента должна быть сквозной на всем протяжении процесса производства страховых услуг. Решение этого вопроса лежит в плоскости структуры организации и ее организационной культуры, определяющей взаимоотношения сотрудников высшего уровня с сотрудниками прочих уровней. При этом привычная функция руководителя по отношению к подчиненному с позиции начальника переходит на позицию начальника-наставника (в английском языке это понятие представлено более точно: коуч, coach – наставник, инструктор, тренер) в системе, ориентированной на клиента. Он поддерживает подчиненного, направляет его в работе, связанной с клиентом.

При этом эффективность выполнения подчиненным распоряжений руководства должна оцениваться с точки зрения повышения уровня и качества удовлетворенности страхователя, и ответствен-

ности перед ним, а не перед руководителем. Такой подход предполагает возможность свободы принятия решений самим сотрудникам даже в обход прямых распоряжений и инструкций, если найденное им решение обеспечивает лучший результат. Он возможен в случае ориентации системы управления на интрапренерские¹¹ качества сотрудников, созданием климата инициативности и уважения к самостоятельному поиску эффективного решения.

Если система взаимоотношений на уровне корпоративного общения по вертикали – «начальник – подчиненный», и по горизонтали – «коллега – коллега» будут строиться в перспективе удовлетворения конечного потребителя (страхователя) на всем протяжении технологической цепочки, то это будет означать, что каждый участник производственного взаимодействия «клиентоориентирован» на каждого связанного с ним по горизонтали или вертикали, поскольку у всех одна конечная цель и следует обеспечить именно ее выполнение.

Это предполагает нормы высокого обслуживания не только внешнего, но и внутреннего клиента. Одно не может существовать без другого, а достижение такого положения обеспечивается общими организационными ценностями.

Следовательно, можно выделить три основных критерия ориентированной на клиента корпоративной культуры:

Персональная ответственность сотрудника за результаты своей деятельности перед внутренним и/или внешним клиентом.

¹¹ Под интрапренерством понимается развитие духа предпринимательства и личной ответственности и его осуществление внутри существующей организации или так называемое внутреннее предпринимательство. Его можно рассматривать как деятельность по производству и реализации товаров и услуг на основе интеграции предпринимательских возможностей личности и предприятия. Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия за счет активизации и использования творческого потенциала сотрудников. (Томилов В.В., Крупанин А.А., Хакунов Т.Д. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998).

Таблица 2.

Традиционная и прогрессивная роль руководителя

Традиционная роль руководителя	Роль руководителя, ориентированного на клиента
Организация — это ансамбль целевых сообществ. Руководитель передает подчиненным свои представления о положении вещей	Организация — это мыслящее сообщество. Руководитель — лидер, он передает подчиненным свое видение и ценности
Руководит людьми	Мотивирует сотрудников своим поведением
Стремится к статической стабильности	Формирует мобильные творческие коллективы и рабочие группы, деятельность которых направлена не только на удовлетворение потребностей клиентов, но и на их предвидение. Клиент — главный арбитр. Начальник выступает в роли наставника (коуча)
Строго фокусирует деятельность на достижение краткосрочных и среднесрочных целей только своего подразделения	Главный акцент — на долгосрочных целях и перспективном видении развития бизнеса
Делегирует, руководит, контролирует. Присутствует определенная степень недоверия	Наставляет, способствует профессиональному росту подчиненных. Доверяет им
Концентрация на внутренних функциях	Концентрация на потребностях клиента
Старается избегать ошибок	Рассматривает ошибки как «индикатор», «запретительный знак» на пути к совершенствованию системы. Ищет новые пути, возможности
Внешние стимулы (зарплата, карьера и т. п.) играют первостепенную роль	Высокий уровень внутренней мотивации
Действия зачастую расходятся со словами	Делает то, что говорит
Руководит по четко установленным правилам	Гибок. Меняет правила в соответствии с происходящими изменениями

Источник: составлено автором.

Изменение функций руководителя в сторону наставничества.

Главный и принципиальный критерий оценки сотрудника — удовлетворенность клиента (как внутреннего, так и внешнего) результатами его работы.

Сравним две концепции руководства — традиционную и прогрессивную (руководитель ориентирован на клиента), как это показано в **таблице 2**:

Безусловно, чтобы принять более прогрессивную концепцию руководства, ориентированного на клиента, менеджеры в первую очередь должны измениться сами. А затем вести к изменениям своих подчиненных.

При перестройке корпоративной культуры на основе новых принципов и норм важно сформировать у всех сотрудников новые модели поведения. Именно их поведение является для клиентов внешним проявлением клиентоориентированности страховой компании. Что же собой представляют эти «идеальные модели»? Например:

Мы изучаем страхователя, его проблемы и потребности. Мы «чувствуем» страхователя и его бизнес.

Тщательно отбираем персонал, вводя в систему подбора и адаптации компетенцию ориентации на страхователя.

Предоставляем страхователю видимую пользу (а не традиционно страховую услугу), которая выгодно отличает нас от конкурентов.

Внедряем систему коммуникации со страховате-

лем и общаемся с ним регулярно, а не только тогда, когда есть предмет для продажи.

Включаем клиента в процесс формирования ценностей страховой компании и привлекаем его к разработке новых решений.

Приоритетом для нас является поддержание отношений со старыми страхователями, и лишь наладив этот процесс, мы развиваем систему привлечения новых.

Наша компания ставит страхователей в центр своего бизнеса.

К сожалению, в традиционных организационных структурах отношение к страхователю определяется уровнем его финансовой состоятельности и стоимостью страхового интереса. Это весьма характерно для многих страховщиков — сцена заключения договора страхования скромной квартиры разительно отличается от процедуры оформления страхования VIP-клиента.

Анализируя опыт различных отечественных страховых компаний, приходится с горечью констатировать: многим из них еще очень далеко до мировых стандартов работы. Будущее страховых компаний — за истинной «клиентоориентированностью», основанной на организационной культуре, развивающейся по принципам позитивного корпоративизма.

Статья поступила в редакцию 26.01.2012.

Калашникова Наталья Николаевна,

к.э.н., доцент, зав. кафедрой
Бухгалтерского учета и финансов
ГОО ВПО «Балаковского института
экономики и бизнеса» (филиал)
Саратовского государственного
социально-экономического
университета (СГСЭУ)

Kalashnikova Natalia N.,

candidate of science, economics;
chief of chair Book keeping and the
finance of SEI HPE the Balakovsky
institute of economy and business
(branch) of the Saratov state social
and economic university (SSEU)

Формирование адаптированной классификации доходов и расходов лесопромышленного комплекса

Formation adapt the classification revenues and expenses forestry sector

В статье обобщаются отечественные и международные подходы к методам группировки доходов и расходов, возникающих в деятельности субъектов хозяйствования в лесной отрасли. Обосновывается необходимость создания упорядоченной системы доходов и расходов, учитывающей специфику финансовых отношений в лесной отрасли. Предлагается адаптированная классификация доходов и расходов предприятий лесопромышленного комплекса, позволяющая в процессе движения финансово-страховых ресурсов, определять эффективность принимаемых финансовых решений.

Summarizes the domestic and international approaches to the methods of group revenues and expenses incurred in the activities of economic entities in the forestry sector. The necessity of creating an orderly system of revenue and expenditure, taking into account the specifics of financial relations in the forestry sector. Proposed to adapt the classification of revenues and expenses of forestry enterprises, which allows movement in the financial and insurance resources, define the effectiveness of financial decisions.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы лесопромышленного комплекса, состав приоритетных доходов и расходов предприятий ЛПК, специфика финансовых отношений в лесной сфере, страховое обеспечение профильной деятельности субъектов лесохозяйствования, определение эффективности финансовых решений по организации страховой защиты в лесной отрасли.*

Key words: *financial resources of timber industry, the priority of the income and expenditure forestry enterprises, the specific financial relations in the forestry sector, the insurance provision of core business subjects of forestry, to determine the effectiveness of financial decisions on the organization of insurance protection in the forestry sector.*

Финансовые ресурсы выступают единственным денежным источником покрытия расходов на осуществление хозяйственно-финансовой деятельности всех экономических субъектов, расширение и модернизацию производства, решения социальных и экологических задач. Постоянное пополнение этого источника производится в процессе непосредственного использования финансовых ресурсов, т.е. их расходования, финансирования и кредитования возникающих расходов, что требует отдельного исследования, учитывающего специфику лесной отрасли экономики.

В целом финансовые ресурсы и доходы предприятий лесопромышленного комплекса используются по традиционным для многих хозяйствующих субъектов направлениям: на покрытие текущих расходов, на осуществление капитальных затрат (реинвестиций), на приобретение финансовых вложений, на выплату дивидендов инвесторам и собственникам. Одной из особенностей российской системы управления распределением финансовыми ресурсами является ее высокая централизация, поскольку основным собственником лесов выступает государство, что усложняет скорость

принятия управленческих решений и эффективность последующего контроля. Внедрение нового лесного законодательства, предусматривающего передачу большинства функций по воспроизводству, охране и защите лесного фонда субъектам РФ наряду с внедрением механизма долгосрочной аренды лесов частными структурами на основе аукционного и безаукционного (концессионного) принципа, изменяет состав приоритетных расходов предприятий лесопромышленного комплекса.

В частности, лесопользователи, получившие лес в аренду на срок до 25 лет, параллельно приобретают обязанность вкладывать средств на возобновление лесных ресурсов и улучшение породного состава лесов: в результате в составе расходов предприятий ЛПК образуются статьи затрат, предназначенных на лесовосстановление. Другим значимым видом расходов в условиях острой необходимости в развитии производства глубокой переработки древесины становятся затраты на замену устаревшего оборудования и технологий, в том числе путем оформления лизинга, поскольку в данном случае действует программа субсидирования процентных ставок по кредитам и меры государственной поддержки лизинга новой техники. Расширению расходов на развитие глубокой переработки древесины также во многом способствует наметившийся в сфере внешнеэкономической деятельности процесс поэтапного повышения экспортных пошлин на круглый лес с одновременной отменой вывозных таможенных пошлин на большинство видов продуктов лесопереработки (до 340 видов)¹.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что, как показали проведенные исследования, в нормативных документах и экономической литературе отсутствуют систематизированные подходы к формированию адаптированной группировки доходов и расходов, возникающих в деятельности различных субъектов хозяйствования в лесной отрасли, ограничиваясь простым использованием общей классификации. На наш взгляд, классификация доходов и расходов должна быть нацелена, прежде всего, на создание упорядоченной системы, учитывающей специфику финансовых отношений в лесной сфере, которая позволяет предприятиям лесопромышленного комплекса в процессе движения финансовых ресурсов группировать доходы и расходы на основе использования их аналитических возможностей для определения эффективности финансовых решений.

Согласно отечественным нормативным документам доходы и расходы, которые образуются и используются на предприятиях лесопромышлен-

ного комплекса, для целей бухгалтерского учета, применяемым ко всем коммерческим организациям в рамках требования единообразного отражения фактов хозяйственной жизни в зависимости от вида осуществляемой деятельности, принято делить на две большие группы:

- 1) доходы и расходы от обычных видов деятельности;
- 2) доходы и расходы от прочей деятельности.

Группы и виды доходов и расходов, выделяемые в соответствии с указанными критериями, для целей проведения анализа эффективности функционирования предприятий лесопромышленного комплекса и достаточности финансово-страхового обеспечения их профильной деятельности, в названной классификации требуют своего уточнения.

Так, в составе обычных доходов и расходов необходимо, выделяя выручку от профильной деятельности от других поступлений при осуществлении прочих операций, отражать следующие виды связанных и не связанных с получением нее затрат. В составе обычных доходов и расходов предприятий лесопромышленного комплекса необходимо обособленно отражать только выручку от основной деятельности и соответствующие ее получению расходы, связанные с заготовкой и переработкой лесных ресурсов. В составе же прочих доходов и расходов лесопромышленных предприятий следует обособленно формировать информацию по следующим двум направлениям. В одной подгруппе нами предлагается обобщать данные о доходах и расходах, связанных с продажей прочей продукции (товаров, работ, услуг), не имеющей отношения к профильной деятельности предприятий ЛПК, а также с осуществлением прочих операций. В другой подгруппе целесообразно показывать доходы и расходы от страховых операций, которые проводятся непосредственно в целях дополнительного (прямого и косвенного) финансового обеспечения основного производства лесопромышленных предприятий.

Это позволит наиболее достоверно определять доходы и расходы, финансовый результат деятельности лесопромышленного комплекса в целом, а также его отраслей и предприятий, созданных и действующих в лесной индустрии, в разрезе структурно распределенных по бизнес-направлениям финансовых потоков, для принятия эффективных решений по развитию, реорганизации, реструктуризации и страхованию ЛПК.

Таким образом, нами предлагается уточненная классификация доходов и расходов предприятий лесопромышленного комплекса, сформированная с учетом особенностей движения финансовых ресурсов в этой сфере, которая включает следующие их группы и виды (рис.):

¹ Информация и прогнозы Министерства природных ресурсов РФ.

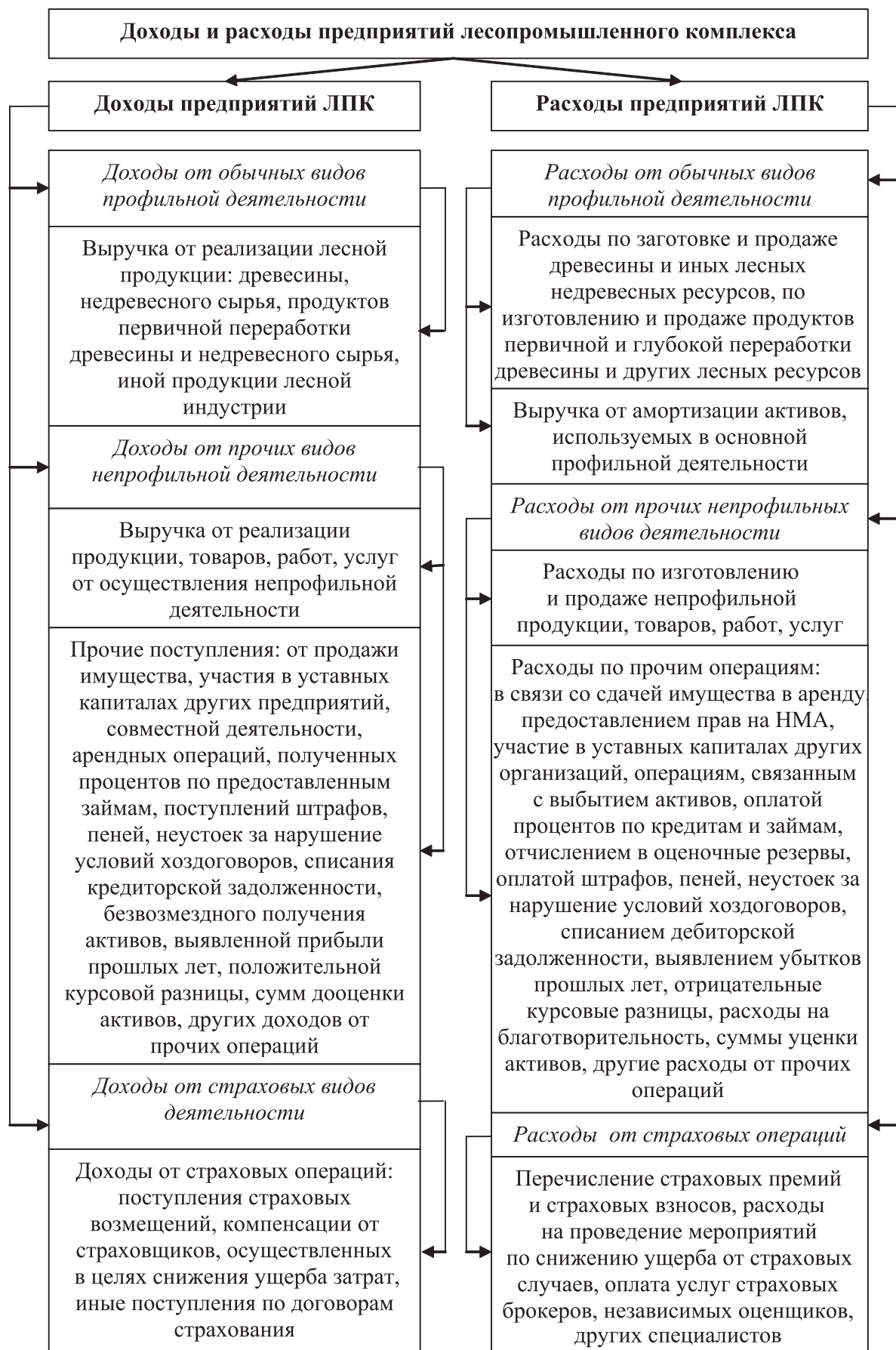


Рис.2. Доходы и расходы предприятий лесопромышленного комплекса

– доходы от обычных видов профильной деятельности:

а) выручка от реализации лесной продукции (древесины, недревесного сырья, продуктов первичной переработки древесины, продуктов физического

преобразования древесины, продуктов химической переработки древесины и недревесного сырья, иной продукции лесной индустрии);

– доходы от прочих видов непрофильной деятельности:

б) выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг от осуществления прочей непрофильной деятельности;

в) прочие поступления (от продажи имущества, участия в уставных капиталах других предприятий, совместной деятельности, арендных операций, полученных процентов по предоставленным заемным средствам, поступлений штрафов, пеней, неустоек за нарушение условий договоров, безвозмездного получения активов, списания кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности, положительной курсовой разницы, сумм дооценки активов, выявленной в отчетном году прибыли прошлых лет, других доходов от прочих операций);

– доходы от страховых видов деятельности предприятий ЛПК:

г) доходы от страховых операций (поступления страховых возмещений, оплата мероприятий и услуг за счет средств страховых организаций, иные поступления от страховых организаций, определенных и предусмотренных условиями договоров страхования).

Расходы предприятий лесопромышленного комплекса подлежат аналогичной группировке:

– расходы от обычных видов профильной деятельности:

а) расходы по заготовке и продаже древесины и иных лесных недревесных ресурсов, по изготовлению и продаже продуктов первичной и глубокой переработки древесины и других лесных ресурсов;

б) расходы от амортизации активов, используемых в основной профильной деятельности предприятия комплекса;

– расходы от прочих непрофильных видов деятельности:

в) расходы по изготовлению и продаже непрофильной продукции, товаров, работ, услуг;

г) расходы по прочим операциям в связи со сдачей имущества в аренду, предоставлением прав на нематериальные активы, участием в уставных капиталах других организаций, операциям, связанным с выбытием активов, оплатой процентов по кредитам и займам, отчислением на формирова-


ние оценочных резервов, оплатой услуг коммерческих и кредитных организаций, оплатой штрафов, пеней, неустоек за нарушение условий хозяйственных договоров, возмещением причиненных другим организациям убытков, списанием безнадежной дебиторской задолженности, выявлением в отчетном году убыткам прошлых лет, образованием отрицательных курсовых разниц, перечислением средств на благотворительную деятельность, формированием суммы уценки активов, других расходах от прочих операций;

– расходы от страховых видов деятельности лесопромышленных предприятий:

д) расходы от страховых операций (перечисление страховых премий и страховых взносов, проведение мероприятий, направленных на снижение ущерба от страхового случая, оплата услуг страховых брокеров, других специалистов при заключении договора страхования, оплата услуг независимых оценщиков и других специалистов при наступлении страхового случая).

Принципиальное изменение в структуре классификации доходов и расходов предприятий лесопромышленного комплекса, помимо отражения в ней специфики деятельности, состоит в обособлении доходов и расходов от страховых операций, которые, по нашему мнению, должны занимать не только особое место в учетно-информационном обеспечении, но и в практическом применении. Это увязывается и с международной практикой страхования рисков лесной промышленности².

Основным фактором, влияющим на развитие страховых отношений в ЛПК за рубежом, является сформированная структура лесной индустрии, зрелость имущественных отношений, тесные связи между государством и лесопользователями, прозрачная законодательно-правовая база, достоверная оценка лесных ресурсов, увеличение реального инвестирования в лесной сектор, а также ухудшение рисков ситуации, связанной с неблагоприятными климатическими условиями.

Рассмотренные факторы влияния структуры финансов лесопромышленного комплекса на уровень развития страховых операций не исчерпывают всех связанных с ними проблем. Однако лесопромышленным предприятиям, как и страховым компаниям, необходимо учитывать не только экономические изменения, происходящие в стране в целом, но и экономическое положение лесной отрасли, так как неэффективные финансовые решения по организации страховой защиты оказывают, в конечном итоге, значительное влияние на результативность каждого субъекта хозяйствования лесной сферы. 

² www.allinsurance.ru – исследуется зарубежный опыт страхования лесного фонда.

Баринов Эдуард Александрович,
к.э.н.
Barinov, Eduard.
Candidate of economic sciences

Валютный рынок России: тенденции развития

Foreign Exchange Market in Russia: trends

(Окончание. Начало см. ФБ № 1, 2012)

Анализируется состояние валютного рынка России и подчеркивается его интегрированность в глобальный мировой рынок. Приводится информация о масштабах валютного рынка, структуре, волатильности, участниках, новых тенденциях. Рассматривается деятельность ММВБ как ведущей биржи, механизм торгов иностранной валютой, валютные операции уполномоченных банков, а также роль Банка России как регулятора валютного рынка страны.

The conditions of the Russian currency market is analyzed and the depth of its integration in global international market is pointed. It also contains the information about the scale of the Russian currency market, its structure, volatility, participants, new trends. The article also describes the activity of Moscow interbank foreign currency exchange, as the main Russian exchange, the mechanics of foreign currency trading, currency transaction of special banks and the role of the Central bank of Russia in regulation of national currency market.

Ключевые слова: российский валютный рынок, рынок Форекс, финансовый кризис, банки, счета, объемы торгов, структура, валютное регулирование.

Key words: Russian currency market, FX market, financial crisis, banks, accounts, volumes, structure, currency regulation.

Валютные счета российских предприятий

Для осуществления валютных расчетов, связанных с внешнеэкономической деятельностью, российским предприятиям в уполномоченных банках открываются валютные счета. Под валютными операциями понимаются: операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с применением в качестве средства платежа инвалюты и платежных документов, выраженных в инвалюте; ввоз и пересылка в Россию, вывоз и пересылка из нее валютных ценностей; проведение международных денежных переводов.

Уполномоченные банки выступают в качестве сторон валютных операций. Они опосредствуют их между своими клиентами или через счета этих клиентов. Валютные операции проводятся упол-

номоченными банками между резидентами и самими этими банками. Данные институты осуществляют контроль за открытием и ведением счетов в инвалюте, и совершают необходимые меры, когда это касается отчетности резидентов по валютным операциям. И резиденты и нерезиденты имеют право открывать в указанных кредитных институтах валютные счета. Следует отметить, что с 01.01.2007 г. утратил силу ряд нормативных актов Банка России, в частности, предусматривающих порядок открытия и ведения в уполномоченных банках спецсчетов резидентов и нерезидентов.

Валютные расчеты могут осуществляться резидентами (юридические лица) через счета, открытые в банках, находящиеся за пределами России, за счет тех средств, которые были зачислены на указанные счета.

Нерезиденты в России могут открывать как банковские счета, так и депозиты в инвалюте и

рублях в уполномоченных банках. Банк России имеет право определять единые правила оформления резидентами в уполномоченных банках паспорта сделки при проведении между резидентами и нерезидентами валютных операций. Указанный паспорт — это документ валютного регулирования и валютного контроля. Паспорт экспортной сделки оформляется в уполномоченном банке резидентом — экспортером товара. В этом паспорте отражаются все те сведения о внешнеэкономической сделке, которые необходимы для проведения контроля. Паспорта сделки должны оформляться на валютные операции, которые осуществляются между резидентами и нерезидентами, и которые связаны с таможенным оформлением. В паспорте сделки отражаются те сведения, которые необходимы, чтобы осуществлять учет и отчетность по валютным операциям. При этом резидент должен иметь подтверждающие документы, в частности, подписанных внешнеэкономическими контрагентами соответствующих договоров, документов подтверждающих данные передачи, отгрузки и оплаты вывозимых за рубеж товаров. Уполномоченный банк проверяет представленные документы. При такой операции инструментом валютного контроля выступает досье по паспорту сделки, которое ведется в указанном банке. Последний передает соответствующую информацию органам валютного контроля исходя из нормативных актов Банка России. Орган валютного контроля может в случае необходимости получить из уполномоченного банка необходимые ему сведения по любой внешнеэкономической сделке.

Уполномоченные банки производят все валютные платежи по поручению своих клиентов только в пределах тех средств, которые имеются на счетах предприятий. В случае необходимости, по требованию уполномоченных банков, предприятия, осуществляющие перечисление валютных средств за границу на оплату товаров и услуг, обязаны представить необходимые документы и информацию о законности платежей. Предприятие через уполномоченный банк может приобрести инвалюту за рубли на валютном рынке России, в целях погашения задолженности по валютным кредитам и для проведения текущих валютных операций (к последним относят переводы инвалюты в Россию и обратно для осуществления расчетов по внешнеэкономическим контрактам, получение

и предоставление кредитов на срок не более 180 дней и другие операции). Банк выполнит это поручение своего клиента, но только под подписанные внешнеэкономические контракты и кредитные соглашения. Приобретать, таким образом валюту на внутреннем валютном рынке России можно только для расчетов с инофирмами, а для расчетов с другими предприятиями-резидентами — лишь в особых случаях. Полученная от реализации рублей инвалюта зачисляется банком на текущий валютный счет предприятия, которое в дальнейшем должно ее использовать по назначению.

Расчеты в валюте могут производиться и между предприятиями-резидентами, но только в некоторых случаях в соответствии с договором, в частности: экспортерами-импортерами и транспортными, страховыми и экспедиторскими организациями; за транзитные перевозки грузов через территорию России; при расчетах между поставщи-

ками и субпоставщиками экспортной продукции и в ряде других случаев. В случае, если у предприятия не хватает на расчетном счете рублей для своевременной оплаты закупленных товаров и услуг, для расчетов с бюджетом и с Пенсионным фондом, а также для выплаты заработной платы персоналу, оно должно для выполнения указанных обязательств продать на рубли имеющуюся у него валюту.

Руководители тех предприятий, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность и имеют валютные счета, несут ответственность за эффективное использование имеющихся у них валютных средств; за нарушение правил проведения валютных операций к ним применяются различные санкции.

Минфин выступает за то, чтобы компании отражали в контракте срок получения ими от нерезидентов валютной выручки. Кроме того, Минфин считает необходимым законодательно обеспечить гарантии возврата в страну инвалюты, уплаченной в пользу нерезидентов.

Валютное регулирование и контроль в России

В России важную роль играет Центробанк как регулятор валютной сферы. Он осуществляет банковский надзор и регулирование отношений в сфере денежно-кредитной системы страны. Центробанк как орган валютного регулирования

определяет единые формы учета и отчетности по валютным операциям, сроки и порядок их предоставления кредитными институтами, осуществляет проверку банков в части соблюдения национального валютного законодательства. Регулятор проводит политику, направленную на диверсификацию валютного рынка. Уже с 2006 г. Банк России начал проводить операции на открытом рынке как в долларах, так и в евро, а с осени 2007 г. – сделки своп евро/рубль. Учитывая то, что доля евро в корзине составляет 45%, показатели волатильности по доллару и евро сблизились. Следовательно, снизились и риски операций с активами, выраженными в евро.

Важную роль играет Федеральная налоговая служба России (ФНС), как федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий контроль и надзор за соблюдением законодательства о налогах и сборах, а также выполняющий функции агентства валютного контроля. Кроме налоговых органов агентами валютного контроля являются уполномоченные банки (кредитные организации), госкорпорация Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), а также не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг, в том числе держатели реестра, подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг (ФСФР) и таможенные органы. Налоговая служба постоянно контролирует и надзирает за проведением валютных операций резидентами и нерезидентами, не являющимися кредитными институтами или валютными биржами, учет налогоплательщиков России.

Федеральная таможенная служба России (ФТС) как федеральный орган исполнительной власти, контролирует и надзирает в сфере таможенного дела, осуществляет функции агента валютного контроля, а также специальные функции по борьбе с контрабандой. ФТС должна эффективно противодействовать легализации криминальных доходов и оплаты т.н. «серого импорта». В соответствии с Таможенным кодексом РФ «документами, подтверждающими происхождение товаров из данной страны, являются декларация о происхождении товара или в случаях, определенных Правительством Российской Федерации, сертификат о происхождении товара». Таможенные декларации, документы, подтверждающие ввоз в

Россию валюты и внешних и внутренних ценных бумаг в документарной форме, запрашиваются уполномоченными банками, обслуживающими налоговых резидентов России.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) также выступает в качестве органа валютного контроля (в пределах своей компетенции), в частности, она контролирует соответствие проводимых в России резидентами и нерезидентами валютных операций законодательству страны, условиям лицензий и разрешений и соблюдение ими требований актов органов валютного регулирования и валютного контроля. Данный институт координирует работу по борьбе с нарушениями актов валютного контроля резидентами страны. Она может применять санкции к тем, кто нарушает валютное законодательство России. Уполномоченный банк, открывший паспорт сделки налоговому резиденту России, обязан направлять информацию о допущенных клиентами нарушениях в Росфиннадзор.

В условиях финансового кризиса 2008-2009 гг. важной проблемой явился рост вывоза из России капитала за границу, в частности и по поддельным договорам. Значительно увеличилось и количество паспортов сделок, оформляемых по внешнеторговым договорам, предусматривающим импорт товаров в Россию, по которым стоимость товаров, отражаемых банками в ведомостях банковского контроля, существенно превышает аналогичные данные о стоимости импортируемых товаров, отраженных в информации ФТС РФ. В этих условиях Правительство России и финансово-валютные органы страны стали предпринимать усилия по сохранению средств, выделенных на поддержку финансовой системы и укреплению реального сектора экономики, и в частности, по противодействию переводу полученных средств в валюту и вывоз их за границу.

В России действует и Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг – ФСФМ), которая принимает меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Около 1/3 поступающих в эту организацию данных – это подозрительные операции. Большое внимание ФСФМ уделяет офшорам и операциям, совершаемым в наличной форме, на долю которых приходится около четверти общего

объема поступающей информации.

Увеличение валютных резервов вызывается активным сальдо внешнеторгового баланса в связи с благоприятной для России конъюнктурой на мировом рынке энергоносителей. Пик по данному показателю в сумме 582,3 млрд долл. был достигнут в августе 2008 г. Однако, затем начался отток иностранного капитала из страны и Банк России (в целях снижения волатильности рубля внутри установленных границ) был вынужден реализовать порядка 150 млрд долл. Кроме того, была осуществлена переоценка валютных резервов в связи с повышением курса национальной валюты США по отношению к другим ведущим валютам Запада.

В настоящее время объем валютных резервов превышает 500 млрд долл., из них значительную часть составляют средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, которые размещены в Банке России в качестве валютных депозитов. Валютные резервы Центрального банка покрывают 22-х месячный импорт страны, что более чем в 7 раз пре-

вышают требования по данному показателю со стороны МВФ. Финансовый кризис 2008 – 2009 гг. продемонстрировал, что для обеспечения устойчивости курса рубля страна располагает достаточными валютными резервами.

Учитывая то, что в последнее время в России больше внимание стали уделять проблеме формирования Международного финансового центра, это позволит активизировать расчеты в рублях со странами СНГ. Кроме того, получает развитие рынок рублевых еврооблигаций и кредитных нот.

Следует отметить, что в связи со слабым развитием платежно-расчетной системы страны, валютный рынок России и роль рубля на международной арене не получают должного развития. Указанная система отстает от развитых зарубежных расчетно – платежных систем.

В 2009 г. на валютном рынке РФ операции Центрального банка уменьшились, но в то же время возрос удельный вес в общем объеме валютных операций плановых интервенций. При этом если в 2008 г. нетто продажи Центробанком инвалюты на внутреннем валютном рынке составили 62,9 млрд долл., то уже в 2009 г. объем нетто покупок инвалюты достиг 17,2 млрд долл. Реальный эффективный курс рубля к инвалютам в 2009 г. упал на 3,9 %, и в реальном выражении падение курса рубля к

доллару достигло 0,4 %, а к евро 6,5 %.

Следует отметить, что например в условиях, когда инвесторы остро реагируют на риски и на состояние неопределенности на развивающихся рынках, а также на повышение волатильности трансграничных потоков капитала, меняется и конъюнктура внутреннего валютного рынка РФ. Например, в 2009 г. в марте – мае и в сентябре – ноябре происходило повышение курса рубля, в то же время возрастала волатильность курса рубля в июне – августе и в декабре.

Банк России стал применять плавающий интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины (0,55 долл. США и 0,45 – евро). Границы

составляют 26-41 руб. Они автоматически стали корректироваться исходя из объема проводимых Банком России интервенций. Указанный плавающий интервал начал применяться при осуществлении курсовой политики с февраля 2009 г. Внутри указанного коридора Центробанк и стал проводить операции, стремясь таким образом обеспечить устойчивость валютного курса с тем,

чтобы не допустить его резкой волатильности. Это позволило стабилизировать в июле – августе 2009 г. положение на внутреннем валютном рынке страны. В свою очередь Центробанк расширил плавающий коридор и снизил свою активность. Уже с 10 июля 2009 г. Банк России расширил плавающий интервал допустимых параметров стоимости бивалютной корзины с 2 руб. до 3 руб. К началу августа 2009 г., когда Центробанк покупал или продавал валюту в объеме до 0,7 млрд долл., границы плавающего интервала стоимости бивалютной корзины на 5 коп. сдвигались или вверх или вниз. До июня 2009 г. указанный объем составлял 0,5 млрд долл. Таким образом, Центробанк препятствовал выходу курса за пределы коридора, и в случае необходимости, он мог осуществлять интервенцию в таком периоде времени, пока не происходило изменение указанных пределов. В тот период они составляли 35 руб. и 38 руб.

Учитывая что средневзвешенный курс на ММВБ для Банка России является ориентиром для определения курса на следующий день, Центробанк должен был не позволять повышаться курсу рубля, проводя валютные интервенции. Предполагалось, что это поспособствует притоку средств на рынок ликвидности. В связи с тем, что сальдо по текущим операциям активное, участники рынка были заинтересованы в приобретении

рублей, которые они затем инвестировали в ценные бумаги и недвижимость. С изменением конъюнктуры Банка России мог вводить новые интервалы. Причем, если основной коридор может не меняться, о пределы внутреннего плавающего коридора могли корректироваться.

В условиях финансового кризиса 2008 – 2009 г.г. во вкладах населения России доля валютных депозитов превысила 1/3, а в депозитах юридических лиц – свыше 1/2. Однако в 2010 году произошло снижение указанных долей. пятая часть депозитов физических лиц составляли валютные вклады и 2/5 – валютные депозиты юридических лиц.

Стали уделять большое внимания перспективе перехода к режиму «свободного плавания» рубля, что должно способствовать более широкому его использованию в расчетах. Отсюда и необходимость для участников валютного рынка и организаторов торгов совершенствовать систему управления рисками.

Таким образом, осуществляя операции на валютном рынке, Центробанк применял в качестве операционного ориентира стоимость бивалютной корзины (сумма 0,55 – долл. и 0,45 – евро). Банк России определял операционный плавающий интервал ее допустимых значений с корректировкой пределов, исходя из масштабов проводимых валютных интервенций, цель которых ограничить волатильность курса рубля. Центробанк проводил целевые покупки инвалюты, стремясь тем самым сгладить систематический дисбаланс спроса и предложения инвалюты на национальном валютном рынке.

Указанные интервенции имели цель нивелировать ожидания участников российского валютного рынка касательно изменения курса национальной валюты России. Конъюнктура мирового рынка энергоносителей оказывала влияние на формирование обменного курса.

Стремясь повысить гибкость курсообразования Центробанк страны в октябре 2010 г. расширил ширину операционного плавающего интервала с 3 до 4 рублей, а объем накопленных интервенций был сокращен с 0,7 млрд долл. до 0,65 млрд долл. К началу ноября 2010 г. стоимость бивалютной корзины оценивалась в 36,16 руб. За 10 месяцев 2010 г. официальный курс доллара к рублю вырос на 2 %, а евро – на 1,7 %.

С начала 2010 г. в связи с благоприятной внешнеторговой конъюнктурой возрастающий объем средств от экспорта перекрывал нетто-отток частного капитала. Отмечалось превышение предложения инвалюты над спросом на нее на

внутреннем валютном рынке. Курс рубля укреплялся. Однако уже с мая 2010 г. цены на нефть стали падать. Кроме того обострение проблемы по обслуживанию суверенного долга ряда стран-членов евро способствовало формированию негативных ожиданий инвесторов. Это привело к ослаблению рубля к бивалютной корзине в условиях повышения волатильности курса.

Поскольку в середине 2010 г. на внешних рынках ситуация была весьма неопределенной, Банк России практически не принимал участия на внутреннем валютном рынке. Но уже в сентябре 2010 г. ситуация изменилась. Возрос спрос на инвалюту в связи с тем, что необходимо было корпорациям погашать свои внешние долги. В этих условиях курс рубля стал снижаться. Несмотря на подобную ситуацию стоимость бивалютной корзины не вышла за пределы операционного коридора. Масштабы интервенций Центробанка были невелики. Если в январе-августе 2010 г. он покупал инвалюту, то в сентябре-августе – продавал на внутреннем валютном рынке. Нетто-покупки инвалюты указанным банком за 10 месяцев 2010 г. достигли 40,6 млрд долл., в том числе целевые интервенции – 15,9 млрд долл.

Валютное законодательство России позволяет нерезидентам открывать счета в рублях, управлять остатками на этих счетах, вкладывать финансовые средства в российские активы и вывозить за рубеж прибыль. Возросла активность нерезидентов на национальном рынке России. Так, удельный вес иностранных участников в совокупном капитале российских банков уже в середине 2010 года составлял 26%.

Несмотря на то, что формально рубль – свободно конвертируемая валюта, однако, чтобы он действительно стал валютой международных расчетов необходимо повысить роль России в мировой экономике (доля РФ в мировом ВВП – 3%, экспорта – 2,2%, мировых валютных резервов – 5% и на мировом валютном рынке удельный вес операций с рублем – 0,9%). Важно и то, чтобы шире осуществлялись трансграничные операции с рублем.

С 1 марта 2011 года были расширены границы, в пределах которых мог перемещаться курс. Пределы допустимого были определены в 5 рублей. На внутреннем валютном рынке за 9 месяцев 2010 года нетто – покупки Центробанка составляли 44,5 млрд долл. что позволило направить в банковский сектор страны ликвидность в размере 1,3 трлн руб.



Статья поступила в редакцию 17.07.2011.

Рыжкова Ксения Алексеевна,
ведущий преподаватель
экономических дисциплин
Ставропольского строительного
техникума

Ryzhkova Xenia A.,
leading teacher of economic disciplines,
Stavropol construction technical school
e-mail: vika-mv@mail.ru

Концепции формирования капитала акционерной организации

the concept of formation of the capital stock of the organization

В статье рассматриваются концепции формирования капитала по различным критериям: с позиции способов оценки элементов, согласно МСФО в зависимости от видов деятельности хозяйствующих субъектов, концепции собственности, раскрытия информации, оптимальной структуры капитала, манипулирования, рискованного капитала. В результате установлено, что в российских условиях важно: развивать концепцию формирования справедливой стоимости капитала; вводить концепцию собственности в части учета рисков собственников; развивать концепцию раскрытия информации; сформировать концепцию рискованного капитала.

*The article considers the concept of capital formation by various criteria: the position of the methods of the evaluation of the elements, in accordance with IFRS depending on the types of activities of economic subjects, the concept of property, disclosure of information, optimal capital structure, manipulation, risk capital. As a result established, that in Russian conditions it is important: to develop the concept of fair cost of capital; *introduce the concept of ownership as part of the risk owners; develop the concept of disclosure of information; to form the concept of risk capital.*

Ключевые слова: концепции формирования капитала, концепции формирования справедливой стоимости капитала, собственности, раскрытия информации, формирования рискованного капитала.

Key words: the concept of formation of the capital, the concept of a fair cost of capital, property, disclosure of information, the formation of venture capital.

Уровень эффективности хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется целенаправленным формированием его капитала. В системе финансового менеджмента основной целью формирования капитала является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизации его структуры с позиции обеспечения условий эффективного его использования.

Однако до сих пор недостаточно изученной остается проблема взаимосвязи капитала хозяйствующего субъекта с источниками его формирования, а также анализа структуры капитала, ее оптимальной величины и процесса изменения во времени. В связи с этим возникает необходимость

рассмотрения концепций формирования капитала, что свидетельствует об актуальности исследования.

Рассматривая концепции формирования капитала необходимо выделять самостоятельные теории и в составе с внешним капиталом (рис.).

Концепция формирования балансового капитала определяется российским законодательством, понятна для большинства пользователей. Ее суть состоит в том, что элементы оцениваются по балансовой стоимости, то есть по стоимости в момент приобретения или выпуска.

Как показатель балансового отчета (форма №1 «Бухгалтерский баланс») собственный капитал АО включает в себя:

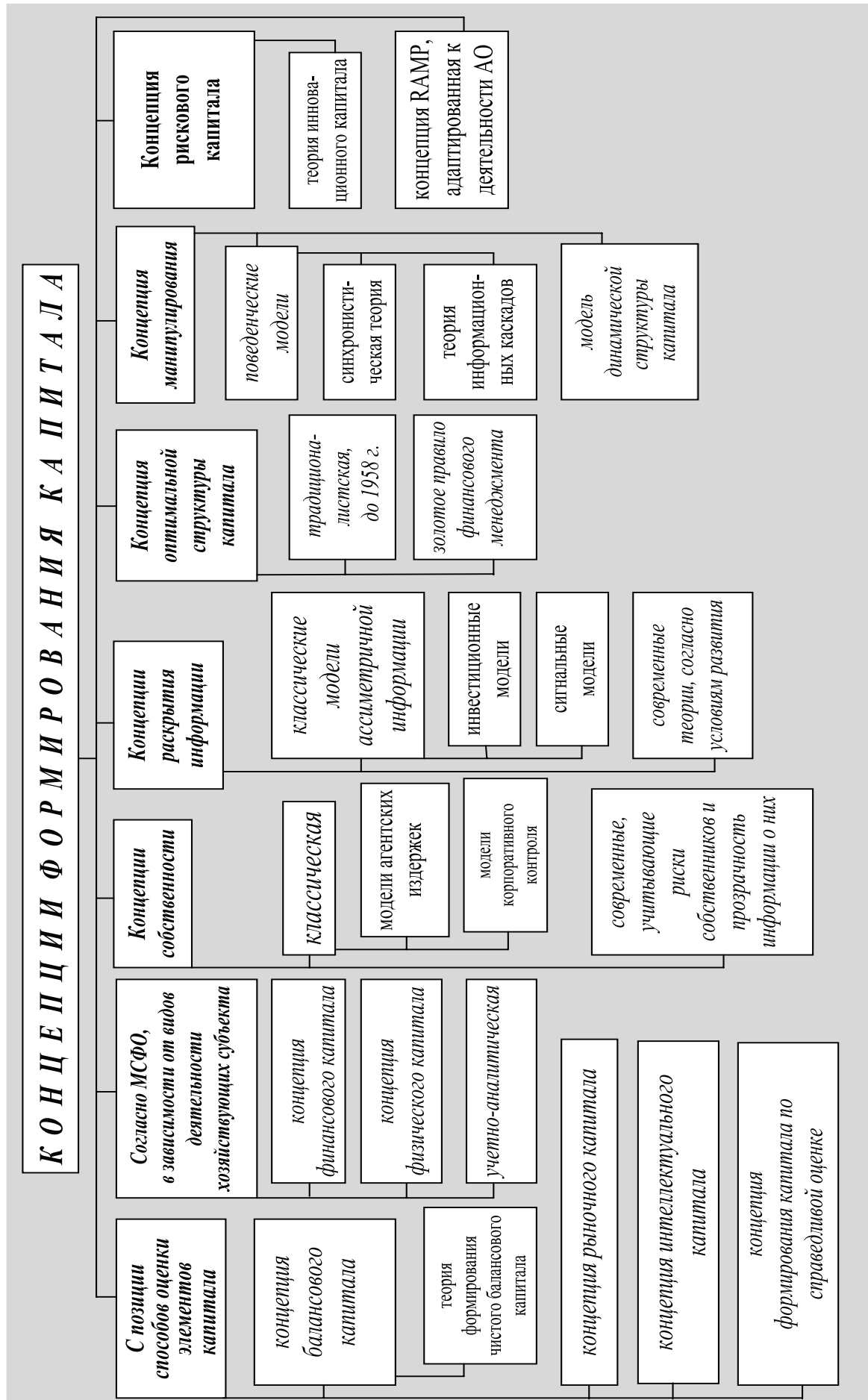


Рис. Классификация концепций формирования капитала в российской и международной практике финансового менеджмента

- уставный капитал (оплаченный акционерный капитал);
- переоценку внеоборотных активов;
- добавочный капитал (без переоценки);
- резервный капитал;
- нераспределенную прибыль (непокрытый убыток).

Согласно концепции балансового капитала, инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный капитал. К данной группе обычно относят и безвозмездно полученные ценности. Первая составляющая инвестированного капитала представлена в балансе российских АО уставным капиталом, вторая – добавочным капиталом (в части полученного эмиссионного дохода), третья – добавочным капиталом или фондом социальной сферы (в зависимости от цели использования безвозмездно полученного имущества).

Накопленный капитал находит свое отражение в виде статей, возникающих в результате распределения чистой прибыли (резервный капитал, нераспределенная прибыль, иные аналогичные статьи). Несмотря на то, что источник образования отдельных составляющих накопленного капитала – чистая прибыль, цели и порядок формирования, направления и возможности использования каждой его статьи существенно отличаются.

В. В. Бочаров дополняет состав балансового собственного капитала, относя к нему источники скрытого финансирования, а именно: чистый оборотный капитал, резервы по сомнительным долгам, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов, просроченную задолженность поставщикам, подрядчикам и прочим кредиторам, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, средства, образованные в результате уклонения от уплаты налогов, сокрытия прибыли или неучета прибыли филиалов, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги [1].

Следует подчеркнуть, что в условиях высокого уровня рисков, характерных для российской экономики, использование концепции формирования балансового капитала представляется недостаточно корректным: балансовая оценка не может служить полноценным качественным индикатором состояния капитала, поскольку при изменении экономической ситуации его действительная стоимость будет отклоняться от первоначальной.

Дополняет концепцию формирования балансового капитала теория определения чистого балансового собственного капитала (ЧБСК), который АО реально могут применять в своей деятельности после «использования» балансового капитала для

покрытия уже реализовавшихся рисков:

$$\text{ЧБК} = \text{БК} - \text{ДПЗ} - \text{ИА}, \quad (1)$$

где БК – балансовый капитал (с учетом убытков и использованной прибыли);

ДПЗ – долгосрочная дебиторская задолженность (реализованный кредитный риск);

ИА – имобилизованные активы (реализованный риск потери ликвидности).

Альтернативой концепции формирования балансового капитала является концепция формирования рыночного капитала и капитала по справедливой стоимости. Рыночная модель позволяет выявлять тенденции и предсказывать будущую стоимость капитала раньше, чем балансовая, которая определяет тенденции лишь после того, как они отразятся на балансе. Критики учета по рыночной стоимости указывают на ее большую волатильность по сравнению с балансовой моделью.

Очевидно, что измерение собственного капитала по рыночной стоимости приводит к более динамичной оценке его размера. Рыночная стоимость отражает реальную защищенность АО от рисков, а контрагенты имеют больше возможностей оценки ее надежности.

Однако такая оценка затруднена, во-первых, по причине, что многие объекты оценки не обладают достаточной рыночностью: не обращаются на открытом, массовом и конкурентном рынке, во-вторых, сам фондовый рынок недостаточно ликвиден, сильно зависит от краткосрочных внеэкономических факторов и отсутствия доверия к существующей рыночной информации. Также необходимо отметить существование так называемого неучтенного рыночного капитала, возникающего по забалансовой деятельности, который также нуждается в стоимостной оценке.

Следует отметить, что в современных условиях отмечается возрастающая положительная разница между рыночной и балансовой стоимостью успешных ОАО (Вим-Биль-Данн, ВымпелКом, Балтика, Норильский никель, Сургутнефтегаз, Северсталь, Московская городская телефонная сеть, Ростелеком, Славнефть-Мегионнефтегаз, Лукойл, Татнефть, Мосэнерго и др.).

В этих условиях правомерно говорить об интеллектуальном капитале организации, которому принадлежит решающая роль в создании добавленной стоимости, отражающей рыночную стоимость организации. ОЭСР определяет интеллектуальный капитал через три его основные свойства: 1) источник вероятной будущей экономической прибыли, 2) отсутствует физический носитель, 3) может быть сохранен (продан) организацией. Соотношение рыночной капитализации компании и стоимости ее активов характеризует коэффициент Тобина и др.

В соответствии с принципами оценки справедливой стоимости собственного капитала АО она осуществляется по предполагаемому уровню дивидендов и относительным издержкам, связанным с каждым источником капитальных средств. Справедливая стоимость — денежная сумма, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства в ходе сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими ее совершить независимыми друг от друга сторонами в ближайшем будущем.

Согласно МСФО концепции капитала классифицируют в зависимости от видов деятельности хозяйствующего субъекта, различая, таким образом, финансовую и физическую концепции, выбор которых происходит в зависимости от интересов и потребностей пользователей.

В соответствии с концепцией финансового капитала он определяется как синоним чистых активов. Прибыль считается полученной только, если финансовая (денежная) сумма чистых активов в конце периода превышает финансовую (денежную) сумму чистых активов в начале периода после вычета всех распределений и взносов владельцев в течение периода. Поддержание финансового капитала может быть измерено либо в номинальных денежных единицах или единицах постоянной покупательной способности.

В рамках физической концепции, капитал — это производственная мощность организации. Прибыль считается полученной, если только физическая производительность (операционная способность) организации (ресурсы или фонды, необходимые для достижения этой способности) в конце периода превышают физическую производительность в начале периода после вычета всех распределений или вкладов владельцев в течение периода.

Подчеркнем, что теория финансового капитала была разработана австрийским экономистом Р. Гильфердингом в начале XX века. Формула финансового капитала по Гильфердингу $D-D'$ означает, что деньги порождают деньги, или, в более общей форме, ценные бумаги приносят доход. В качестве денежного капитала финансовый капитал в двоякого рода формах — как ссудный капитал и как фиктивный капитал предоставляется в распоряжение производительных капиталистов.

В XXI веке форм финансового капитала стало больше, и они усложнились. Кроме того, предложение ссудного капитала и ценных бумаг гигантски возросло. По прогнозам аналитиков, индустрия финансовых услуг в мировом масштабе будет расти быстрее, чем ВВП. Это обусловлено тем, что по мере увеличения дохода его доля, расходуемая

на финансовые услуги, растет. Обособление деятельности АО и фондовых бирж сменилось их переплетением и сращиванием, а затем изменением соотношением сил АО и фондовых бирж и их функций.

Учетно-аналитическая концепция использует модификации концепций физического и финансового капиталов. В этом случае капитал как совокупность ресурсов характеризуется одновременно с двух сторон: а) направлений его вложения (капитал как единая самостоятельная субстанция не существует и всегда облекается в некоторую физическую форму; б) источников происхождения. Соответственно выделяют две взаимосвязанные разновидности капитала: активный и пассивный. Согласно учетно-аналитической концепции величина капитала исчисляется как сумма итогов третьего («Капитал и резервы») и четвертого («Долгосрочные обязательства») разделов бухгалтерского баланса.

Представляет интерес рассмотрение концепции собственности. Интересы собственников АО первоначально учитывались в следующих классических моделях структуры капитала.

Модели агентских издержек отражают влияние на структуру капитала агентских проблем, овеществленных в агентских издержках. Агентские проблемы, в свою очередь, являются прямым следствием разделения прав собственности и прав контроля в организациях, существующих в форме ОАО. В расчет принимаются издержки в результате возникновения двух типов конфликтов: между менеджерами и акционерами относительно использования чистой прибыли; между акционерами и держателями долговых обязательств по поводу привлечения дополнительного капитала

Следует отметить, что собственники могут ограничить существующие внутри агентские проблемы, введя мониторинг действий менеджеров. При этом мониторинг должен включать наблюдение, анализ действий менеджмента и усилия, предпринимаемые собственниками по прямому контролю их действий [3].

В работе Ронена Израэля нашли отражение модели корпоративного контроля, показывающие прямую взаимосвязь между эффективностью управления организацией и стоимостью ее акций, т. е. изменение структуры капитала организации является результатом изменения структуры собственности [5]. При этом следует иметь в виду, что в развитой рыночной экономике термины «контроль» и «собственность» являются синонимами.

Следует отметить, что право собственности на капитал определяется в отдельных теориях как

принадлежность: собственникам (теория собственности); в определенной части кредиторам (теория оптимальной структуры капитала); эксплуататорским классам (марксистская теория).

В современных условиях закрытость информации о собственниках организации, аффилированных лицах затрудняет вложения в уставный капитал, инвесторы не стремятся вкладывать средства в структуры, владельцы которых неизвестны. Идентификация собственников акций организации не означает установление ее реальных владельцев, в законодательстве отсутствуют критерии понятия «реального владельца (собственника)» организации, порядка раскрытия информации о нем. Для обеспечения прозрачности структуры собственности организации и определения ее реальных владельцев необходима развитая нормативная база, учитывающая разнообразие сформированных структур собственности, что, в конечном итоге, повысит их инвестиционную привлекательность.

Соответственно в условиях повышения рыночной дисциплины, перехода на МСФО возрастает интерес к концепции раскрытия информации.

В моделях асимметричной информации (концепция противоречия интересов) предполагается, что на рынке существуют значительные информационные асимметрии, а операторами, имеющими доступ к инсайдерской информации, являются менеджеры организаций. Все модели оптимальной структуры капитала, в основе которых лежит предположение об асимметрично распределенной информации, условно разделяют на два типа:

1. *Инвестиционные модели*, получили развитие в работах Майерса и Мэйлафа [9]. Первой и наиболее хорошо разработанной инвестиционной моделью асимметричной информации является теория иерархии, главная идея которой отражается в работе Гордона Дональдсона: «менеджмент корпорации предпочитает внутренние фонды финансирования» [4].

2. *Сигнальные модели* нашли отражение в работах Росса, Леланда и Пайла [10], структура капитала используется менеджерами в качестве своеобразного информационного передатчика (эмиссии долевых ценных бумаг).

Интерпретируя современную концепцию раскрытия информации, отметим, что ФЗ РФ от 22.04.1996 г. № 39 «О рынке ценных бумаг» раскрытие информации определяет как обеспечение ее доступности всем заинтересованным в этом лицам независимо от целей получения данной информации в соответствии с процедурой, гарантирующей ее нахождение и получение. Важным инструментом рыночной дисциплины и обеспечения

АО надлежащего раскрытия информации является обмен опытом между профессионалами в финансовой сфере.

Согласно ФЗ РФ от 26.12.1995 г. № 208 «Об акционерных обществах» АО обязано раскрывать:

- годовой отчет общества, годовую бухгалтерскую отчетность;
- проспект эмиссии акций общества (в случае его регистрации: ежеквартальный отчет эмитента; сообщения о существенных фактах (событиях, действиях) относительно финансово-хозяйственной деятельности эмитента (сообщения о существенных фактах);
- сообщение о проведении общего собрания акционеров в порядке, предусмотренном этим законом;
- иные сведения, определяемые федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг.

Согласно зарубежной практике в перечень информации, доводимой до участников (акционеров), кредиторов и иных клиентов, внешних аудиторов и рейтинговых агентств, а также других заинтересованных лиц, включается информация о существенных событиях и действиях, затрагивающих финансово-хозяйственную деятельность АО, необходимую указанным лицам для принятия решений о целесообразности взаимодействия с АО. К такой информации относятся: сведения о структуре собственности, принятых органами управления АО, стратегических решениях, о существенных финансовых рисках, которые могут повлиять на достижение целей деятельности АО, и методах управления, сведения о видах операций и других сделок, осуществляемых АО, о рыночном положении АО относительно конкурентов, об обеспечении соблюдения этических принципов ведения корпоративного бизнеса.

Информацию об АО рекомендуется раскрывать с периодичностью, обеспечивающей своевременное доведение до заинтересованных лиц существенных изменений, касающихся его деятельности. В годовом отчете целесообразно отразить следующие вопросы взаимоотношений АО с внешними аудиторами:

- длительность (временной период) оказания внешним аудитором услуг по аудиту финансовой (бухгалтерской) отчетности АО;
- наличие (отсутствие) иных имущественных интересов внешнего аудитора в АО (за исключением оплаты аудиторских услуг);
- наличие (отсутствие) отношений аффилированности между внешним аудитором и организацией;
- наличие (отсутствие) фактов оказания АО внешним аудитором определенных консультаци-

онных услуг с указанием видов, периодов оказания этих услуг и доли их стоимости в общей сумме вознаграждения, выплаченной АО внешнему аудитору.

Итак, основные положения информационной политики должны содержать:

- перечень категорий лиц, на которых ориентировано раскрытие информации;
- перечень информации, доводимой до заинтересованных лиц, или перечни такой информации, если информация раскрывается дифференцированно для различных категорий лиц;
- периодичность раскрытия информации;
- степень детализации раскрываемой информации.

Надлежащее раскрытие информации облегчит доступ к рынку капитала и сделает АО инвестиционно-привлекательными, усилит их заинтересованность в проведении более осмотрительной финансовой политики, формировании оптимальной нормы капитала.

Вместе с тем следует признать, что содействовать решению проблемы прозрачности деятельности АО, состава ее учредителей будет развитие фондового рынка. Считается, что увеличение собственников способствует обороту акций на рынке, росту их цен, что, в свою очередь, задает работу бирж, обеспечит приток инвестиций. В то же время наличие большого количества собственников, чьи интересы защищены законодательно и которые могут повлиять на деятельность акционерного общества, вынуждает менеджмент открывать необходимую им информацию.

Концепция оптимальной структуры капитала имеет место только для совокупного капитала.

Первая, существовавшая до 1958 года, *традиционалистская концепция (traditional approach)* структуры капитала, предложенная Дюраном, постулировала возможность ее оптимизации путем учета разной стоимости отдельных составных частей. Такое положение основывалось на утверждении, что стоимость собственного капитала хозяйствующего субъекта всегда выше стоимости заемных источников. При этом рассматриваемый постулат объясняется сторонниками *концепции* различиями в уровне риска использования собственных и заемных средств. Так, поскольку расходы, связанные с привлечением заемных источников, как правило, носят детерминированный характер, и выплачиваются в первоочередном порядке по сравнению с дивидендами, в то время как уровень доходности собственного капитала стохастично формируется в условиях неопределенности и риска, то очевидно, что источники собственного капитала характеризуются

более высоким риском, которому, в свою очередь, должна соответствовать и большая доходность. То есть, согласно *традиционалистской концепции*, увеличение заемных средств должно вести к снижению стоимости капитала и, как следствие, к увеличению стоимости субъекта хозяйствования [3].

Согласно *золотому правилу финансового менеджмента, оптимальная структура капитала* обеспечивается при соотношении между собственным и заемным капиталами организации как 66% : 34% [1].

Оптимальность структуры капитала, по мнению А. И. Деевой достигается при максимальном уровне чистой прибыли на акции и минимальном финансовом риске. При этом финансовый риск определяется как риск преобразования прибыли до уплаты процентов и налогов в чистую прибыль.

С. Майерс, в свою очередь, считает, что «необходимо прекратить поиски оптимальной *структуры капитала...*, когда крупная западная промышленная компания принимает решение о преобразовании в ОАО (инкорпорирование), то она уже на 80 % решает все свои проблемы, связанные со структурой капитала... Структура капитала должна интересовать компанию только при высокой и низкой долговой нагрузке» [7].

Аналогичной точки зрения придерживается И. А. Бланк, который отмечает, что только для акционерных организаций, непосредственно взаимодействующих с рынком капитала, особенно актуальна проблема *оптимальной структуры капитала*. Как для разных организаций, так и для одной организации на разных стадиях развития не существует единой *оптимальной структуры капитала*.

Как свидетельствует американское исследование среди финансовых директоров компаний, входящих в список Fortune 500, и еще 4400 компаний, отраженное в работе Дж. Грэхэма и Харви, при выборе структуры капитала используется эвристический подход (техники «на глазок»). Выбирая структуру капитала, менеджеры стремятся, прежде всего, сохранять финансовую гибкость, поддерживать определенный кредитный рейтинг. Установлено, что чем крупнее компания, тем более продвинутые методы финансирования она использует...

Концепции манипулирования предлагаемая Н. Б. Рудыком (относительная оптимальность структуры капитала зависит от текущей ситуации, сложившейся на рынке капиталов, и возможностей по манипулированию ценами, которые она предоставляет организации) позволяет построить новый класс *моделей оптимальной структуры капитала* –

поведенческие модели.

В рамках этих моделей рассматриваются синхронистическая теория структуры капитала и *теория информационных каскадов*. Суть первой заключается в том, что в момент, когда рынок на волне оптимизма переоценивает акции организации, необходимо эмитировать как можно большее количество акций, а когда акции организации недооценены рынком, следует использовать долговое финансирование и временно свободные денежные средства (или все привлеченные средства) направлять на выкуп обыкновенных голосующих акций, обращающихся на открытом фондовом рынке. Сложившуюся ситуацию на рынке называют его синхронизацией [3].

Теория информационных каскадов была разработана в 1992 г.

С. Бикхчандани, Д. Хиршляйфером и Уэлчем: выбирая структуру капитала своей организации, менеджеры могут стремиться имитировать структуру капитала лидера своей отрасли [3]. В 1996 г. Дж. Филбек, Р. Горман и Д. Прис выдвигают гипотезу о том, что большинство организаций внутри отрасли, принимая финансовые решения, стремятся имитировать структуру капитала организаций или группы организаций, являющихся лидерами этой отрасли.

В условиях динамизма внешней среды особый интерес представляет достижение *оптимальной динамической структура капитала АО*. Для этого необходимо определение вероятного будущего состояния внешней среды. То есть, *модель оптимальной динамической структуры* капитала строится на основе принципа «структурной адаптации» – структура активов и пассивов АО должна приспосабливаться к изменениям во внешней среде.

Как справедливо отмечает И. Ансофф, нельзя создать картины будущей «внешней среды» только «...с помощью информационных систем, позволяющих получать экстраполяцию на основе данных отчетности», необходимо использовать несколько взаимодополняющих методов прогнозирования. Построенная на основе нескольких прогнозов модель состояния «внешней среды» и будет отправной точкой для построения динамической структуры капитала.

В современных условиях особое значение имеет *концепция рискованного капитала*.

В национальном финансовом менеджменте термины «капитал, скорректированный на риск (risk adjusted capital)», «капитал, соотнесенный с риском (capital at risk)», «рискованый капитал» рассматривают как эквивалентные понятия.

С. Ю. Казанцева *рискованый капитал* классифицирует на следующие типы. *Отдельный проект* –

любой инвестированный, инновационный, реорганизационный проект. *Портфель проектов* – группа однородных объектов: инвестиционных, инновационных проектов и др. *Предприятие как имущественный комплекс* – доверительное, внешнее, административное управление. При этом она определяет: 1) *результат управления риском: уровень резервной защиты организации* – хеджированные чистые активы; *стоимость аккумулированных рисков* – рыночная стоимость интегрированного риска по данным производного балансового отчета интегрированного риска; *результат резервной защиты* – нормативная, излишняя или недостаточная резервная защита; 2) *принятие решений по управлению риском: оперативные* – в пределах 1-2 недель с вероятностью 95 %; *тактические* – в параметрах до 1 года с вероятностью более 80 %; *стратегические* – в параметрах до 3-х лет с вероятностью более 60%.

А. А. Лобанов, А. В. Чугунова определяет *риск достаточности добавочного, резервного капитала*, а его *защиту* концентрирует в *резервном капитале*.

В терминах кредитного анализа капитал – риск собственности, наличие у заемщика чистых материальных активов.

Более широко характеризуют рискованый (венчурный) капитал И. И. Боброва, В. А. Зимин, как капиталовложения в страны, отрасли, сферы, регионы, виды деятельности, сделки, характеризующиеся высоким уровнем риска (финансирование вновь создаваемых отраслей, осваиваемых видов деятельности, новых технологий, капиталоемких программ, проектов, рискованных сделок).

Итак, *капитал-риск* характеризуется рискованными вложениями. Т. Л. Черноситова относит к ним кредиты, нацеленные на развитие новых, недостаточно изученных направлений науки и техники, предусматривающих, как правило, крупные капиталовложения.

На основании вышеизложенного следует заключить, что понятие «рискованый капитал» отражает риски, относящиеся к условиям развития.

Альтернативой *концепции рискованного капитала* выступает *концепция RAMP* – «оценка прибыльности с учетом степени риска», которая позволяет учитывать рискованую компоненту при расчете уровня прибыли, большее распространение получила в финансовой сфере. Системы RAROC (скорректированная на риск концепция измерения доходности) размещают капитал по 2 основным направлениям: управление риском и оценка производительности. По направлению риск-менеджмента, главная задача размещения капитала индивидуальным бизнес-группам состоит в определении оптимальной структуры капитала.

Этот процесс подразумевает оценку доли риска (волатильности) каждой бизнес единицы в суммарном риске АО и, следовательно, в совокупных требованиях к капиталу АО. По направлению оценки производительности, системы RAROC приписывают капитал бизнес-группам как часть процесса определения скорректированного на риск уровня доходности и, в конечном итоге, экономической добавленной стоимости каждой бизнес-единицы. Добавленная экономическая стоимость каждой бизнес единицы является скорректированной чистой прибылью единицы минус капитальные расходы (количество акционерного капитала, размещенного бизнес-единице, умноженное на требуемую доходность на акционерный капитал). Задача в этом случае состоит в том, чтобы измерить вклад бизнес-единицы в акционерную стоимость. И, в результате, обеспечить основу для эффективного бюджетирования капиталовложений и поощрительной компенсации на уровне бизнес-единицы.

Причем методику оценки рискованного капитала можно применять к различным продуктам, клиентам, структурам бизнеса и другим видам сегментации для измерения определенных видов производительности. В результате капитал, приписываемый каждой товарной линии, представляет финансовую концепцию для понимания и оценки устойчивой производительности и активного управления структурой бизнес портфеля. Это позволяет финансовой компании увеличить акционерную стоимость, путем перераспределения капитала тем бизнес-группам, которые имеют высокую стратегическую ценность и обеспечивают устойчивые прибыли или имеют долгосрочный потенциал роста и доходности.

Экономическая прибыль дополняет RAROC путем включения в анализ стоимости акционерного капитала. Это основано на уровне доходности, требуемом рынком и связанном с держанием инструментов акционерного капитала компании для оценки процесса увеличения благосостояния акционеров. Экономическая прибыль измеряет доходность каждой товарной линии свыше стоимости акционерного капитала. Благосостояние акционеров увеличивается, если используется капитал по норме доходности свыше стоимости акционерного капитала АО. Если же прибыли не превышают стоимость акционерного капитала, то снижается благосостояние акционеров, и необходимо изыскивать более эффективное применение этому капиталу.

На основании вышеизложенного следует заключить, что единого подхода к выбору и использованию концепции формирования капитала нет.

В условиях постоянно меняющейся внешней среды важно:

- развивать концепцию формирования справедливой стоимости капитала;
- вводить концепцию собственности в части предъявления требований к финансовому положению учредителей, то есть учета рисков собственников;
- развивать концепцию раскрытия информации;
- сформировать концепцию рискованного капитала, учитывающую *динамику макросреды*, то есть степень и нестабильность ее изменений.

Выбор той или иной концепции важен при определении конечного финансового результата текущей деятельности организации.

Литература:

1. Бочаров, В. В. Современный финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с. : ил.
2. Рудык Н. В. Структура капитала корпораций: теория и практика / Н. В. Рудык. – М. : Дело, 2004. – 272 с.
3. Bikhchandany S. A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Information Cascades [Text] / S. Bikhchandany, D. Hirshleifer, I. Welch // *Political Economy*. 1992. № 100. P. 992 – 1026.
4. Donaldson G. Corporate Debt Capacity / G. Donaldson // Cambridge : Harvard University, 1961.
5. Israel R. Capital Structure and the Market for Corporate Control: The Defensive Role of Debt Financing / R. Israel // *Financial*. 1992. № 46. P. 1391 – 1409.
6. Leland H. Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation / H. Leland, D. Pyle // *Financial*. 1977. № 32. P. 371 – 387.
7. Myers S. The capital Structure Puzzle / S. Myers // *Financial*. 1984. № 39. P. 575 – 592.
8. Myers S. The Search for Optimal Capital Structure / S. Myers // *Corporate Finance*. 1984. Spring. P. 6 – 16.
9. Myers S. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have / S. Myers, N. Majluf // *Financial Economics*. 1984. № 13. P. 187 – 221.
10. Ross S. A. The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signaling Approach / S. A. Ross // *Financial*. 1977. № 8. P. 23 – 40.



Статья поступила в редакцию 14.01.2012/

Гусев Юрий Николаевич,
к.э.н. доцент Российской
Академии предпринимательства

Gusev Yuri.N.,
Ph.D. Associate Professor
of Russian Academy
of Entrepreneurship

e-mail: office@rusacad.ru

Мировой кризис и тенденции в развитии международных финансовых центров в 2008–2011 гг.

**The global crisis and trends
in international financial centers
in 2008–2011**

В статье рассматривается деятельность международных финансовых центров в период кризиса, место Москвы в группе «формирующихся» международных центров, приводится классификация и рейтинги международных финансовых центров, анализируется развитие мировой валютной системы, процесс либерализации финансового рынка.

The article deals with the activities of international financial centers during the crisis, Moscow's place in the «emerging» international centers, a classification and ratings of international financial centers, analyzes the development of the global monetary system, the liberalization of financial markets.

Ключевые слова: международный финансовый центр, мировой финансовый кризис, мировая валютная система, мировые финансовые рынки, фондовая биржа, Московская межбанковская валютная биржа

Key words: international financial center, the global financial crisis, the global monetary system, global financial markets, the Stock Exchange, Moscow Interbank Currency Exchange

Устойчивость международных финансовых центров в период кризиса определяется положением в мировой валютной системе стран, в которых действуют эти центры. Условно можно выделить следующие крупные группы международных финансовых центров – участников международных валютно-кредитных и финансовых отношений: финансовые центры стран-эмитентов основных резервных валют и стран, определяющих их эмиссию, например евро, (США, Великобритания, Германия, Япония); финансовые центры стран-экспортеров, выступающих одновременно и кредиторами (Китай), и стран-должников. На грани дефолта оказались именно те страны, финансирование роста которых во многом осуществлялось за счет привлечения внешних кредитов. В число таких стран вошли, например, Исландия, Греция, Ирландия.

Представляет интерес используемая Z/Yen Group методика квалификации международных финансовых центров в виде своеобразной матрицы факторов, подразделяющей центры на определенные группы. С одной стороны, Z/Yen Group выделяет три группы центров – глобальные, международные (транснациональные) и локальные центры. С другой стороны, центры разбиваются на группы в зависимости от степени диверсификации, т.е. предоставления нерезидентам всего комплекса финансовых услуг (кредитование, инвестиции, страхование, финансовый менеджмент и др.) и уровня качества этих услуг – степени специализации того или иного центра в предоставлении на мировом рынке определенных видов финансовых услуг.

В **таблицах 1 и 2** показана классификация международных финансовых центров в зависимости

Таблица 1

Индекс глобальных финансовых центров GFCI 9 (март 2011 г.)

	Диверсифицированы и специализированы «Широкие и глубокие» (Broad & Deep)	Относительно диверсифицированы (Relatively Broad)	Относительно специализированы (Relatively Deep)	Формирующиеся (Emerging)
Глобальные (Global)	Глобальные лидеры GFCI9 баллы: 654–775 Лондон (775) Нью-Йорк (769) Гонконг (759) Сингапур (722) Токио (694) Чикаго (673) Цюрих (665) Торонто (658) Франкфурт (654)	Глобальные диверсифицированные GFCI9 баллы: 592–637 Париж (637) Амстердам (593) Дублин (592)	Глобальные специалисты GFCI9 баллы: 605–694 Шанхай (694) Женева (659) Пекин (650) Дубай (605)	Глобальные соперники GFCI9 баллы: 506 Москва (506)
Международные (Trans-national)	Устойчивые международные GFCI9 баллы: 573–658 Сидней (658) Бостон (656) Сан-Франциско (655) Сеул (651) Вашингтон, D.C. (650) Ванкувер (626) Мельбурн (621) Эдинбург (600) Куала-Лумпур (573)	Международные диверсифицированные GFCI9 баллы: 571–588 Мадрид (588) Копенгаген (571)	Международные специалисты GFCI9 баллы: 546–653 Шэньчжэнь (653) Люксембург (630) Джерси (624) Гернси (607) Остров Мэн (590) Каймановы о-ва (587) Британские Виргинские Острова (584) Гибралтар (546)	Международные соперники GFCI9 баллы: 536–541 Мумбаи (541) Бангкок (536)
Локальные (Local)	Устойчивые игроки GFCI9 баллы: 551–574 Сан-Паулу (574) Мехико (561) Йоханнесбург (551)	Локальные диверсифицированные GFCI9 баллы: 494–617 Мюнхен (617) Монреаль (615) Осака (594) Стокгольм (592) Брюссель (581) Милан (581) Вена (576) Глазго (571) Осло (560) Прага (547) Хельсинки (546) Варшава (538) Лиссабон (525) Стамбул (494)	Локальные узлы GFCI9 баллы: 517–639 Тайпэй (639) Катар (597) Веллингтон (587) Рим (568) Рио-де-Жанейро (563) Монако (562) Мальта (538) Маврикий (533) Буэнос-Айрес (525) Манила (519) Багамские о-ва (517) Гамильтон (589)	Формирующиеся центры GFCI9 баллы: 436–532 Санкт-Петербург (504) Джакарта (532) Эр-Рияд (500) Будапешт (468) Афины (457) Талин (456) Рейкьявик (436)

Источник: The Global Financial Centres Index 9. March 2011; Z/Yen Group. Long Finance, Financial Centre Futures. London; с. 9

от их места на мировом финансовом рынке по методологии Индекса глобальных финансовых центров GFCI, разработанного и публикуемого группой Z/Yen Group каждые 6 месяцев.

Из приведенных таблиц, видно, что Москва рассматривается в группе «формирующихся» международных центров и одновременно отнесена к группе «глобальных» центров как потенциальный соперник. Это связано с тем, что в марте 2011 г.

Москва занимала общее 68-е место, а в сентябре 2011 г. поднялась лишь на 61-е место из 75 городов в рейтинге индекса GFCI.

Представляется обоснованным многофакторный подход Z/Yen Group к оценке лидеров среди международных финансовых центров. При этом рассматриваются факторы, способствующие функционированию того или иного международного финансового центра и обеспечивающие его

Таблица 2

Индекс глобальных финансовых центров GFCI 10 (сентябрь 2011 г.)

	Диверсифицированы и специализированы «Широкие и глубокие» (Broad & Deep)	Относительно диверсифицированы (Relatively Broad)	Относительно специализированы (Relatively Deep)	Формирующиеся (Emerging)
Глобальные (Global)	Глобальные лидеры Лондон (774) 1 Нью-Йорк (773) 4 Сингапур (735) 13 Гонконг (770) 11 Токио (695) 1 Чикаго (692) 19 Цюрих (686) 21 Торонто (680) 22 Франкфурт (667) 13	Глобальные диверсифицированные Париж (643) 6 Амстердам (625) 32 Дублин (614) 22	Глобальные специалисты Женева (672) 13 Пекин (655) 5 Джерси (650) 26 Дубай (622) 17 Люксембург (637) 7	Глобальные соперники Москва (581) 75
Международные (Transnational)	Устойчивые международные Шанхай (724) 30 Сеул (679) 28 Бостон (678) 22 Вашингтон, DC (670) 20 Сидней (669) 11 Ванкувер (661) 35 Эдинбург (632) 32 Куала-Лумпур (619) 46	Международные диверсифицированные Монреаль (652) 37 Мюнхен (649) 32 Глазго (628) 57 Копенгаген (626) 55 Брюссель (612) 31 Мадрид (608) 20 Стамбул (580) 86	Международные специалисты Шэньчжэнь (642) 11 Катар (636) 39 Гернси (635) 28 Остров Мэн (617) 27 Британские Виргинские о-ва (611) 27 Каймановы о-ва (610) 23 Гибралтар (584) 38 Гамильтон (616) 27	Международные соперники Бахрейн (596) 30 Бангкок (585) 49 Мумбаи (578) 37 Афины (477) 20
Локальные (Local)	Устойчивые игроки Сан-Франциско (681) 26 Мельбурн (656) 35 Мехико (609) 48 Сан-Паулу (607) 33 Йоханнесбург (603) 52	Локальные диверсифицированные Осака (641) 47 Стокгольм (638) 46 Осло (621) 61 Хельсинки (618) 72 Вена (615) 39 Милан (606) 25 Варшава (593) 55 Лиссабон (582) 57	Локальные Узлы Тайбэй (645) 6 Веллингтон (640) 53 Рио-де-Жанейро (602) 39 Рим (597) 29 Монако (583) 21 Буэнос-Айрес (579) 54 Маврикий (571) 38 Манила (570) 51 Мальта (568) 30	Формирующиеся центры Багамские о-ва (545) 28 Будапешт (543) 75 Джакарта (577) 45 Прага (605) 58 Рейкьявик (491) 55 Эр-Рияд (575) 75 Санкт-Петербург (554) 50 Талин (574) 118

10 — изменения в показателе рейтинга международного финансового центра в марте-сентябре 2011 г.

Источник: The Global Financial Centres Index 10. September 2011; Z/Yen Group. Long Finance, Financial Centre Futures. London; с. 4–5, 9

глобальное лидерство на мировых финансовых рынках. Среди таких «способствующих факторов» (instrumental factors) анализируются наличие квалифицированных специалистов, условия для бизнеса, доступ к рынку, инфраструктура, и общая конкурентоспособность (Табл. 3 и 4).

Признавая определенную условность и относительность методологии Z/Yen Group в составлении рейтинга Индекса глобальных финансовых центров, GFCI, следует отметить, что Таблицы 1 и 2 свидетельствуют о динамичности сложившейся иерархии международных финансовых центров. Это подтверждает вхождение в группу глобальных центров Шанхая, Пекина и Дубая, а также занятие Шанхаем весомой позиции среди международных финансовых центров, обладающих наиболее развитыми факторами, обеспечивающими их конкурентные преимущества и лидирующие позиции.

Как видно из приведенных Таблиц 3 и 4, при составлении рейтинга Индекса глобальных финансовых центров GFCI, рассматриваются, в основном, первичные международные финансовые центры — крупные города и столицы государств, но также и ряд наиболее крупных вторичных оффшорных финансовых центров. Это связано, по-видимому, с тем, что большое число оффшорных финансовых центров в силу их небольших размеров не представляют глобального значения.

Анализ эволюции международных финансовых центров свидетельствует о том, что их формирование и рост были связаны с либерализацией финансового регулирования. С середины 1980-х годов и вплоть до начала глобального кризиса в 2008 г. либерализация и дерегулирование выступали определяющей тенденцией развития мирового финансового рынка.

Таблица 3

GFCI 9 (март 2011 г.): международные финансовые центры, обладающие наиболее развитыми факторами, обеспечивающими их конкурентные преимущества и лидирующие позиции.

Место в рейтинге GFCI 9	Люди	Условия для бизнеса	Доступ к рынку	Инфраструктура	Общая конкурентоспособность
1	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон
2	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк
3	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг
4	Сингапур	Сингапур	Сингапур	Сингапур	Сингапур
= 5	Шанхай	Чикаго	Шанхай	Токио	Токио
= 5	Токио	Токио	Токио	Чикаго	Шанхай
7	Чикаго	Шанхай	Цюрих	Цюрих	Чикаго
8	Цюрих	Цюрих	Чикаго	Шанхай	Сидней
9	Женева	Торонто	Торонто	Женева	Цюрих
= 10	Торонто	Сидней	Сидней	Сидней	Торонто
= 10	Сидней	Женева	Женева	Торонто	Женева

Источник: The Global Financial Centres Index 9. March 2011; Z/Yen Group. Long Finance, Financial Centre Futures. London; с. 27

Таблица 4

GFCI 10 (сентябрь 2011 г.): международные финансовые центры, обладающие наиболее развитыми факторами, обеспечивающими их конкурентные преимущества и лидирующие позиции

Место в рейтинге по группам факторов	Люди	Условия для бизнеса	Доступ к рынку	Инфраструктура	Общая конкурентоспособность
1	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон
2	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк	Нью-Йорк
3	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг	Гонконг
4	Сингапур	Сингапур	Сингапур	Сингапур	Сингапур
5	Шанхай	Чикаго	Шанхай	Сеул	Сеул
5	Токио	Сеул	Токио	Токио	Шанхай
7	Чикаго	Шанхай	Сеул	Шанхай	Токио
8	Сеул	Токио	Цюрих	Чикаго	Чикаго
9	Торонто	Торонто	Торонто	Сидней	Сан-Франциско
10	Франкфурт	Цюрих	Чикаго	Цюрих	Бостон

Источник: The Global Financial Centres Index 10. September 2011; Z/Yen Group. Long Finance, Financial Centre Futures. London; с. 27

Наиболее комплексный и последовательный характер приобрела либерализация финансового рынка в Великобритании в 1986 г. Мероприятия по дерегулированию финансового рынка, вступившие в силу 27 октября 1986 г., получили название «Большой взрыв» («Big Bang»). Настолько успешными оказались последствия инноваций для быстрого роста объемов торгов на Лондонской фондовой бирже (London Stock Exchange, LSE), для притока иностранного капитала, появления новых участников рынка финансовых услуг и последовавшего расширения территории международного финансового центра Лондона.

Наиболее важными мерами реформы финансового дерегулирования «Big Bang» стали отмена

фиксированных комиссий на финансовые услуги, отмена различий между фондовыми джобберами (stockjobber) и брокерами (stockbroker), а также переход в процедуре торговли на фондовой бирже от открытого аукциона к электронной системе торговли с использованием компьютерных экранов. До реформы брокеры могли торговать на бирже только через посредников – фондовых джобберов, которые формировали рынок (market-makers) и выполняли на фондовой бирже операции с ценными бумагами за собственный счет.

Кроме либерализации регулирования финансовых услуг в Великобритании был использован специальный механизм государственной поддержки и стимулирования освоения заброшенных

территорий портовой зоны Восточного Лондона (East London's Docklands) для расширения инфраструктуры международного финансового центра Лондона. В результате, на заброшенной территории судоремонтного завода West India Docks на Собачьем острове (Isle of Dogs) портовой зоны Восточного Лондона был построен новый деловой и жилой район Canary Wharf, ставший частью глобального финансового центра Лондона.

В начале 1980-х годов Собачий остров (Isle of Dogs) Лондона получил статус «предпринимательской зоны» (Enterprise Zone). Предпринимательские зоны были введены правительством М. Тэтчер в 1979 г. и представляли собой специальные городские зоны, освобождаемые на 10 лет от местных налогов и обычного порядка городского контроля над планированием застройки. Кроме применения статуса специальной городской «предпринимательской зоны», в целях строительства в восточном Лондоне новой деловой части глобального финансового центра Canary Wharf, в июле 1981 г. была создана специальная государственная девелоперская корпорация London Docklands Development Corporation (LDDC), имевшая с момента создания особый статус «городской девелоперской корпорации» (Urban Development Corporation).

В марте 1998 г. LDDC прекратила свою деятельность в связи с выполнением главной цели: возрождение городской портовой зоны (London's Docklands) и строительство в Лондоне новой деловой части глобального финансового центра – Canary Wharf. За 17 лет своего существования, с июля 1981 г. по март 1998 г., корпорация LDDC на месте заброшенных пристаней, не работавших судоремонтных заводов и доков площадью 8,5 квадратных миль создала инфраструктуру и построила деловой район включающий, в том числе: новые объекты офисной/коммерческой недвижимости площадью более 2,3 млн кв. м; 144 км новых и улучшенных дорог; автоматическое легкое метро (Docklands Light Railway, DLR); 24,046 новых жилых домов; 2700 торговых заведений, восстановлено более 760 га брошенных земель. Корпорацией LDDC было профинансировано строительство 11 новых начальных школ, 2 средних школ, 3 колледжей и 9 учебных центров, принято участие в строительстве 5 новых и в восстановлении 6 бывших медицинских центров¹.

В начале 2000-х годов в Canary Wharf работало около 90 тыс. человек. Здесь расположены офисы крупнейших транснациональных банков и финансовых компаний, включая Barclays, Citigroup, Clifford Chance, HSBC, KPMG.

¹ The London Docklands Development Corporation 1981-1998. Доступно на Интернетe: <http://www.lddc-history.org.uk/lddcachieve/index.html>

Комплекс инновационных мер по либерализации финансового рынка «Большой взрыв» (“Big Bang”), расширение и совершенствование городской инфраструктуры обеспечили Лондону на протяжении 1990-х и 2000-х годов лидерство среди других финансовых центров по темпам реального роста добавленной стоимости в финансовых и бизнес-услугах. Это в решающей степени обеспечивало сохранение за Лондоном лидирующего положения как международного финансового центра.

В настоящее время в Лондоне, Нью-Йорке и в других международных финансовых центрах, наблюдается снижение доходов, получаемых от оказания консультационных услуг в области эмиссии ценных бумаг, слияния и поглощения компаний, управления инвестиционными портфелями. Результатом снижения доходов стало сокращение финансовых специалистов, а также работников в других сферах, оказывающих деловые и различные розничные услуги в городе. В Лондонском Сити, например, число сокращений рабочих мест в сфере услуг, в том числе финансовых, оценивалось в 2011 г. на уровне около 27 тыс. человек. Под влиянием кризиса общая численность работников всех сфер услуг уменьшилась в Лондонском Сити в 2007–2011 гг. почти на 20%².



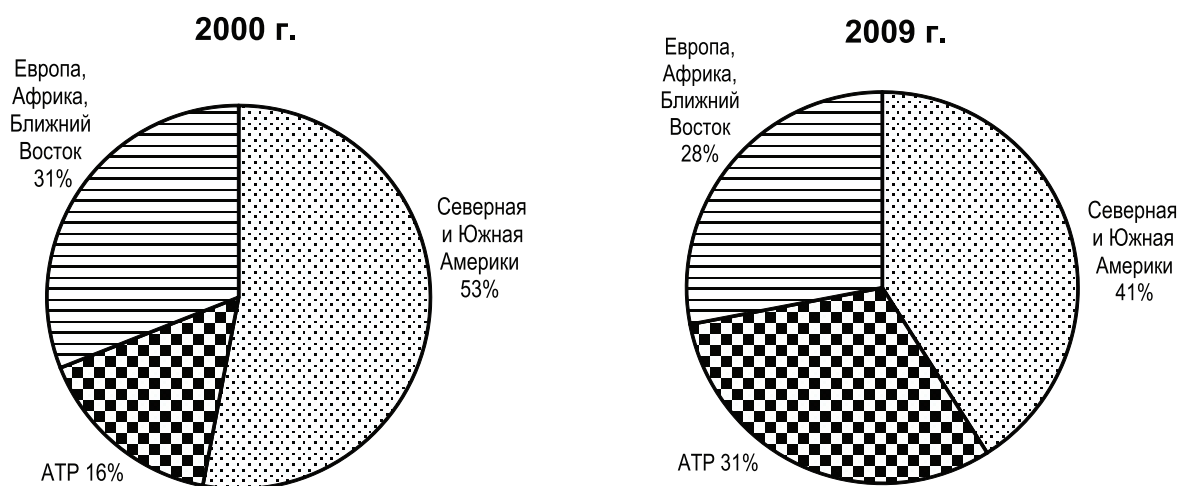
* первая половина 2011 г.

Источник: «The Economist», 29 октября 2011 г.

График 1. Динамика положительного баланса Великобритании во внешней торговле финансовыми услугами в 1987-2011 гг.* (в % к ВВП).

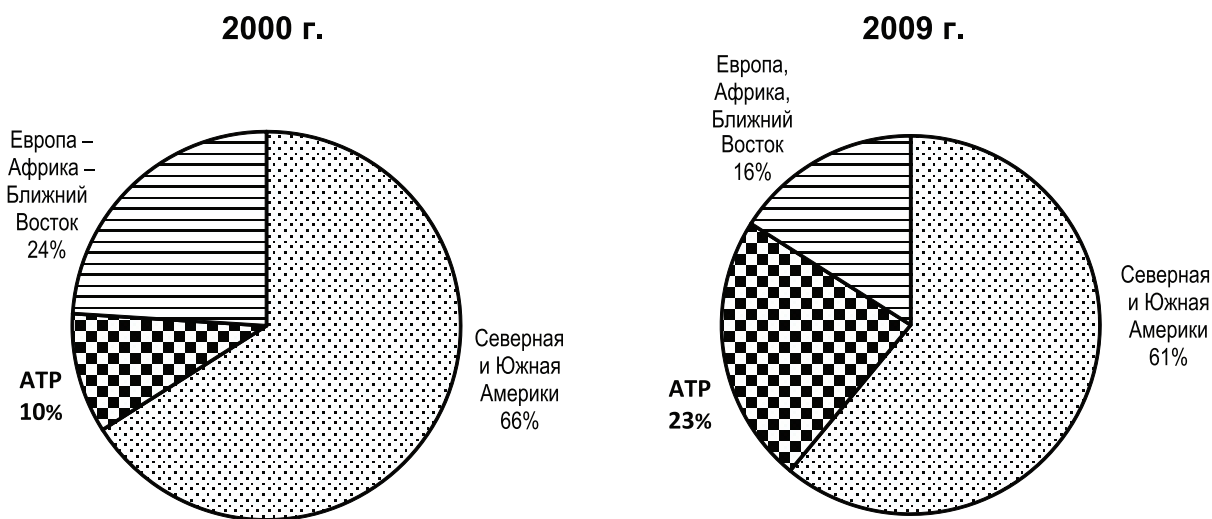
В 2007–2011 гг. снизился удельный вес финансовых услуг в производстве валового внутреннего продукта (ВВП) Великобритании, а также величина положительного баланса во внешней торговле финансовыми услугами, выраженная в % к ВВП (график 1). В первой половине 2011 г. совокупный положительный баланс во внешней торговле

² «The Economist», 29 октября 2011 г.



Источник: World Federation of Exchanges 10 Year Review (2009-2010).

График 2. Изменения удельного веса регионов в капитализации мирового биржевого фондового рынка в 2000-2009 годах.



Источник: World Federation of Exchanges 10 Year Review (2009-2010).

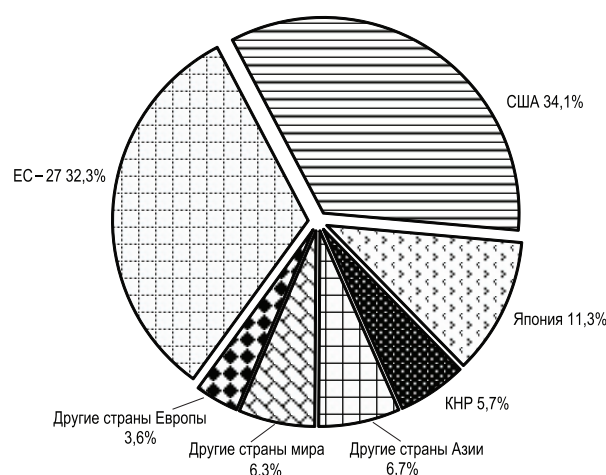
График 3. Изменения удельного веса регионов в объеме мирового биржевого рынка акций в 2000-2009 годах.

Великобритании страховыми и другими финансовыми услугами составил 2,6% ВВП. Чистый экспорт юридических, бухгалтерских и консультационных услуг, связанных с финансовым сектором, составил 0,5 % ВВП страны.

Глобальный финансовый центр Лондона остается лидером на рынке международных банковских кредитов, в торговле иностранными акциями и евровалютой, во внебиржевой торговле деривативами, на мировом рынке страхования морских перевозок. Выпуск ценных бумаг на фондовом рынке

Лондона характеризуется относительно более низкими издержками и упрощенными бюрократическими процедурами. Благодаря своей высокой ликвидности глобальный финансовый центр Лондона сохраняет лидирующие позиции по проведению IPO иностранных компаний и по объему предоставления международных посреднических финансовых услуг.

Анализ эволюции и развития мировой валютной системы свидетельствует о том, что в перспективе лидирующие позиции Лондона и Нью-Йорка как глобальных финансовых центров могут сохраниться



Источник: The Importance of Wholesale Financial Services to the EU Economy 2009. September 2009. London Economics. City of London; с. 26

График 4. Удельный вес регионов и отдельных стран в создании валовой добавленной стоимости в мировых оптовых финансовых услугах на начало 2009 г. (в ценах 2008 г., оценка).

Таблица 5

Изменения в составе и в объеме капитализации крупнейших 10 фондовых бирж с декабря 2010 г. по октябрь 2011 г.

		Млн US\$	Международный финансовый центр (головной офис)
Декабрь 2010 г.			
1	Нью-Йоркская фондовая биржа – Евронекст, США (NYSE Euronext, USA)	13 394 081,3	Нью-Йорк
2	NASDAQ OMX	3 889 369,9	Нью-Йорк
3	Токийская фондовая биржа (Tokyo SE Group)	3 827 774,2	Токио
4	Лондонская фондовая биржа (London SE Group)	3 613 064,0	Лондон
5	Нью-Йоркская фондовая биржа Евронекст, Европа (NYSE Euronext, Europe)	2 930 072,4	Париж
6	Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE)	2 716 470,2	Шанхай
7	Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges)	2 711 316,2	Гонконг
8	Торонтовская фондовая биржа (TMX Group)	2 170 432,7	Торонто
9	Бомбейская фондовая биржа (Bombay SE)	1 631 829,5	Мумбаи
10	Бразильская фондовая биржа (BM&FBOVESPA)	1 545 565,7	Сан-Паулу
Октябрь 2011 г.			
1	Нью-Йоркская фондовая биржа – Евронекст, США (NYSE Euronext, USA)	11 883 665,3 \uparrow	Нью-Йорк
2	NASDAQ OMX	3 925 136,6 \uparrow	Нью-Йорк
3	Лондонская фондовая биржа (London SE Group)	3 430 049,7 \uparrow	Лондон
4	Токийская фондовая биржа (Tokyo SE Group)	3 428 076,0 \uparrow	Токио
5	Нью-Йоркская фондовая биржа Евронекст, Европа (NYSE Euronext, Europe)	2 673 325,4 \uparrow	Париж
6	Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE)	2 596 660,2 \uparrow	Шанхай
7	Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges)	2 375 189,4 \uparrow	Гонконг
8	Торонтовская фондовая биржа (TMX Group)	2 004 872,1 \uparrow	Торонто
9	Бразильская фондовая биржа (BM&FBOVESPA)	1 350 491,3 \uparrow	Сан-Паулу
10	Австралийская фондовая биржа (Australian SE)	1 339 205,4 \uparrow	Сидней

\uparrow – рост/снижение объема капитализации в октябре 2011 г. по сравнению с декабрем 2010 г.

Источник: World Federation of Exchanges

благодаря сетевому характеру развития международных финансовых центров. Это проявляется в том, что новые растущие национальные финансовые центры интегрируются в мировую финансовую систему через регистрируемые у себя филиальные сети крупнейших транснациональных банковских, финансовых, юридических и аудиторских компаний, имеющих свои головные офисы в Лондоне и Нью-Йорке. В свою очередь, национальные банковские и финансовые институты новых финансовых центров, достигая высокого уровня концентрации капитала, выходят на мировые рынки финансовых услуг через открытие своих филиалов в глобальных финансовых центрах Лондона и Нью-Йорка. Подобная сетевая интеграция финансовых инфраструктур, обеспечивая рост и интернационализацию региональных и локальных финансовых центров, способствует сохранению лидерства традиционных глобальных финансовых центров Лондона и Нью-Йорка.

В настоящее время в Лондонском Сити настоятельно воспринимают планы Евросоюза по укреплению евро путем усиления финансового регулирования и укрепления бюджетной дисциплины в странах, входящих в ЕС. Последствиями предлагаемых Германией и Францией мер может стать усиление позиций финансовых центров этих стран. Этому может способствовать, например, намерение Европейского Центрального банка установить правило, при котором клиринговые дома, совершающие операции в евро, должны будут располагаться только в еврозоне.

Существенные региональные посткризисные изменения происходят в иерархии международных финансовых центров в пользу Китая и Индии, национальные экономики которых, хотя и замедлили, но сохранили достаточно высокие темпы роста.

Китай является ведущим мировым экспортером и крупнейшим производителем. Китайские товары конкурируют во всем мире. Положительное сальдо текущего платежного баланса КНР в третьем квартале 2010 г. составило 102,3 млрд долл. (7,2% ВВП), что в два раза превысило аналогичный показатель 2009 г. Валютные резервы КНР в 2010 г. достигли 2,65 трлн долл.³

Международные финансовые центры Шанхая и Пекина, по методологии Индекса глобальных финансовых центров, GFCI (таблицы 1–2), уже относятся к устойчивым международным и относительно специализированным глобальным центрам.

На графике 2 показаны изменения удельного веса регионов в капитализации мирового биржевого фондового рынка в 2000–2009 гг. Как видно из Графика, за счет существенного уменьшения, главным образом, доли фондового рынка Северной и Южной Америки значительно, почти в 2 раза, возрос удельный вес международных финансовых

центров азиатско-тихоокеанского региона, в первую очередь, Гонконга, Сингапура, Китая и Индии в капитализации мирового биржевого фондового рынка.

Аналогичные процессы происходили в изменении удельного веса регионов в объеме мирового биржевого рынка акций в 2000–2009 гг. Данные графика 8 свидетельствуют об увеличении в рассматриваемый период более чем в 2 раза удельного веса финансовых центров азиатско-тихоокеанского региона в объеме мирового биржевого рынка акций.

Рост влияния экономики Китая на мировых рынках достиг уровня, когда страна стала подвергаться уже политическому давлению со стороны США и ЕС, требующих повысить курс юаня в целях переориентации торговых потоков и увеличения импорта из этих стран в КНР.

На графике 4 виден значительный потенциал дальнейшего роста финансового рынка Китая, учитывая масштабы его экономики. Уже к началу 2009 г., в самый разгар мирового финансового кризиса, удельный вес Китая составил 5,7% в создании валовой добавленной стоимости в мировых оптовых финансовых услугах.

О региональных посткризисных изменениях в иерархии международных финансовых центров в пользу растущих рынков свидетельствует то, что в декабре 2010 г. среди крупнейших 10 фондовых бирж по объему капитализации Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE) занимала 6-е место (2,72 трлн долл.), Бомбейская фондовая биржа (Bombay SE) – 9-е место (1,63 трлн долл.), Бразильская фондовая биржа (BM&FBOVESPA) – 10-е место (1,55 трлн долл.).

В октябре 2011 г. Бомбейская фондовая биржа покинула группу 10 крупнейших фондовых бирж, а Бразильская фондовая биржа поднялась на 9-е место. По состоянию на октябрь 2011 г. фондовые биржи Китая и Индии сохранили относительно высокие позиции, с 12-го по 14-е места, в списке крупнейших бирж по объемам капитализации (таблица 6).

Североевропейская биржа NASDAQ OMX (Nordic Exchange): включает фондовые биржи Исландии, Копенгагена, Стокгольма, Хельсинки, Вильнюса, Риги и Талина.

Йоханнесбургская фондовая биржа (Johannesburg SE): данные включают капитализацию всех котирующихся ценных бумаг, исключая котирующиеся варранты (warrants), конвертируемые ценные бумаги (convertibles) и инвестиционные фонды.

Корейская биржа (Korea Exchange): включая данные рынка Kosdaq.

Торонтовская фондовая биржа (TMX Group): включает данные венчурного рынка TSX Venture.

³ «The Economist», 27 ноября 2010 г.

Таблица 6

Объем капитализации 20 крупнейших фондовых бирж по состоянию на октябрь 2011 г.

		Октябрь 2011 (млн US\$)	к X/2010 %, (US\$)	к X/2010, % (нац. валюта)
1	Нью-Йоркская фондовая биржа – Евронекст, США (NYSE Euronext, USA)	11 883 665,3	- 7,3%	- 7,3%
2	NASDAQ OMX	3 925 136,6	7,4%	7,4%
3	Лондонская фондовая биржа (London SE Group)	3 430 049,7	- 4,7%	- 5,0%
4	Токийская фондовая биржа (Tokyo SE Group)	3 428 076,0	- 1,2%	- 4,3%
5	Нью-Йоркская фондовая биржа Евронекст, Европа (NYSE Euronext, Europe)	2 673 325,4	- 10,6%	- 10,9%
6	Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE)	2 596 660,2	- 7,4%	- 11,8%
7	Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges)	2 375 189,4	- 11,4%	- 11,2%
8	Торонтовская фондовая биржа (TMX Group)	2 004 872,1	2,1%	- 0,3%
9	Бразильская фондовая биржа (BM&FBOVESPA)	1 350 491,3	- 10,2%	- 10,3%
10	Австралийская фондовая биржа (Australian SE)	1 339 205,4	- 0,1%	- 7,7%
11	Немецкая биржа (Deutsche B rse)	1 319 585,1	- 5,3%	- 5,6%
12	Бомбейская фондовая биржа (Bombay SE)	1 281 477,6	- 21,2%	- 13,7%
13	Национальная фондовая биржа Индии (National Stock Exchange India)	1 253 083,8	- 21,1%	- 13,5%
14	Шенженьская фондовая биржа (Shenzhen SE)	1 226 891,9	- 1,5%	- 6,2%
15	Швейцарская фондовая биржа (SIX Swiss Exchange)	1 162 871,5	2,0%	- 9,7%
16	Испанская фондовая биржа (BME Spanish Exchanges)	1 141 464,8	- 8,5%	- 8,8%
17	Корейская биржа (Korea Exchange)	1 067 720,8	5,5%	3,8%
18	Северноевропейская фондовая биржа NASDAQ OMX Nordic Exchange	905 805,3	- 7,8%	- 8,1%
19	Московская межбанковская валютная биржа (MICEX)	854 393,1	6,7%	4,6%
20	Фондовая биржа Йоханнесбурга (Johannesburg SE)	809 285,4	- 3,7%	9,3%

Источник: World Federation of Exchanges. Доступно на Интернет: <http://www.world-exchanges.org/statistics>

Таблица 7

Крупнейшие 10 фондовых бирж по годовому объему торговли акциями и облигациями, по состоянию на декабрь 2010 г.

Крупнейшие 10 фондовых бирж по объему торговли акциями			
		Годовой объем торговли акциями 2010 г., млн US\$	Международный финансовый центр (головной офис)
1	Нью-Йоркская фондовая биржа – Евронекст, США (NYSE Euronext, USA)	17,795,600.2	Нью-Йорк
2	NASDAQ OMX	12,659,197.9	Нью-Йорк
3	Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE)	4,496,193.5	Шанхай
4	Токийская фондовая биржа (Tokyo SE Group)	3,787,952.3	Токио
5	Шэньчжэньская фондовая биржа (Shenzhen SE)	3,572,529.1	Шэньчжэнь
6	Лондонская фондовая биржа (London SE Group)	2,741,324.6	Лондон
7	Нью-Йоркская фондовая биржа Евронекст, Европа (NYSE Euronext, Europe)	2,018,076.7	Париж
8	Немецкая биржа (Deutsche Börse)	1,628,496.4	Франкфурт-на-Майне
9	Корейская биржа (Korea Exchange)	1,607,247.3	Сеул
10	Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges)	1,496,432.5	Гонконг
Крупнейшие 10 фондовых бирж по объему торговли облигациями			
		Годовой объем торговли облигациями 2010 г., млн US\$	Международный финансовый центр (головной офис)
1	Испанская фондовая биржа (BME Spanish Exchanges)	10,834,443.8	Мадрид
2	Лондонская фондовая биржа (London SE Group)	4,028,946.9	Лондон
3	Северноевропейская биржа NASDAQ OMX Nordic Exchange	2,626,065.7	...
4	Йоханнесбургская фондовая биржа (Johannesburg SE)	2,320,957.9	Йоханнесбург
5	Колумбийская фондовая биржа (Colombia SE)	1,138,168.9	Богота
6	Биржа Осло (Oslo Børs)	554,069.9	Осло
7	Корейская биржа (Korea Exchange)	505,943.8	Сеул
8	Стамбульская фондовая биржа (Istanbul SE)	445,943.5	Стамбул
9	Московская межбанковская валютная биржа (MICEX)	232,731.4	Москва
10	Тель-Авивская фондовая биржа (Tel Aviv SE)	202,895.4	Тель-Авив

Источник: World Federation of Exchanges

Таблица 8

50 крупнейших банков по объему активов к началу 2010 г.

	Наименование Банка	Страна	Активы (млрд US\$)	Дата баланса
1	BNP	Франция	2 964	31/12/2009
2	Royal Bank of Scotland Group	Великобритания	2 747	31/12/2009
3	HSBC Holdings	Великобритания	2 364	31/12/2009
4	Cr dit Agricole France	Франция	2 243	31/12/2009
5	Barclays	Великобритания	2 233	31/12/2009
6	Bank of America	США	2,223	31/12/2009
7	Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	2,196*	31/03/2010
8	Deutsche Bank	Германия	2 162	31/12/2009
9	JPMorgan Chase	США	2 032	31/12/2009
10	Citigroup	США	1 857	31/12/2009
11	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	КНР	1 726*	31/12/2009
12	ING Group	Голландия	1 676	31/12/2009
13	Lloyds Banking Group	Великобритания	1 664	31/12/2009
14	Mizuho Financial Group	Япония	1 637	31/03/2010
15	Banco Santander	Испания	1 600	31/12/2009
16	Groupe BPCE	Франция	1 482	31/12/2009
17	Soci t G n rale	Франция	1 475	31/12/2009
18	China Construction Bank	КНР	1 409*	31/12/2009
19	UniCredit	Италия	1 338	31/12/2009
20	Agricultural Bank of China	КНР	1 301**	31/12/2009
20	UBS	Швейцария	1 301	31/12/2009
22	Bank of China	КНР	1 281*	31/12/2009
23	Sumitomo Mitsui Financial Group	Япония	1 281	31/03/2010
24	Wells Fargo	США	1 244	31/12/2009
25	Commerzbank	Германия	1 216	31/12/2009
26	HBOS	Великобритания	1 165	31/12/2009
27	Credit Suisse Group	Швейцария	1 001	31/12/2009
28	Intesa Sanpaolo	Италия	900	31/12/2009
29	Rabobank Group	Голландия	875	31/12/2009
30	Goldman Sachs	США	849*	31/12/2009
31	Dexia	Бельгия	832	31/12/2009
32	Morgan Stanley	США	772*	31/12/2009
33	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	Испания	771	31/12/2009
34	Norinchukin	Япония	735*	31/12/2009
35	Nordea Bank	Швеция	731	31/12/2009
36	China Development Bank	КНР	665*	31/12/2009
37	Fortis Bank	Бельгия	627	31/12/2009
38	Royal Bank of Canada	Канада	608	31/10/2009
39	Banque F derative du Cr dit Mutuel (BFCM)	Франция	606	31/12/2009
40	Danske Bank Denmark	Дания	597	31/12/2009
41	Landesbank Baden-Wuerttemberg	Германия	593	31/12/2009
42	KfW	Германия	576	31/12/2009
43	National Australia Bank	Австралия	576	30/09/2009
44	DZ Bank	Германия	560	31/12/2009
45	Commonwealth Bank of Australia	Австралия	539	30/06/2010
46	Westpac	Австралия	519	30/09/2009
47	Hypo Real Estate Holding	Германия	518	31/12/2009
48	Toronto-Dominion Bank	Канада	517	31/10/2009
49	Bayerische Landesbank	Германия	488	31/12/2009
50	Bank of Communications	КНР	485*	31/12/2009

Источник: Fitch Ratings/*Standard & Poor's/**Agricultural Bank of China. lobal Finance Magazine. World's 50 Biggest Banks 2010.
Доступно на Интернет: <http://www.gfmag.com>

Таблица 9

50 крупнейших банков по объему активов к началу 2011 г.

	Наименование Банка	Страна	Активы (млрд US\$)	Дата баланса
1	BNP	Франция	2 669,91	31/12/2010
2	Deutsche Bank	Германия	2 546,27	31/12/2010
3	HSBC Holdings	Великобритания	2 454,69	31/12/2010
4	Barclays	Великобритания	2 331,94	31/12/2010
5	Royal Bank of Scotland Group	Великобритания	2 275,48	31/12/2010
6	Bank of America	США	2,268,35	31/12/2010
7	Cr dit Agricole France	Франция	2 129,25	31/12/2010
8	JPMorgan Chase	США	2 117,61	31/12/2010
9	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	КНР	2 032,13	31/12/2010
10	Citigroup	США	1 913,90	31/12/2010
11	Mizuho Financial Group	Япония	1 890,22	31/03/2011
12	Bank of Tokyo – Mitsubishi UFJ	Япония	1 687,31	31/03/2011
13	ING Group	Голландия	1 666,37	31/12/2010
14	China Construction Bank	КНР	1 632,26	31/12/2010
15	Banco Santander	Испания	1 626,81	31/12/2010
16	Bank of China	КНР	1 579,35	31/12/2010
17	Agricultural Bank of China*	КНР	1 568,72	31/12/2010
18	Lloyds Banking Group	Великобритания	1 552,72	31/12/2010
19	Soci t Gn rale	Франция	1 512,66	31/12/2010
20	UBS	Швейцария	1 401,92	31/12/2010
21	Groupe BPCE	Франция	1 400,91	31/12/2010
22	Wells Fargo	США	1 258,13	31/12/2010
23	Sumitomo Mitsui Banking Corporation	Япония	1 247,05	31/03/2010
24	UniCredit	Италия	1 241,97	31/12/2010
25	Credit Suisse Group	Швейцария	1 098,35	31/12/2010
26	Commerzbank	Германия	1 007,88	31/12/2010
27	Goldman Sachs Group	США	911,33	31/12/2010
28	Intesa Sanpaolo	Италия	880,22	31/12/2010
29	Rabobank Group	Голландия	871,91	31/12/2010
30	Norinchukin Bank**	Япония	844,43	30/09/2010
31	China Development Bank ¹	КНР	771,73	31/12/2010
32	Nordea Bank ¹	Швеция	776,11	31/12/2010
33	Dexia	Бельгия	757,26	31/12/2010
34	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	Испания	738,56	31/12/2010
35	Royal Bank of Canada*	Канада	713,65	31/12/2010
36	National Australia Bank	Австралия	664,17	31/12/2010
37	Commonwealth Bank of Australia	Австралия	660,21	31/12/2010
38	Toronto-Dominion Bank	Канада	608,11	31/10/2010
39	Westpac Banking Corporation*	Австралия	598,65	31/12/2010
40	Bank of Communications	КНР	596,66	31/12/2010
41	KfW	Германия	590,27	31/12/2010
42	Danske Bank	Дания	572,55	31/12/2010
43	Scotiabank	Канада	516,94	31/12/2010
44	Standard Chartered	Великобритания	516,54	31/12/2010
45	Australia & New Zealand Banking Group (ANZ)	Австралия	514,86	30/09/2010
46	DZ Bank	Германия	512,38	31/12/2010
47	ABN Amro*	Голландия	509,25	31/12/2010
48	Banque F derative du Cr dit Mutuel (BFCM)	Франция	501,42	31/12/2010
49	Landesbank Baden-Wuerttemberg	Германия	500,29	31/12/2010
50	Banco do Brasil	Бразилия	481,18	31/12/2010

¹ Сохранен порядок, приведенный в источнике.Источники: Fitch Ratings/*Moody's Investors Service/**Norinchukin Bank. Global Finance Magazine. World's 50 Biggest Banks 2011.
Доступно на Интернет: <http://www.gfmag.com>

Таблица 10

Изменение рейтинга конкурентоспособности России в Глобальных обзорах конкурентоспособности (Global Competitiveness Report) в 2008–2011 гг.

	Глобальный обзор конкурентоспособности		
	2008–2009	2010–2011	2011–2012
Общий рейтинг (Overall Index)	51	63	66
Рейтинг по группам факторов конкурентоспособности (Subindexes):			
Базовые предпосылки (Basic requirements) <i>институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здоровье и базовое образование</i>	56	65	63
Факторы роста эффективности (Efficiency enhancers) <i>высшее образование и обучение, эффективность рынка товаров, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка, технологичность, размер рынка</i>	50	53	55
Инновационные факторы (Innovation factors) <i>уровень развитости бизнеса, инновации</i>	73	80	97

Источник: The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum, Geneva, 2008, с.12; The Global Competitiveness Report 2010–2011. ..., 2010, с.9,16 The Global Competitiveness Report 2011–2012. ..., 2011, с.15–16

В десятку крупнейших фондовых бирж по годовому объему торговли акциями в 2010 г. вошли 3 китайские биржи (Таблица 7): Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE) – 3-е место (4,50 трлн долл.), Шэньчжэньская фондовая биржа (Shenzhen SE) – 5-е место (3,57 трлн долл.), Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges) – 10-е место (1,50 трлн долл.). При этом Шанхайская и Шэньчжэньская фондовые биржи по объему торговли акциями обошли Лондонскую фондовую биржу (2,74 трлн долл.).

Банки КНР уверенно заняли лидирующие позиции среди крупнейших банков мира. В Таблице 8 и 9 приведены 50 крупнейших в мире банков по объему активов к началу 2010 и 2011 годов. В списке 50 крупнейших банков устойчивые позиции заняли 6 банков КНР. К началу 2011 г. все эти банки КНР существенно улучшили за год свои позиции в списке крупнейших банков. Промышленный и коммерческий банк Китая (Industrial and Commercial Bank of China, ICBC) поднялся в мировой банковской иерархии на 9-е место, войдя в число 10 крупнейших банков мира.

Подъем банков КНР происходил на фоне значительных потерь в размере активов крупнейших банков. Например, по оценкам экспертов, совокупные активы 10 крупнейших в мире банков сократились в течение 2009 года на 3,2 трлн долл.

К сожалению, российские банки, по-прежнему не входят список 50 крупнейших банков мира, что не способствует развитию в России международного финансового центра.

Для России, продолжающей испытывать на себе воздействие глобального кризиса, относительно благоприятными факторами оказались низкий объем государственного долга, значительные золотовалютные резервы, и возобновление роста цен на энергоносители.

В случае начала глобальной рецессии и последующего снижения цен на нефть Россия может столкнуться со значительными трудностями. С этим связаны и пессимистические оценки создания глобального финансового центра в России. Кризис остро поставил вопрос о внутренних экономических предпосылках, о наличии в России внутреннего потенциала и ресурсов, способных обеспечить формирование первичного, т.е. основанного на реальном секторе экономики, международного финансового центра в России.

В 2008–2011 гг. существенно снизились позиции России в рейтинге составляемого ежегодно Глобального обзора конкурентоспособности (Global Competitiveness Report) Всемирного экономического форума (World Economic Forum). Из приведенной Таблицы 10 видно, что общий рейтинг за этот период снизился с 51 (из 134 стран) до 66 места (из 142 стран). Снижение рейтинга произошло по всем группам факторов конкурентоспособности. При этом наибольшее увеличение отставания России в рейтинге конкурентоспособности наблюдается в группе инновационных факторов. С 73-го места в 2008 г. Россия переместилась на 80-е место (139 стран) в 2010 г. и на 97-е место (142 страны) в 2011 г.

Многими российскими экспертами справедливо отмечается, что для вхождения России в группу глобальных финансовых центров необходимо, чтобы ее финансовые институты вошли в соответствующие группы мировых лидеров.

Пока этого не наблюдается. Как уже отмечалось ни один российский банк не входит в группу 50 крупнейших банков мира. Из 51 фондовой биржи, входящих во Всемирную федерацию бирж (World Federation of Exchanges), Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) по объему капитализации в

Таблица 11

Объем капитализации и число списочных компаний бирж стран БРИКС в октябре 2011 г.

	Капитализация (млн US\$)	Число списочных компаний		Международный финансовый центр (головной офис)
		Всего	В том числе нерезиденты	
Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE)	2 596 660,2	927	0	Шанхай, КНР
Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges)	2 375 189,4	1 472	23	Гонконг, КНР
Бразильская фондовая биржа (BM&FBOVESPA)	1 350 491,3	377	7	Сан-Паулу, Бразилия
Бомбейская фондовая биржа (Bombay SE)	1 281 477,6	5 102	0	Мумбаи, Индия
Национальная фондовая биржа Индии (National Stock Exchange India)	1 253 083,8	1 631	1	Мумбаи, Индия
Шеньженьская фондовая биржа (Shenzhen SE)	1 226 891,9	1 377	0	Шеньжень, КНР
Московская межбанковская валютная биржа (MICEX)	854 393,1	255	1	Москва, Россия
Фондовая биржа Йоханнесбурга (Johannesburg SE)	809 285,4	398	47	Йоханнесбург, ЮАР

Источник: World Federation of Exchanges

Таблица 12

Годовой и средний дневной объемы электронной торговли акциями (electronic order book trades) на фондовых биржах стран БРИКС в 2010 г. (млн долл.)

	Годовой объем	В среднем в день
Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE)	4 486 484,4	18,539.2
Шеньженьская фондовая биржа (Shenzhen SE)	3 563 792,0	14,726.4
Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges)	1 496 215,2	6,008.9
Бразильская фондовая биржа (BM&FBOVESPA)	867 137,7	3,510.7
Национальная фондовая биржа Индии (National Stock Exchange India)	798 635,7	3,156.7
Московская межбанковская валютная биржа (MICEX)	407 579,4	1,643.5
Фондовая биржа Йоханнесбурга (Johannesburg SE)	339 620,1	1,353.1
Бомбейская фондовая биржа (Bombay SE)	258 574,7	1,022.0

Источник: World Federation of Exchanges

октябре 2011 г. заняла 19 место (таблица 6).

Занимая 19 место в мире среди фондовых бирж по объемам капитализации, ММВБ, при этом, значительно уступает ведущим биржам стран БРИКС как по объему капитализации, так и по числу списочных компаний (Таблица 11). По этим показателям ММВБ уступала всем ведущим фондовым биржам стран БРИКС кроме Фондовой биржи Йоханнесбурга, ЮАР.

Из данных таблицы 12 видно, что по размерам годового объема торговли акциями в 2010 г. ММВБ также существенно уступала ведущим фондовым биржам стран БРИКС, опередив Фондовую биржу Йоханнесбурга и Бомбейскую фондовую биржу.

В 2010 г. ММВБ заняла вторую позицию после Фондовой биржи Йоханнесбурга среди фондовых бирж стран БРИКС по годовому объему торговли облигациями (таблица 13). В определенной степени это связано с тем, что основные объемы торговли облигациями приходятся на внебиржевой рынок.

При этом следует отметить, что торговля облигациями на бирже может иметь хорошие перспективы,

как для вторичного, так и первичного рынка этого вида ценных бумаг. В России, например, в 2010 г. быстро расширялся сегмент биржевых облигаций именно на первичном рынке. Это обусловлено тем, что выпуск биржевых облигаций позволял сокращать издержки на организацию их эмиссии по сравнению с традиционными корпоративными облигациями.

Повышению конкурентоспособности российского биржевого рынка в значительной степени могло бы содействовать реальное организационное и технологическое объединение фондовых бирж в единую биржевую группу. Сетевая интеграция бирж и альтернативных торговых систем выступает одной из основных форм конкуренции на мировых рынках капитала и финансовых услуг.

Как видно из Таблицы 14, фондовая биржа ММВБ является лидером по объемам вторичных торгов акциями. Однако в случае объединения основных российских бирж в одну, показатели новой биржи (объемы торгов, уровень капитализации) стали бы более конкурентоспособны, хотя и в этом случае продолжали бы существенно отставать от группы

Таблица 13.

Годовой объем торговли облигациями на фондовых биржах стран БРИКС в 2010 г. (млн долл.)

Годовой объем торговли облигациями	
Фондовая биржа Йоханнесбурга (Johannesburg SE)	2 312 957,2
Московская межбанковская валютная биржа (MICEX)	231 420,6
Национальная фондовая биржа Индии (National Stock Exchange India)	125 887,8
Шанхайская фондовая биржа (Shanghai SE)	76 019,6
Бомбейская фондовая биржа (Bombay SE)	21 564,3
Шеньженьская фондовая биржа (Shenzhen SE)	13 838,7
Бразильская фондовая биржа (BM&FBOVESPA)	249,3
Гонконгская фондовая биржа (Hong Kong Exchanges)	0,2

Источник: World Federation of Exchanges

Таблица 14

Объемы вторичных торгов акциями на основных российских биржах (млрд руб.)

Биржа	2009 г.	2010 г.	Прирост за 2010 г. к 2009 г., %
ФБ ММВБ	14306,0	13331,1	-6,8
РТС	1645,8	3429,7	108,4
Санкт-Петербургская биржа	1,2	0,5	-54,2
Итого	15953,0	16761,3	5,1

Источник: Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2010 год №1(70). Департамент исследований и информации Банка России. Центральный Банк РФ, М., 2011, с. 37

лидеров. В 2010 г. совокупный объем вторичных торгов акциями на ФБ ММВБ, РТС и Санкт-Петербургской бирже составил 16761,3 млрд руб., или примерно 550 млрд долл., что, по-прежнему, не вывело бы Россию в лидеры даже среди стран БРИКС.

Процесс сетевой интеграции бирж и альтернативных торговых систем развивается в странах БРИКС. Например, в Бразилии в мае 2008 г. объединились биржи Бовеспа (Bovespa) и Бразильская торговая и фьючерсная биржа (Brazilian Mercantile & Futures Exchange), в результате чего образовалась одна из крупнейших в мире и крупнейшая в Латинской Америке Бразильская фондовая биржа BM&FBOVESPA в Сан-Паулу.

В России в феврале 2011 г. была достигнута договоренность об объединении ММВБ и РТС. Формально слияние двух крупнейших российских бирж завершилось 19 декабря 2011 г. началом торгов на объединенной площадке. Был сформирован единый список ценных бумаг. Биржа ММВБ-РТС стала открытым акционерным обществом. До объединения ММВБ являлась компанией с государственным участием, а собственниками РТС выступали банки и инвестиционные компании, включая такие как «Тройка Диалог», «Атон», Альфа-банк, «Ренессанс Брокер» и «Да Винчи Капитал». Слияние российских бирж сопровождалось обменом акций между акционерами торговых площадок на сумму 1,5 млрд долл. На конец 2012 г. – начало 2013 г.

запланировано публичное размещение акций объединенной биржи ММВБ-РТС.

Несмотря на объединение ММВБ и РТС де-юре их интеграция де-факто потребует еще дополнительного времени. При слиянии ММВБ и РТС в декабре 2011 г. не произошло самого главного: создания единой инфраструктуры. После объединения биржевые торги велись по-прежнему отдельно на обеих торговых площадках, и для участников торгов мало что изменилось. Клиенты ММВБ и РТС для участия в торгах продолжали регистрироваться и платить каждой из площадок отдельно, не был установлен единый клиринговый центр, вместо интегрированной биржевой инфраструктуры инвесторы вынуждены были пользоваться услугами брокерских фирм для участия в торговле на обеих площадках одновременно. Полное объединение организационной структуры и технологический этап интеграции (развитие IT-систем и переход на единую технологическую платформу) оставались на стадии проекта для детального уточнения и согласования с Федеральной службой по финансовым рынкам.

С 19 декабря 2011 г. торги на ММВБ-РТС начали проходить в трех номинально «новых» секторах: «Основной», Standard и Classica. В «Основной» рынок вошли все ранее существовавшие на ММВБ режимы торгов ценными бумагами. Standard представлял собой бывший рынок RTS Standard, а Classica – перенесенный на ММВБ классический рынок РТС. Были сохранены срочные рынки обе-

их бирж: срочный рынок ММВБ (валюта, процентные ставки) и Forts РТС (фондовые, валютные и товарные деривативы). Индексы РТС и ММВБ после формального объединения продолжали рассчитываться отдельно, и были номинированы в разных валютах (ММВБ – в рублях, РТС – в долларах США).

Иными словами, полноценного объединения ММВБ и РТС в декабре 2011 г. не произошло. Планировалось, что режим торгов без преддепонирования, с оплатой ценных бумаг на третий день после сделки (Т+3), появится на «Основном» рынке лишь к июлю 2012 г., а единый клиринг для всех рынков в 2012 г. начнет обеспечивать Национальный клиринговый центр (НКЦ).

С дальнейшим развитием процесса реальной интеграции российских бирж будет связано не только формирование в России более крупной конкурентоспособной биржи, но, что не менее важно, и совершенствование организации торгов на российском рынке ценных бумаг.

Новая полоса обвалов и нестабильности на мировом и российском финансовых рынках в августе-декабре 2011 г., рост вывоза капитала из России показали неразвитость национального рынка капитала и его сильную зависимость от внешних факторов, что, как представляется, отодвигает перспективу вхождения страны в группу глобальных финансовых центров.

Это обусловлено продолжающимся действием целого ряда негативных факторов:

Во-первых, как и в 2008 г. падения российского рынка в августе-декабре 2011 г. оказывались более глубокими, чем на рынках глобальных финансовых центров, и сопровождались как девальвацией рубля относительно доллара США и евро, так и значительным снижением цен на нефть. Как известно, в 2008 г. отмечалось падение российского фондового рынка более чем на 70%, ослабление рубля на 37% и снижение цены на нефть до 40 долл. за баррель. В августе-декабре 2011 г. колебание рынков этих активов было не столь драматичным, однако вновь подтвердилась подчиненная зависимость и большая уязвимость российского финансового рынка от воздействия внешних факторов.

Во-вторых, высокая уязвимость финансового рынка России обусловлена сохраняющимся сырьевым характером экономики. Акции сырьевых компаний подвержены значительным колебаниям из-за резких падений цен на энергоносители и сырье в период кризисов. Таким образом, в российском финансовом рынке изначально заложен спекулятивный характер, определяющийся действием спекулянтов вне страны, что не способ-


ствует формированию в России устойчивого международного финансового центра.

В-третьих, несмотря на провозглашенные планы реально процесс модернизации еще не определяет экономическое развитие России. В связи с этим существенный рост капитализации фондового рынка за счет расширения сегмента акций технологических компаний не следует ожидать в ближайшем будущем.

В-четвертых, из-за неустойчивости и повысившихся рисков мировых финансовых рынков многие компании могут отложить запланированные IPO на российском фондовом рынке, что также не будет способствовать росту его капитализации.

В-пятых, рост политической нестабильности в России подрывает процесс развития международного финансового центра.

В-шестых, действие всех выше перечисленных факторов не способствует росту уровня ликвидности российского финансового рынка, значительно уступающего глобальным финансовым центрам, и сопровождается такими неблагоприятными тенденциями как: отток иностранных инвестиций и вывоз резидентами капитала из страны; вывод долгосрочными инвесторами средств с рынка ценных бумаг и перевод их на банковские депозиты, в золото и другие драгоценные металлы; отток клиентов с рынка коллективных инвестиций; рост просроченной задолженности по кредитам и дефолтов по корпоративным облигациям; снижение банками кредитной активности.

Для развития в России международного финансового центра принципиальное значение имеет обеспечение социально-политической и экономической стабильности, устойчивости финансовой системы. С учетом мирового опыта, реализация плана формирования в перспективе глобального финансового центра должна сопровождаться разработкой новой стратегии государственного регулирования, способной комплексно учесть интересы общества, корпораций и профессиональных участников рынка финансовых услуг на основе сбалансированного и оптимального сочетания мер либерализации и контроля над функционированием национальной банковско-финансовой системы. Критерием повышения эффективности государственного управления финансовой системой России должно быть усиление роли банковско-финансовой инфраструктуры в концентрации капитала и его оптимальном использовании в интересах национальной экономики. 

Статья поступила в редакцию 14.02.2012.

Соколинский Вадим Михайлович

д.э.н., проф. Институт экономики
и социальных отношений, Москва

Sokolinskij Vadim M.,

Doctor of economic sciences,
Professor Institute of Economics
and Social Relations, Moscow
e-mail: sovm@yandex.ru

Соколинская Тамара Васильевна,

доцент,
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономика»

Sokolinskaya Tamara,

Associate Professor,
National Research University
«Higher School of Economics»
e-mail: tvsokol2008@yandex.ru

Диссертация как экономический проект

Thesis as an economic project

Статья посвящена одному из динамичных процессов в российской экономике – подготовке научных, диссертационных работ. Раскрываются причины динамики, дается социальная характеристика явления. Основное внимание статьи нацелено на выявление системы общих правил, принципов рационального подхода к созданию добротного научного труда.

The article is devoted to one of dynamic processes in the Russian economy – preparation of scientific, theses. Reveals the reasons for the dynamics are given social characteristics of the phenomenon. The focus of the article is aimed at identifying common rules, principles of rational approach to creating a good scientific work.

Ключевые слова: современное информационное общество, диссертационный бум, стратегия работы над диссертацией, сбор и обработка информации, методика поиска темы исследования

Key words: The modern information society, dissertation boom, strategy work on a Dissertation, collecting and processing information, search topics research

Одним из оживленных участков экономической жизни в России стала сфера научной работы, точнее – подготовки диссертационных исследований по экономике, в том числе – по проблемам финансового бизнеса. Изучение и овладение экономической наукой стало возможным не только в форме получения второго высшего образования, но и методом последующей подготовки диссертационного исследования. Бум диссертаций породил определенные контрасты: подготовка толковых работ соседствует с «огрехами», ошибками в правилах подачи экономического текста, в умении создавать для внешней среды «качественный научный товар». Анализ встречающихся ошибок побуждает обратиться к методической стороне научного труда, представив характеристику не только методических правил, но и совокупность пожеланий начинающим исследователям¹.

¹ Статья отражает собою положения ряда глав недавно вышедшего в свет учебного пособия «Как работать и учиться в вузе: секреты успеха» (под ред. проф. В.М.Соколинского, – М.: Кнорус, 2011).

1. Диссертант в мире информации

С экономической точки зрения главным, господствующим благом, создаваемым сегодня человечеством, стала информация. Последняя представляет собой систему сведений, знаний, сообщений. Уже по своей природе информация создается для передачи от одного (или ряда) субъекта другому (или другим) субъекту. В современном мире определились господствующие инструменты доставки (распространения) информации. Ими стали СМИ и Интернет.

Информация как обобщенная материя приобретает в разных узлах экономики свою специфическую форму. Достаточно четко сегодня в науке сложилась систематизация видов информации (научно-техническая, гуманитарная, экономическая, бытовая) и методов ее передачи (посредством СМИ, интернета, инструментов образования и науки, системы общения в рамках домашнего хозяйства). Менее активно исследуется вопрос о путях воздействия информации на человека. Однако вполне обоснованным является мнение о двух путях такого влияния (**схема 1**):

Схема 1

Формы воздействия информации на человека	
Воздействие на сознание	На индивидуальном уровне (например, при работе читателя в библиотеке) На коллективном (групповом) уровне (например, на лекции в вузе)
Воздействие на подсознание	На индивидуальном уровне (например, при просмотре фильма) На коллективном (групповом) уровне (например, в условиях пребывания в толпе, на массовом поп-концерте, на стадионе во время спортивных состязаний)

Общеметодологический интерес представляет также вопрос о методах распространения информации в сфере экономического образования. В последние десятилетия заметные перемены наблюдаются в характере подачи материала в учебной и научной литературе. В качестве иллюстрации обратимся к тематике по экономической теории. Характерной чертой стало проявление двух обстоятельств:

1) Издательства стали ориентироваться на подачу учебного материала в более дифференцированной, разнообразной форме. Страницы современного учебника порой напоминают интернетовские сайты, наполненные несколькими блоками информации. Для сравнения напомним, что текст учебников 1960—1970-х гг. был очень простым по своей композиции. Рост насыщенности текста связан с увеличивающейся конкуренцией на книжном рынке. Стремление привлечь внимание покупателей побуждает авторов и издательства к интенсивному использованию зрительных образов, символов.

2) В экономической учебной и научной литературе все активнее используется так называемый вольный, или «либеральный» стиль (речь идет о структурном построении работы — последовательности разделов, глав, отдельных блоков внутри каждой главы).

Феномен использования свободы в структурном построении научной и учебной литературы практически в публикациях экспертами-методистами не комментируется. Не приводят пояснений и сами авторы учебников, монографий. Во введении дается лишь краткое перечисление разделов, раскрытых в учебнике, и ряд благодарностей тем коллегам, кто помогал при обсуждении готовящейся к публикации работы. По сути, в современных изданиях, отражающих курс «Экономика», реализуется принцип: «Читай и помни!». Общеизвестной нормой стало отсутствие установок на логику в пространственном расположении материала.

Для объяснения сложившегося парадокса, связанного с отсутствием позиции авторов относительно выбираемой последовательности разделов, глав, попробуем привести ряд рассуждений.

- Прежде всего, следует учитывать, что каждый

автор позиционирует себя как оригинальную, творческую личность. Вполне понятно, что привести нечто новое в экономическую теорию как таковую на современном этапе уже далеко не просто. Показать же себя как автора, оригинально мыслящего, намного легче с помощью нетрадиционно выстроенной структуры своего учебника, монографии.

- Современная экономическая теория в значительной мере перешла на язык функционального, а не причинно-следственного анализа. В итоге перестала проявляться причинно-следственная зависимость отдельных блоков информации друг от друга. Для уточнения этой мысли приведем схему, на которой дается сравнение двух методов подачи информации в экономической теории (**схема 2**).



- Свободный стиль в подаче материала в экономических исследованиях связан также с общей тенденцией в развитии науки. Настоящее время у многих экономистов проявляется стремление найти точки соприкосновения совершенно различных концепций. Например, в рамках институционального подхода западными исследователями разрабатывается методология использования эволюционной теории Ч. Дарвина применительно к экономической жизни. Следует отметить наличие более свободного, без жестких иерархических связей, подхода к анализу взаимодействующих факторов и обстоятельств.

- Определенную роль в методах подачи итогов экономической науки сыграл Интернет. Последняя изначально построена на альтернативных формах передачи информации (т.е. по самым различным правилам).

- В стилистике, логике научных, учебных текстов нашел отражение процесс перемен в системе высшего образования. Задача образования все больше концентрируется на подготовке узкоориентированных специалистов, а не «мыслителей». Еще один важный момент: университеты в современном западном мире нацелены на формирование не только специалистов, но и «образованных потребителей».

2. Феномен возросшего интереса к научному титулу

Схема 2

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: методы подачи информации	
<p>Через опору на причинно-следственные (каузальные) формы взаимозависимостей явлений, процессов, обстоятельств</p>	<p>Нахождение и обозначение четко определенных причинно-следственных зависимостей между экономическими явлениями или обстоятельствами. Экономическая теория, развиваясь вплоть до начала XX в. в форме классической политической экономии, ориентировалась на использование этого метода.</p> <p><i>Пример:</i> изложение зависимости между развитием технического прогресса, углублением разделения труда, ростом его производительности и, в итоге, повышением объемов производимого ВВП</p>
<p>Графический образ каузальных связей:</p>  <p>Вертикальные иерархические отношения между явлениями</p> <p>Совокупность прямых (главных) и обратных (второстепенных) связей</p> <p>Большую роль играет логический компонент</p>	
<p>Преимущественная сфера использования: политическая экономия</p>	
<p>Через опору на функциональные формы взаимозависимостей явлений, процессов, обстоятельств</p>	<p>Нахождение и обозначение определенных взаимозависимостей между экономическими явлениями, обстоятельствами. Объекты исследования могут менять свой статус причины или следствия</p> <p>Введение функционального метода было связано с маржинальной революцией на рубеже XIX–XX вв. и активным внедрением математического аппарата в экономические исследования</p> <p><i>Пример:</i> изложение функциональной, взаимной зависимости между процессами инфляции и безработицы (график «кривой Филлипса»)</p>
<p>Графический образ функциональных связей:</p>  <p>Горизонтальные, равнопорядковые (однопорядковые) отношения между явлениями. Отсутствие иерархических связей. Логический компонент особой роли не играет</p>	
<p>Преимущественная сфера использования: экономикс</p>	

На диссертационные советы экономических вузов в последние годы обрушился поток документов от желающих защитить диссертацию. Ежегодный прирост получивших кандидатский титул в нашей стране составляет в настоящее время около 8,5%, докторский — 2%². Кто же склоняется к получению научной степени и ради какой цели?

² <http://www.cbio.ru/modules/sections/index.php?op=viewarticle&artid=384>.

Анализ ситуации показывает следующее: в аспирантуру экономических вузов потянулись люди, которым ученая степень необходима для достижения прагматических, карьерных целей. Среди защищающихся можно выделить четыре группы: преподавателей (особенно из периферийных вузов), государственных служащих, бизнесменов и выпускников вузов (как правило, отличников учебы).

Вполне естественно то обстоятельство, что

работа над диссертациями приобрела новые формы. Ведущие публичные библиотеки России в настоящее время заполнились читателями (по контрасту с резким спадом посещаемости библиотек в 1990-х гг.). Активизация научной деятельности налицо. Но параллельно этому процессу прослеживается и другое явление. Многие аспиранты и соискатели не имеют реального времени для написания диссертации. В результате возникла сфера рыночных услуг по производству диссертаций «на заказ». Интернет наполнился массой рекламных объявлений о профессиональной подготовке научных работ для заказчиков. По оценкам экспертов, 20–30% общего числа защищаемых в год диссертаций (а их численность составляет около 30 тыс.) представляют собой работы, подготовленные за плату³.

Как оказалось, феномен заказных диссертационных работ типичен не только для трансформируемой экономики России. От него не отказываются и западные страны. Согласно оценкам немецкой прессы, из защищенных в течение 2007 г. примерно 26 тыс. диссертаций, 2–3% представляют собой работы, написанные «на заказ». Спрос на купленные степени растет стремительными темпами. Итогом ситуации стало то, что в стране многие профессора попадают под подозрение в коррупции. Среднестатистическая диссертация объемом 200 страниц по исторической специальности оценивается в Германии примерно в 20 тыс. евро⁴.

3. Альтернативные формы научной работы: специфика диссертационного исследования

Научная деятельность, реализуемая в вузах, имеет достаточно широкий диапазон. В отличие от НИИ, где качественные характеристики готовящихся к изданию работ относительно близки, продукция вуза имеет самые разные уровни: от коллективных и индивидуальных научных монографий, докторских и кандидатских диссертаций до дипломных, курсовых работ, рефератов и эссе. Каждый уровень научной работы выдвигает перед автором свою «планку требований» (о чем, как нам представляется, важно напомнить диссертанту) (схема 3).

Постановка и решение проблем являются делом докторских диссертаций, в кандидатских диссертациях рассматриваются актуальные в научном и практическом плане задачи. Вкладом в науку для кандидатских диссертаций считается разработка

методов, методик, принципов и т.д.

4. Выбор темы (предмета) исследования

Выбор актуальной темы для исследования — одна из важных и вместе с тем сложных проблем. Строго говоря, для того чтобы определить актуальную направленность исследования, а затем в удачной лексической форме обозначить целевую задачу, требуются обширные знания, широкий кругозор, умение емко формулировать мысль. Как правило, должный опыт в начале творческой карьеры у аспиранта отсутствует. Поэтому поиск варианта названия диссертации должен осуществляться в тесной кооперации с научным руководителем.

В связи с выбором темы исследования обозначим ряд общеметодических пожеланий для соискателя.

В первую очередь необходимо *определить тенденции, происходящие в научных исследованиях* (применительно к тому кругу проблем, который близок к планируемой теме намечаемого исследования). Поскольку задачей работы является привнесение нового элемента в науку, уже на стартовом этапе необходимо почувствовать, в сторону каких тенденций движется эпицентр научного поиска.

Наиболее разумный путь — *анализ новейших публикаций в мировой экономической литературе* (выпускаемой, прежде всего на английском, немецком, французском языках). Следует учесть, что издательства западных стран публикуют огромное количество монографий и журналов. Конкуренция на рынке экономических идей, мыслей высочайшая. Переводы ряда книг дают отечественным читателям информацию лишь о малой толике мирового научного фонда. Практически по любой, близкой для соискателя проблематике можно найти определенные, уже опубликованные результаты исследований.

Поскольку мировая экономическая литература во многом пока еще опережает российскую, естественно, что заимствованные творческие подходы представят для отечественного научного поля безусловную новизну. Вполне естественно, что почерпнутые идеи (подходы, методы) должны быть трансформированы применительно к изучаемой информационной базе. Характер развития тенденций в российской экономической науке хорошо просматривается при анализе новейших публикаций ведущих научных издательств (прежде всего «Экономика»), а также зарекомендовавших себя научных журналов («Вопросы экономики», «Экономист», «Мировая экономика и международные отношения», «Российский экономический журнал»).

Вопрос о выборе темы исследования можно представить следующим образом (схема 4).

³ Симакин Д. Доктора невидимого фронта. Почти треть защищенных в последние годы диссертаций написана за деньги // Независимая газета. 24.03.2006 (http://www.ng.ru/inquiry/2006-03-24/1_doctors.html).

⁴ http://www.welt.de/politik/article1792387/Gutes_Geschaefft_mit_gekauften_Dokortiteln.html.

Схема 3

ТРЕБОВАНИЯ К РАЗЛИЧНЫМ ФОРМАМ НАУЧНОЙ РАБОТЫ В ВУЗЕ	
Формы научной работы	Требования
Докторская диссертация	Поиск новых методологических подходов к решению экономических задач общества Выявление новых способов влияния на экономическое мировоззрение общества, на экономическую политику государства Выявление и научная трактовка новых масштабных закономерностей в экономических процессах Разработка и обоснование новых научных принципов, алгоритмов решений Обоснование новых классификационных подходов к анализу экономических явлений Умелая постановка дискуссионных вопросов и проблем Безукоризненная логика как исследования, так и изложения Высокий уровень научного аппарата
Кандидатская диссертация	Уточнение научных формулировок экономических категорий, понятий, процессов. Привнесение новых подходов в сложившуюся систему классификаций. Раскрытие и обоснование новых параметров, влияющих на определенные экономические процессы или явления (расширение системы воздействующих факторов). Систематизация взглядов экономистов различных теоретических школ, сопоставление позиций, обоснование необходимости собственной трактовки того или иного явления. Четкая логическая линия как исследования, так и изложения. Зрелый уровень научного аппарата
Научная монография (коллективная или индивидуальная)	Трактовка новых, еще недостаточно известных процессов, явлений, проблем экономической жизни общества. Дискуссионный стиль работы
Учебник или учебное пособие (коллективное или индивидуальное)	Изложение, как правило, уже известных в науке положений о процессах, явлениях, проблемах экономической жизни общества (делается это в методологически удобной для обучения форме). Нормативный стиль работы Краткий, четкий стиль изложения Предельно четкая логика изложения (на макро- и микроуровне)
Дипломная работа	Отражает результат анализа значительного объема экономической литературы. Содержит изложение своего видения проблемы Четкая логика изложения (на макро- и микроуровне) текста Умело используемый научный аппарат (система библиографии, сносок, статистических данных и наглядных материалов)

Применительно к разным направлениям экономических наук задача выбора темы решается по-разному. В случае работы в рамках одной из конкретных экономических дисциплин (наук), например финансы, менеджмент, народное хозяйство и т.д., выбор темы реализуется относительно просто. Необходимо иметь определенную информацию о наличии некой реально существующей проблемы в одной из сфер экономической жизни.

При выборе темы по экономической теории дело обстоит сложнее. Исследование по данному направлению можно провести в форме чисто теоретического анализа, раскрывая новые аспекты в систематизации научных теорий, в трактовке положений или в выдвигании новых гипотез. Более распространенным является общетеоретическое исследование определенных реальных проблем микро- или макроэкономики по схеме: изложение параметров своего теоретического подхода (инструмента-

рия) — научная формулировка проблемы (нередко в форме гипотезы) — прикладной анализ ситуации на основе статистики или математических моделей — совокупность итоговых выводов, сделанных в русле как научного, так и практического направления.

Разумно также учитывать *существование проблем, решить которые с помощью чисто научных подходов невозможно*. Речь, как правило, идет о конфликтных целях, проявляемых не в рамках одного субъекта, например конфликты целей экономической политики государства, а во взаимоотношениях разных субъектов, например государства и корпораций.

За последние десятилетия соотношение сил в мировой экономике изменилось. Возник институт мощных корпораций, обладающих крупными ресурсами, порой превышающими национальные бюджеты ряда стран, системой слаженного управления, контроля, международного взаимодействия. В итоге

ПОИСК ПРЕДМЕТА НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ	
Предмет научного исследования	Примерные темы для исследования
Анализ взаимодействия экономических явлений, процессов (цель – определение закономерностей, тенденций)	<ul style="list-style-type: none"> • Взаимодействие процесса глобализации и структурных изменений в социально-экономической модели экономики • Глобальные перемены в мировой экономике и трансформация в соотношении регулирующих функций государства и корпораций
Поиск новых, влияющих на экономический процесс факторов . Анализ этих факторов и итогов их воздействия	Классический пример — тематика исследований школы институционализма, привнесшей в рамки анализа экономики политический фактор: <ul style="list-style-type: none"> • теория общественного выбора (рассматривающая рыночные процессы с позиции результатов голосования в парламенте); • рыночный фактор в поведении государственной бюрократии
Анализ уже исследованного наукой экономического явления, процесса под иным, новым углом зрения	Подход к исследованию не только с позиций интереса фирм (что свойственно «мейнстриму»), но и других субъектов – домашнего хозяйства, государства: <ul style="list-style-type: none"> • сырьевая рента в ресурсообеспеченных экономиках; • противостояние прав собственности правам пользования; • плоская шкала подоходного налога в России: конфликт интересов домашних хозяйств и фирм

целевые установки в сфере экономики у корпораций и государств нередко стали противостоять друг другу. Это предопределило тот факт, что в настоящее время образовался ряд «неподъемных» для исследователей тем, в анализе которых не заинтересованы корпорации. К их числу можно отнести следующие:

- «Легитимность оффшорного бизнеса с позиции морали, нравственности».
- «Рыночная цивилизация через призму европейской и мусульманской культур».
- «Ужесточение мирового конкурентного пространства и тенденция к снижению цивилизационного уровня наций».
- «Пути решения конфликтов между интересами корпораций, производящих спиртные напитки, табачные изделия, автомобили, и интересами государства в сохранении здоровья наций».
- «Пути решения конфликтов между интересами корпораций, производящих продукцию массовой культуры, и интересами государства в сохранении психического и нравственного здоровья наций».
- «Сравнительная характеристика степени эксплуатации наемного труда в современном рыночном обществе стран Запада и в России».
- «Налоговая политика государства в рамках внешней среды лоббизма».
- «Феномен плоской шкалы подоходного налога в рыночной экономике России».
- «Лоббизм в контексте эффективности экономической политики государства».
- «Экономическая стратегия государства и корпораций: взаимодействие и противостояние».

Одним из наиболее сложных моментов на

стартовом этапе диссертационной работы является **выбор темы исследования и ее лексическая формулировка**. Опыт многолетней работы в диссертационных советах показывает следующее: тематика выдвигаемых на предзащиту работ примерно в 30–40% случаев побуждает членов совета вносить в нее коррективы. Как правило, такая ситуация возникает в том случае, когда выбранное название ограничивается предложением руководителя и не обсуждается с достаточно широким кругом специалистов, ученых.

Тема будет удачно звучать, получит хорошее общественное признание на всех последующих стадиях только при ее обсуждении хотя бы с несколькими наиболее подготовленными экономистами.

Иллюстрируя проблематику выбора удачного названия исследования, **приведем типичные недостатки в формулировках:**

- отсутствие четко обозначенной научной проблемы;
- размытость мысли, отсутствие структурировано выраженной идеи;
- чрезмерная длина заголовка;
- многократные повторы одних и тех же слов в заголовке.

Следует отметить сложившееся в мировой (точнее, западной) науке правило: **изучению подлежат те процессы в экономике, которые реализуются со сбоями. Отлаженные механизмы экономической деятельности в повторных исследованиях не нуждаются.**

Формулируя название диссертации, не следует включать в него такие слова, как «изучение» или «исследование». Данные термины отражают про-

цесс работы над диссертацией, а не ее научные и практические результаты.

Название темы должно характеризовать уровень научного вклада диссертанта. Например, название «Стратегия интеграции России в Азиатско-Тихоокеанское экономическое пространство» свидетельствует об очень высоких научных претензиях автора. Из этого фактически следует, что соискатель склонен считать себя по меньшей мере автором стратегии. В случае если стратегии как таковой в работе нет, следовало бы написать более скромно: «Формирование стратегии...», еще нейтральнее «Пути интеграции России в...» или «Принципы интеграции России в...».

Выбрав тему диссертации, аспирант решает еще две важных задачи:

1) как структурировать работу (сколько глав выделить в тексте);

2) каким образом сформулировать названия глав (и параграфов)⁵.

Размышляя о количестве глав, аспирант (докторант) должен придерживаться выработанных научным сообществом правил: в кандидатской диссертации опираться на структуру, состоящую из трех глав, в докторской — от пяти до семи.

В основе такого выбора лежат два аспекта. Один предопределен логикой: достаточно полно, убедительно раскрыть логическую линию авторского исследования можно в рамках трех (или пяти-семи) иерархически расположенных глав.

В последние два десятилетия в ряде вузов количество глав в кандидатских диссертациях сокращено до двух⁶. Следует отметить, что план, состоящий из двух глав, выглядит простовато. Логическая линия развития авторской идеи в таком плане является слабо выраженной. Чрезмерная краткость создает впечатление недосказанности, упрощенчества в подходе к анализу проблемы. При все более усложняющейся экономической действительности такое структурирование текста может свидетельствовать о некотором формализованном научном подходе.

Второй аспект, связанный с предпочтением трех глав для кандидатской диссертации и пяти-семи — для докторской, восходит к определенным философ-

ским, психологическим началам. Известный российский экономист В.Д. Митрофанов, опираясь на положения работы Аристотеля, приводит следующие рассуждения: «Для лучшего восприятия удобнее использовать асимметричное количество глав. В симметрии мысль отдыхает. Внимание разума привлекает только асимметрия». Это положение должно склонять автора к использованию нечетного количества глав в своей работе.

Любопытно, что в современных условиях встречаются предложения, нацеливающие диссертантов на полную свободу в выборе структурного деления диссертации. В одной рекомендации приводятся, например, следующие слова: «Определяя структуру диссертации, исследователь не должен сковывать себя какими-то канонами, традициями». Было время, когда главным принципом построения диссертаций было деление на главы, которые в свою очередь делились на параграфы. В последнее время исследователи часто представляют разделы (три-четыре раздела кандидатской диссертации и четыре-шесть разделов докторской) без их дополнительного деления.

Некоторые ученые полагают, что разделы, главы, параграфы должны иметь равные объемы. Но есть и позиция: вряд ли это следует считать нормой⁷. В отношении последней мысли следует возразить: заметное несоответствие размеров глав вызывает у читателя определенное недоумение. У него возникает ощущение, что одна из глав (имеющая недостаточный объем), не удалась автору в его исследовательском поиске. Аналогичную позицию о необходимости создания близких по размеру глав высказывает и известный западный специалист по методике диссертационных работ профессор Д. Кокрейн⁸.

Завершая первую статью предлагаемой тематической серии, отметим, что читателю предложены мысли о наиболее принципиальных элементах подхода к работе над диссертацией. Конкретизация этих аспектов (методы сбора информации, алгоритм поиска информации в библиотеках, реферативных журналах, интернете, правила формулировки заголовков разделов диссертаций и публикаций) будет отражена в следующей статье.

⁵ Вопрос о правилах и рекомендациях формулировки названий глав, параграфов будет рассматриваться в следующей статье.

⁶ Например, в диссертационном совете Финансового университета при Правительстве РФ такая практика сложилась, прежде всего, по диссертациям, выполняемым по специальности 08.00.01 — Экономическая теория.

⁷ <http://www.zpu-journal.ru/asp/matriculation/faq/chapters/>.

⁸ Cochrane J.H. Writing Tips for Ph.D. Students. Graduate School of Business University of Chicago. 2005.

Юровицкий Владимир Михайлович,
к.э.н., доцент МФТИ, в.н.с. НОБЦ РГСУ,
член Международной академии
информатизации

Yurovitsky Vladimir,
Ph.D., associate professor of MIPT,
senior staff scientist NOVTS RGSU
Member of the International Academy
of Information Technology

e-mail: vlad@yur.ru

Российское экономическое чудо возможно

Russia's economic miracle is possible

(Окончание. Начало см. ФБ № 1 2012)

Данное интервью было опубликовано в информационном сборнике Верховного Совета РФ «Парламентская неделя» № 7 за 1993 год и по ходатайству целого ряда политических фракций было размножено и распространено в качестве официального материала на IX Съезде народных депутатов, перепечатана в полном или сокращенном виде в газетах и журналах.

This interview was published in the information collection of the Supreme Soviet of the Russian Federation «Parliamentary Week» № 7, 1993, and at the request of a number of political factions have been copied and distributed as an official of the material at the IX Congress of People's Deputies, reprinted in full or abbreviated form in newspapers and magazines.

Ключевые слова: деньги, теория денег, наличные деньги, именные деньги, инвалютный рубль, эмиссия денег, денежное обращение.

Key words: money, the theory of money, cash, personal money, foreign exchange ruble, issuance of money, money circulation.

Доллар и рубль пойдут рядом

Вопрос. Давайте перейдем к другой составляющей реформы, о которой вы говорили, – к параллельной валютной системе. Какова ее роль?

Ответ. Она переводит разрушительный эффект долларизации экономики, если можно так сказать, в цивилизованное созидательное русло. Могучая сила доллара начинает служить во благо не Америки и других западных стран, а России прежде всего. Борьба с долларизацией бессмысленно. Даже когда за нее грозил расстрел, она существовала.

Вопрос. Как же можно заставить доллар служить нашим интересам?

Ответ. Инструмент этот опять-таки разработан в Советском Союзе. Я имею в виду использование финансовой институции инвалютного рубля. Предполагается, что вторая параллельная финансовая система будет основана не прямо на долларе, марке, иене, кроне, а на промежуточной коллективной валюте по типу инвалютного рубля. Этот инвалютный рубль – «мировая коллективная валюта» – и должен быть объявлен законной расчетно-платежной единицей в параллельной денежной системе. На инвалютные рубли можно будет покупать товары в специальных валютных магазинах, вкладывать их в производство, покупать на них квартиры, совершать любые коммерческие операции. При этом сами истинные валюты – доллары, марки и фунты на территорию России допускаться не будут. А использоваться будут только права на них, которые овеществлены в инвалютном рубле. Другими словами, мы предла-

гаем вновь использовать мировой опыт многовековой давности, когда вместо золота в качестве денег стали использоваться права на золото, из которых дальше «родились» бумажные деньги.

Вопрос. Инвалютные рубли выпускал у нас Внешэкономбанк – ныне банкрот. Кто же теперь доверит свою валюту какому-то новому Внешэкономбанку.

Ответ. Предлагается, что эмиссию инвалютных рублей, может быть лучше их назвать мировыми денежными средствами – МДС, будет осуществлять специальный банк-Мировой обменно-депозитный банк, сокращенно МОДБ. Этот банк, строго говоря, не создает новые деньги, а лишь обменивает все свободно конвертируемые валюты в единый денежный стандарт МДС. Таким образом мы создаем впервые в мире подлинно интернациональные международные деньги.

Мировой банк является исключительно депозитным учреждением. В его активе средства в реальных свободно конвертируемых валютах на корсчетах в иностранных банках (ностро-счета), в его пассиве – корреспондентский счет Центрального банка России, но уже в мировых денежных средствах (лоро-счета). Если же к этой системе присоединятся и другие страны, то в этом банке будут лоро-счета и других центральных банков. Таким образом, в пассиве и активе одна и та же сумма, но в разных валютах. Конвертация реальных валют в единую универсальную мировую валюту происходит по известным правилам, по которым, к примеру, конвертируются в валюту МВФ (Специальные Права Заимствования)

все другие валюты — доллары, фунты, марки и другие. Банк кредитов никому не дает, потому и имеется полный баланс между обязательствами и источниками, то есть банк принципиально не может обанкротиться или не удовлетворить какие-либо требования своих клиентов. Это банк абсолютной надежности, потому что это фактически всего лишь расчетный центр. Для еще большей надежности его желательно разместить вообще за пределами России. Более того, внутри России он даже не имеет права существовать, так как в России никто не имеет права иметь дела с реальными западными валютами, в России можно иметь дело с их образом в виде МДС. Например, в Хельсинки или в Женеве. Этим самым мы одновременно предоставляем всем западным вкладчикам полную страховку политических рисков. Действительно, если в результате политических событий какая-то фирма потеряла деньги, вложенные в Россию, то она получит полное право обратиться с судебным иском в суд страны нахождения МОДБ к этому банку, в котором и лежат валютные средства России. Таким образом, мы создаем удобную и надежную международную валютную систему, которая позволит открыть двери России для иностранных инвестиций.

Отметим также, что спекулятивные инвестиции в Россию становятся невыгодными ввиду большого разрыва между куплей и продажей валюты. Выгодны становятся только производственные инвестиции, инвестиции в дело, а не в спекуляции. И потому никакие финансовые мировые потрясения России становятся абсолютно не страшными.

Вопрос. *А кто может владеть этими инвалютными средствами, откуда они будут у граждан?*

Ответ. Это уже будет их личной заботой. Государство предоставляет им возможность зарабатывать валюту, объявляет право владения валютными счетами в качестве неотъемлемого права любого гражданина, любого иностранного подданного, любого отечественного, иностранного предприятия как на территории России, так и за ее пределами. Но зарабатывать валюту гражданам и предприятиям придется самим. Государство, если у него появятся излишки валюты, будет ее расходовать прежде всего на поддержку социальной сферы.

Вопрос. *Означает ли это, что любое предприятие будет свободно в выборе — продавать товары за рубли или за валюту?*

Ответ. Да, означает.

Вопрос. *Но тогда все бросятся продавать товары за валюту. Что же тогда можно будет купить за рубли? Не обесценятся ли они еще больше?*

Ответ. Не только не обесценятся, но повысятся в цене. Для этого используется следующий экономический механизм. Российское — как говорят в таких случаях — резидентное предприятие будет иметь полное право продавать хоть всю свою продукцию за валюту. Однако будет введена квота валютного регулирования хозяйственной деятельности. Например,

если квота установлена в размере 15 процентов, а предприятие продало за валюту меньше этих 15 процентов своего продукта, то вся валюта остается у него. Если же предприятие продало, например, 30 процентов своего продукта за валюту, то половина сверхквотной выручки будет принудительно обмениваться на рубли по нормативному курсу. Теперь каждое предприятие, получив валюту, должно думать, как сделать так, чтобы государство его не «огрбило» и не наказало. А для этого будет простой способ — надо будет увеличивать продажу и за рубли, чтобы валютная выручка стала меньше допустимой квоты. Получается, что всю мощь валюты мы переносим в некотором смысле и на рубли. Хочешь сохранить больше валюты — имей больше рублей, больше продавай за рубли. У предприятий появляется хороший стимул к работе и в валютной, и в рублевой сфере.

Игра на «мягкости» валют исключена

Вопрос. *Будет ли разрешено принимать участие в развитии экономики иностранному капиталу?*

Ответ. Да. Россия объявляется зоной свободного вложения иностранного капитала. Причем, так как реальные валютные средства находятся не внутри России, а на счету Мирового обменно-депозитного банка, то этот мировой банк дает гарантию от политических рисков иностранным инвесторам. Например, пришел к власти господин Жириновский и решил конфисковать построенный фирмой «Мицубисси» автомобильный завод где-нибудь в Урюпинске. Ничего страшного. «Мицубисси» подаст иск на соответствующую сумму к Мировому обменному банку в городской суд города Хельсинки. И если хельсинский суд удовлетворит иск, то Мировой обменный банк из своих авуаров оплатит потери фирмы «Мицубисси». Таким образом, главная проблема, препятствующая крупным вложениям иностранных капиталов, — высокая степень политического риска, — автоматически разрешается, и западному капиталу открывается зеленый свет.

Давайте проведем расчеты. Доллар стоит шестьсот рублей (данные 1993 года). Средняя зарплата на российском предприятии — 6 тысяч рублей, то есть 10 долларов по последнему курсу. «Мицубисси» платит рабочим в Урюпинске много больше — 30 тысяч рублей. Но ведь это все равно 50 долларов в месяц, что в 30 раз меньше, чем она платит своим работникам на родине. Фактически российских рабочих эксплуатируют, как самых последних туземцев.

Это положение будет прекращено. Дело в том, что только российским, резидентным, предприятиям будет разрешено иметь рублевый и валютный счета. Иностранцы, нерезидентные, предприятия не будут иметь права открывать рублевые счета. Они обязаны будут работать только и только в валюте. Платить в валюте зарплату, налоги, рассчитываться со смежниками. То есть работать исключительно в

валютно-финансовой системе. Естественно, что они должны будут заплатить и своим рабочим какой-то минимум зарплаты в валюте, на который его рабочие могли бы существовать, не пользуясь конвертацией валюты в рубли. Эта зарплата может быть в два раза ниже, чем в Японии или Америке, даже в три раза ниже, но уже не в тридцать.

Вопрос. *А захотят ли на этих условиях вкладывать свои капиталы иностранные компании?*

Ответ. Тут мы подошли снова к тонкому моменту. При обсуждении нашей концепции с руководителем московского отделения Международного валютного фонда господином Жаном Фоглиссо именно этот момент встретил самое сильное возражение. Как заявил нам господин Фоглиссо, политика МВФ направлена на то, чтобы поддерживать только те страны, в которых нерезидентам, то бишь западному капиталу, предоставляются те же права, что и резидентам. Другими словами, МВФ требует, чтобы западные монополии могли свободно оперировать в странах третьего мира как твердой валютой, так и местной, «мягкой». Но ведь именно на конвертации «твердой» валюты в мягкую они получают бешеные, прямо скажем, грабительские доходы в странах третьего мира. Мы твердо заявили, что в России этот фокус не пройдет. Россия предоставит иностранному капиталу ресурсы, высококвалифицированную рабочую силу, гарантии от политических рисков, льготное налогообложение, право устанавливать более низкую зарплату, но не допустит игры на «мягкости» российского рубля. Тот мировой финансовый порядок, который поддерживает МВФ, при котором, играя на «мягкости» местной валюты, иностранные инвесторы получают гигантские сверхприбыли, Россия решительно пресечет.

Вопрос. *Все это очень интересно. Но как же будет решаться проблема конвертации российского рубля?*

Ответ. Проблема конвертации «мягкой» валюты — вообще одна из центральных проблем для современного финансового порядка. К настоящему времени известны две системы конвертации. Первая — нормативная.

Вопрос. *Да, это нам известно. Ее подарил еще Иосиф Виссарионович. Менялся доллар на 60 копеек в течение 30 лет и баста.*

Ответ. Нормативная конвертация именно такая. Государство само жестко фиксирует курс обмена. Другой тип конвертации — рыночный.

Ответ. И его уже хорошо узнали, когда доллар подскочил до 600–700 рублей.

Сами убедились, и нормативная, и рыночная системы плохи. Поэтому мы предлагаем третий вид конвертации, являющийся в определенной степени симбиозом обеих типов. Это нормативно-рыночная конвертация.

Вопрос. *В чем ее суть?*

Ответ. Валюта на рубли меняется по твердо зафиксированному нормативному курсу. Например, 1 доллар за 100 рублей или за 1000. Так как он устанавли-

вается твердо и в административном порядке, то сама цифра имеет мало значения. Вы скажете мне опять о нарушении прав человека, о возвращении к тоталитарной экономике. Я скажу: нет. Дело в том, что в стране валюта может широко использоваться и без конвертации. Есть валютные магазины, туристические бюро, покупайте за валюту жилье, вкладывайте валютные капиталы в дело. Полная свобода использования валютных капиталов гарантируется. В такой ситуации обмен валюты на рубли обычному человеку, обычному предпринимателю практически не нужен, а нужен только валютным спекулянтам. Но почему мы должны заботиться о них? Главное отличие от бывшей советской системы состоит в том, что, нормируя валютный обмен, мы в то же время предоставляем широкие возможности для использования валюты внутри страны.

Вопрос. *Но если курс обмена низкий, то все бросятся скупать валюту за рубли, а валюты будет мало. Государству придется устанавливать категории граждан, предприятий, кому будет продаваться валюта в первую очередь. Не придем ли мы вновь к административно-командной системе?*

Ответ. Придем, если это будет так, как вы говорили. Но мы еще не рассмотрели вторую часть нашего обменного механизма — рыночного. Обмен рублей на валюту будет происходить уже не по нормативному курсу, а по рыночному. Другими словами, на основе спроса и предложения.

Вопрос. *Если так, то не случится ли, что курс обмена доллара на рубли будет составлять сто рублей, а курс покупки доллара за рубли — тысячу рублей.*

Ответ. Да, примерно так вначале и будет. Нижний строго фиксированный курс доллара в первое время, пока рубль слаб, а валюты мало, может оказаться и в десять раз ниже рыночного курса. Но по мере развития второй валютной системы количество валюты в стране будет расти, будет расти и предложение, «ужесточаться» сам рубль и верхняя граница поползет вниз, потому что нижняя зафиксирована твердо. Постепенно верхний курс продажи доллара за рубли будет все больше и больше приближаться к курсу обмена доллара за рубли. И когда эти два курса сольются, то мы скажем: рубль стал твердой свободно конвертируемой валютой. Но это процесс, который мы должны начать сейчас. Сколько он продлится — неизвестно. Может, и пять, может, и десять лет. Но когда это случится, мы скажем, что Россия вошла в число самых развитых и передовых стран мира.

Конкурировать будут не улыбки манекенщиц

Вопрос. *Центробанк принял инструкцию, запрещающую валютную торговлю российскими товарами на территории России. Как вы к этому относитесь?*

Ответ. Я считаю, что это самое антипатриотическое действие Центробанка, направленное против интересов российской промышленности и россий-

ского предпринимательства. Фактически Центробанк запрещает наиболее выгодный вид экспорта — экспорт товаров без пересечения границ. Этим самым он дает монополию на валютном российском рынке западным фирмам. Одновременно, приказывая торговать в валютных магазинах как на валюту, так и на рубли по самочинно устанавливаемым курсам конвертации, он теряет полный контроль над валютной розничной торговлей, над ее налогообложением, над движением валюты.

Вопрос. Как же тогда должна быть построена эта торговля? Ведь Центробанк движим благородным порывом — придать российскому рублю универсальность.

Ответ. Финансовая система, я еще раз повторю, служанка экономики. Ее назначение — помогать, а не препятствовать развитию промышленности. Валютная розничная торговля должна быть построена на прямо обратных принципах. Нужно четко разделить валютные и рублевые магазины. И в валютных магазинах мы должны создать самый дешевый валютный рынок в мире. Потому что валюты у граждан будет мало, и важно, чтобы они могли ее эффективно использовать. Для этого предлагается всячески стимулировать торговлю в валютных магазинах отечественными товарами, даже по заниженным ценам.

Вопрос. Но это же демпинг, то есть торговля по бросовым ценам, запрещенная во всем цивилизованном мире.

Ответ. В так называемом цивилизованном мире. Запад боится демпинга. Именно с помощью антидемпинговой политики он препятствует выходу на свои рынки товаров стран третьего мира, в том числе из России. Мы же должны сделать внутривалютный демпинг самым мощным средством в подъеме российской экономики, в выводе ее на мировые уровни качества. Ведь товары конкурируют не просто по качеству, а по совокупности «цена-качество». И если российские товары пока не готовы к конкуренции с западными по качеству, то пусть они конкурируют на внутреннем валютном рынке по цене. Поэтому предприятия получат начальные валютные капиталы, с помощью которых смогут закупить необходимое им оборудование на мировом рынке для повышения качества своих товаров, и уже в следующем цикле смогут повысить цены на свою продукцию. И так постепенно, именно постепенно, используя механизм демпинга и повышая качество продукции, они смогут подготовиться уже к выходу на мировые рынки. Внутренний валютный российский рынок должен стать как бы «детским садом» для российской промышленности, в котором она готовится уже к завоеванию мировых рынков. С другой стороны, западные предприятия, встретившись с демпинговой конкуренцией на российском валютном рынке, должны будут снижать цены на свои товары, может быть, даже ниже цен на своих отечественных рынках. Это вполне возможно, так как на Западе на экспортируемые товары налог на добав-

ленную стоимость не начисляется. В результате мы можем создать в России самый дешевый валютный рынок. К нам будут приезжать, чтобы покупать собственные машины, собственные компьютеры, бытовую технику.

Вопрос. Вы предлагаете ввести в России конкурентную борьбу, не подчиненную никаким правилам?

Ответ. Да, это так. На Западе конкурентная борьба свелась к состязанию улыбок манекенщиц, рекламирующих тот или иной товар. Самый мощный инструмент в конкурентной борьбе — цену товара — там практически запрещено использовать. Мы же вводим такой рынок, на котором можно использовать все экономические, психологические и иные средства конкурентной борьбе. Это-то и позволит создать в России самый дешевый валютный рынок. А россиянам, работающим в валютной сфере и получающим скромные валютные доходы, жить тем не менее вполне достойно.

Из пике можно вырваться

Вопрос. А теперь перейдем к самому больному вопросу — к проблеме инфляции, а применительно к российским условиям — к гиперинфляции. Ведь пока не победим эту адскую гидру, вырвавшуюся из развалин командной экономики, никакие ваши и никакие другие реформы не пойдут.

Ответ. С ней дело гораздо проще. Она прекратится в самое короткое время. Истинный курс доллара и соответственно истинный курс рубля окажется зажатым между двумя курсами. В пересчете на валюту цена на нефть, например, не может подняться выше мировой цены, если считать ее по верхнему курсу, и не может опуститься ниже мировой цены, если считать по нижнему. Пусть цена нефти на мировом рынке сто долларов за тонну и пусть имеются два курса обмена — сто и тысяча рублей за доллар. Цена нефти тогда будет лежать между 10 тысячами и 100 тысячами рублей за тонну. Она не может быть меньше нижней границы, потому что сразу все начнут менять свои доллары и покупать по дешевке нефть, но не может быть и выше верхней, потому что все тогда начнут покупать нефть за доллары за границей. И так по всем товарам. Реальная стоимость рубля оказывается в жестких границах, и беспредельная инфляция прекращается. Будет падать верхний курс — цены соответственно тоже начнут снижаться. Таким образом, создается механизм быстрого подавления инфляционных и гиперинфляционных тенденций. А ведь самое страшное в существующей финансово-экономической системе, что никто пока не предложил механизмов подавления гиперинфляции. Разговоры об ужесточении кредитной эмиссии напоминают мне разговоры о том, куда крутить руль, когда самолет падает в пике. Конечно, крутя руль, можно упасть в лес, а можно в болото, но на самом процессе падения это дергание штурвалом практически не отражается. Мы же даем реальный механизм выхода из гиперинфляционного пике.

Вопрос. Вернемся к нашим валютным деньгам, которые лежат за границей в иностранных банках. Не лучше ли их держать внутри страны?

Ответ. Нет, не лучше. Пока вы внутри страны распоряжаетесь своими правами на валюту, используя их как внутренние деньги, в это время истинная валюта лежит в банках Америки, Франции, Англии, Швейцарии на корреспондентских счетах Мирового обменно-депозитного банка. А за хранение денег полагаются проценты. Эти проценты получает Мировой обменно-депозитный банк и передает их российскому правительству в качестве доходов. Так сказать, учредительская прибыль, причем в валюте. И эти доходы могут быть очень велики. По подсчетам, за первые пять лет – до 50 миллиардов долларов. Фактически ничего не делая, а только разумно устраивая валютно-финансовую систему, даже поступаясь в некотором смысле своим суверенитетом, государство получает гигантские доходы, которые опять-таки могут быть направлены на развитие социальной сферы, выплату части жалования учителям, врачам, военным, чиновникам, которые в первое время не будут иметь прямого доступа к валютным доходам.

Вопрос. Подождите, но ведь эти проценты по вкладам принадлежат владельцам валюты. Получается, государство их грабит.

Ответ. Не грабит. Человек, к примеру, заработал валюту, вложил ее в западный банк и получил сертификат Мирового обменно-депозитного банка, то есть свидетельство, что у него есть валюта. Приезжая в Россию, он вкладывает этот сертификат в Российский инвалютный банк, который будет платить владельцу сертификата проценты, как по депозиту.

Вопрос. Но из каких средств банк будет платить проценты на этот сертификат?

Ответ. Из тех же самых, что платит и любой банк. К банкиру может прийти предприниматель и попросить у него валюты для покупки какого-то товара за границей или для какой-то финансовой операции, в результате которой он заработает еще больше валюты. Банкир ответит ему: «Валюты у меня нет, но у меня есть зато права на валюту, по которым ты всегда ее можешь получить в любой стране мира за пределами России». Предприниматель говорит: «Это еще лучше. Я тебе за эти права возвращу еще больше прав». То есть даст проценты. Таким образом, права заимствования начинают ходить в банковской системе как обычные деньги, которые можно давать в кредит. А раз так, то на валютные депозиты естественно платить проценты.

Вопрос. Извините, но это уже некая ирреальность. Одни и те же деньги приносят проценты дважды. Государству – от западных банков, владельцу их – от российских.

Ответ. В этом и заключается своеобразие и мощь использования не самих западных денег, а прав на них, то есть мощь инвалютного рубля.

Ленин, Эрхард и другие

Вопрос. Давайте подытожим, что же в конечном итоге может дать России предлагаемая концепция реформы?

Ответ. Если коротко, то резкий, почти взрывной подъем экономики, уничтожение инфляции, стабилизацию и укрепление рубля. К новой банковской системе будет выгодно присоединиться республикам СНГ. Предполагается в этой связи создание Центрального евразийского банка. Объединение на основе крепкой и устойчивой валюты создаст условия для ликвидации войн и военных конфликтов, об этом я, к сожалению, не имел возможности рассказать подробно, но это важно. Фактически речь идет о возрождении страны, о создании основ для российского экономического чуда. Ибо Россию сейчас ничто не способно спасти, кроме чуда. А в экономике, к счастью, оно бывает. Германия, Япония, Южная Корея пережили свои эпохи экономического взлета. Теперь пришел черед России. Я глубоко уверен, что XXI век назовут веком России.

Вопрос. Что же нужно, чтобы ваша концепция не легла под сукно и не стала очередной маниловской затеей, каких много было в истории российских реформ?

Ответ. Нужна политическая воля и смелость. Та политическая воля, которую проявил Эрхард в 1948 году в Германии, та политическая воля, которой обладали Ленин и большевики. В 1923 году они нашли мужество отказаться от догм, ввести золотой червонец, резко ограничивший их политическую власть, но который и спас Россию, лежавшую в развалах Гражданской войны. Сейчас ситуация проще. Единственный волевой акт должен состоять в том, чтобы отобрать наличность у банков. Скажу сразу же: наличность не отнимается у банков, ее сумма возмещается в виде соответствующей суммы безналичных денег, которые записываются на их счет. Все остальное пойдет по принципу домино. Хотя это не означает, что процессами не надо будет управлять. Этот переход можно осуществить быстро. Вся концепция реформы уже доведена до уровня проектов законов, инструкций, нормативных документов.

Вопрос. Тогда уж последний вопрос. Во сколько обойдется эта крупномасштабная реформа?

Ответ. От государства не потребуются ни копейки, за исключением расходов на обеспечение работы ревизоров, которые придут в банки пересчитывать кассу. Чуть ли не с первых дней эта система, наоборот, начнет приносить доходы на торговле казначейства наличностью. Нам всем важно сейчас понять, что если не обновим кровеносную систему государства, а ею и является денежно-банковская система, на всех надеждах на лучшую жизнь и выход из кризиса можно поставить крест. Один раз деньги уже спасли Россию. Давайте доверимся их силе еще раз.



6 марта 1993 года

Национальная финансовая политика в обеспечении экономической безопасности России

National fiscal policy in ensuring the economic security of Russia

Хлутков Андрей Драгомирович,

соискатель ученой степени доктора экономических наук

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность).

Работа выполнена в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов».

Местонахождение автореферата <http://vak.gov.ru/>
Защита 2012

Hlutkov Andrew D.,

applicant for the degree of Doctor of Economic Sciences

The work done by the Federal government budgetary educational institution of higher education,

“St. Petersburg State University of Economics and Finance.”

Location of the abstract <http://vak.ed.gov.ru/>
Protection in 2012

Национальная безопасность государства и его экономики целиком и полностью определяется нормализацией финансовой системы. Таким образом, необходимость реформирования финансовой системы определяется стратегически важными вопросами выживания России в современном мире. Основой реформирования финансовой системы России должна стать национализация рубля посредством создания механизма государственного контроля над ЦБ и частными банками.

Для нормального развития экономики постоянно требуется мобилизация временно свободных денежных средств физических и юридических лиц и их распределение и перераспределение на коммерческой основе между различными секторами экономики. В то же время ЦБ России связан кабальными соглашениями с МВФ и не может произвести денежную эмиссию под спрос реального сектора российской экономики. А вот частные банки уже никакими договорами и законами не ограничены. Закон явно это не разрешает, но и не запрещает. Конституция России разрешает печать наличных денег только Центробанку. О частных банках в Конституции ничего не сказано. Но в законах о банковской деятельности в нарушении положений Конституции России сказано, что частные банки имеют право «печатать» безналичные деньги через оформление кредитов в объеме 8 к 1, т.е. частный банк имеет право напечатать фактически фальшивых безналичных денег в 8 раз

больше имеющегося у него запаса наличных денег, коими являются вклады физических и юридических лиц. Частные банки печатают безналичные деньги вне рамок закона, а государство полностью потеряло контроль над их деятельностью, считая частные банки священными коровами. Именно этот безналичный мировой печатный двор и повинен во всех кризисах капитализма и постапиталистического общества. В итоге стоимость кредитов, к примеру, для строителей и машиностроителей выше доходности отрасли, что напрямую создает угрозу экономической безопасности страны. Вся финансовая система заточена не на желание людей трудиться, а на необходимость влезать в долги без возможности возврата долга для основной части людей. Движение “Захвати Уолл-Стрит” как раз выступает против частных банков и их сверхжадности, которые утянули мир в кризис своей бесконтрольной эмиссией безналичных денег. С отменой золотого паритета возврат долга независимо от вида денежных долгов (наличных или безналичных) в иной форме стал невозможен. Причем как производители, так и государства стали должниками банков, а банки стали кредиторами государств и производителей. Например, государственный долг США перед ФРС составляет 13 триллионов долларов, а долг государств ЕС перед своими банками приближается к 100% годового бюджета, а в некоторых странах перевалил и 100%. Пирамида долгов, которую же государства добро-

вольно сами же и создали, грозит свергнуть мир в очередную мировую войну.

Таким образом, финансовая система, как в мире, так и в России находится вне государственного контроля.

В первую очередь следует национализировать Центральный банк и переименовать его в Центральный Государственный Банк России. Управляющий этого банка должен входить в состав Правительства России на правах министра. Через национализацию ЦБ России необходимо обеспечить контроль за всеми финансовыми организациями и учреждениями страны. Этому банку должны подчиняться все финансовые учреждения России. В обязанности Государственного Банка должно входить печатать наличных банкнот и монет, а также организация безналичного денежного обращения. Для этого следует все деньги, как наличные, так и безналичные, признать собственностью и достоянием народа, а контроль за денежным обращением от имени возложить на государство в лице Центрального Государственного Банка России. Нужно издать закон о деньгах, в котором дать четкое определение, что такое наличные, а что такое безналичные деньги, в каких формах могут выступать наличные и безналичные деньги при решении гражданами и организациями своих экономических задач. При каких условиях может происходить превращение наличных денег в безналичные и обратно. И по каким законам деньги могут создаваться и уничтожаться после выполнения поставленных перед ними задач. В настоящее время в законодательстве по безналичному расчету существует огромная дыра.

Кроме того, следует продумать вопрос о запрете ссудного процента. Ибо эта безнравственная практика ведет к социальному паразитизму одних и превращает в рабов других. Вместо ссудного процента следует продумать разные формы поощрения банкиров за их труд во благо общества.

Можно обобщить сделанные выводы: во-первых, государственная финансовая политика должна выступать средством решения социально-экономических задач общества, а не быть инструментом достижения целей тех или иных лиц, преследующих собственные интересы. Во-вторых, финансовая политика государства должна учитывать интересы всех субъектов финансовой системы. Такие определения финансовой политики должны подтверждаться ее основными целями:

- повышение эффективности использования финансовых ресурсов;
- оздоровление структурной перестройки экономики: повышение в общем объеме доли отраслей второй группы, снижение затрат на ВПК, упорядочение денежного обращения и в перспек-

тиве восстановления конвертируемого рубля;

- достижение более высокого уровня населения на основе развития отраслей промышленности и сельского хозяйства;
- наибольшая мобильность финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей общества.

В этой связи важную практическую значимость в области обеспечения экономической безопасности России имеет разработка и внедрение системы комплексного мониторинга финансового сектора экономики, предназначенной для оценки его устойчивости и прогнозирования риска наступления финансового кризиса. Анализ мирового опыта по созданию системы мониторинга финансового сектора показывает, что ключевыми объектами контроля являются банковский сектор и финансовые рынки. Подобная система мониторинга включает агрегированные показатели деятельности банковских организаций (в том числе, структуру и качество активов, уровень ликвидности и концентрации рыночных рисков, показатели доходности и капитализации банковского сектора), показатели развития финансовых рынков (в том числе, уровни процентных ставок, динамику фондовых индексов, цен на недвижимость), макроэкономические показатели, оказывающие влияние на банковский сектор и финансовые рынки (в том числе, темпы роста экономики, динамику денежных агрегатов, состояние платежного баланса), показатели, характеризующие финансовое положение предприятий и домохозяйств (в том числе, уровни доходов, рентабельности, дебиторской и кредиторской задолженности), показатели внешней зависимости финансового сектора (в том числе, степени взаимосвязанности в движении цен на внутреннем и мировом финансовых рынках, объемов и структуры участия иностранного капитала в финансовом секторе). Наряду с количественными показателями в системе мониторинга широко применяется качественный анализ, позволяющий оценить уровень развития финансового сектора, его институциональную структуру, степень либерализации, характер влияния на экономику и т.п.

Обоснование стратегических задач национальной финансовой политики позволяет дать соответствующую оценку теоретическим и практическим исследованиям, связанным с идеей так называемых «свободных денег», и сделать вывод о целесообразности национализации рубля, т.е. отвязывания рубля от мировых резервных валют.

В основе теории «свободных денег» лежит идея Сильвио Геззеля о том, что хорошие деньги должны быть «инструментом обмена и больше ничем». По мнению Геззеля, традиционные формы денег предельно неэффективны, так как «ис-

чезают из обращения всякий раз, как возникает повышенная в них потребность, и затапливают рынок в моменты, когда их количество и без того избыточно». Подобные формы денег «могут служить лишь инструментом мошенничества и ростовщичества и не должны признаваться годными к употреблению, сколь бы привлекательными ни казались их физические качества». Современные деньги, призванные по определению облегчать обмен обычных товаров, обладают, в отличие от этих самых товаров, уникальной способностью: они умеют преумножать самое себя без усилий со стороны их владельца. Сильвио Гезелль выдвинул революционную для нового времени идею: недостаточно лишить деньги способности приносить прибыль за счет процентов, их необходимо обложить процентами! Гезелль полагал, что «естественный экономический порядок», обеспечивающий обращение денег – это порядок, при котором деньги становятся платной государственной услугой, так называемые «деньги с отрицательным процентом», когда текущие владельцы денег обязаны регулярно передавать государству некоторую небольшую сумму, как плату за право пользоваться деньгами государственной эмиссии.

Приоритет свободных денег над кредитными, наблюдаемый у истоков европейской цивилизации, служит лишним доказательством (в дополнение к традиционному христианскому запрету на ростовщичество) основной идеи: банковский капитализм, доминирующий в современной экономике, отнюдь не является органичным развитием общественных отношений, а лишь фиксирует общее поражение человечества, нанесенное ему чуждой морально-этической системой. Известный экономист Кейнс в 1944 году в связи с основанием Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития в Бреттон-Вудсе с настойчивым благоразумием рекомендовал, чтобы не только кредиты Международного Банка Реконструкции и Развития с низкими положительными процентами, но и вклады в него были обременены отрицательными процентами. Этими «сборами» богатые нации должны были (по мнению Кейнса) побуждаться постоянно распределять свою прибыль от торговых операций в пользу тех бедных и промышленно неразвитых аграрных стран, продукцию которых они импортируют и/или которым они дают кредиты на развитие. Кроме того, Кейнс настаивал на введении в рамках «Международной клиринговой палаты» собственной, независимой от доллара, проценторегулирующей учетной единицы: «Bancor».

Этот план Кейнса, основанный на синтезе прудоновского «Обменного банка» и гезелловских денег с убывающей покупательной способностью, несмотря на поддержку британского правитель-

ства, был отвергнут в результате давления ФРС США. К тому же беспрецедентное по жестокости убийство лидерами НАТО Муаммара Каддафи определяет садистские наклонности мировой финансовой элиты. И только за то, что он захотел ввести в обращение на территории Африки в качестве денег не фальшивые бумажки, а настоящие золотые динары.

Таким образом, очевидно, что закономерным развитием событий в современных условиях было бы создание и продвижение новых региональных валют, взамен монопольного доллара – «твердого» акю, золотого динара, болизара, другой обсчет курса евро и рубля. Между тем на прошедшем саммите G20 совершенно парадоксальным образом для национальных интересов Россия выдвигает идею о создании «новой мировой финансовой валюты», что напрямую противоречит национальным интересам нашего государства.

Финансовый кризис в России ясно показал, что ограниченное число количественных ориентиров финансовой политики (инфляция, денежная масса, номинальный курс рубля, золотовалютные резервы, бюджетный дефицит, размер государственного долга) не дает необходимой информации о состоянии устойчивости финансового сектора. Их положительная динамика способна создавать иллюзию постепенного выздоровления экономики, тогда как на самом деле в финансовой системе могут накапливаться значительные структурные диспропорции. Представляется, что в современных условиях для поддержания финансовой стабильности требуется расширение количественных ориентиров финансовой политики. Неслучайно, в последние годы Банк России и Правительство РФ стали уделять гораздо больше внимания таким показателям финансовой устойчивости, как реальный валютный курс, процентные ставки, структура государственного долга.

В то же время многие важные показатели устойчивости финансового сектора по-прежнему не находят отражения в количественных ориентирах финансовой политики. Это касается, в частности, обеспеченности текущих внешних обязательств валютными резервами, темпов прироста краткосрочной внешней задолженности, структуры трансграничных потоков капитала, чистой валютной позиции различных секторов экономики, структуры и темпов роста активов и пассивов банковской системы, уровня внешней задолженности частного сектора, динамики цен на финансовые активы и недвижимость.

Кроме того, Центральный банк сознательно провел демонетизацию российской экономики. Как для нормальной жизни человеческого организма требуется определенное количество литров крови, так и для нормального функционирования

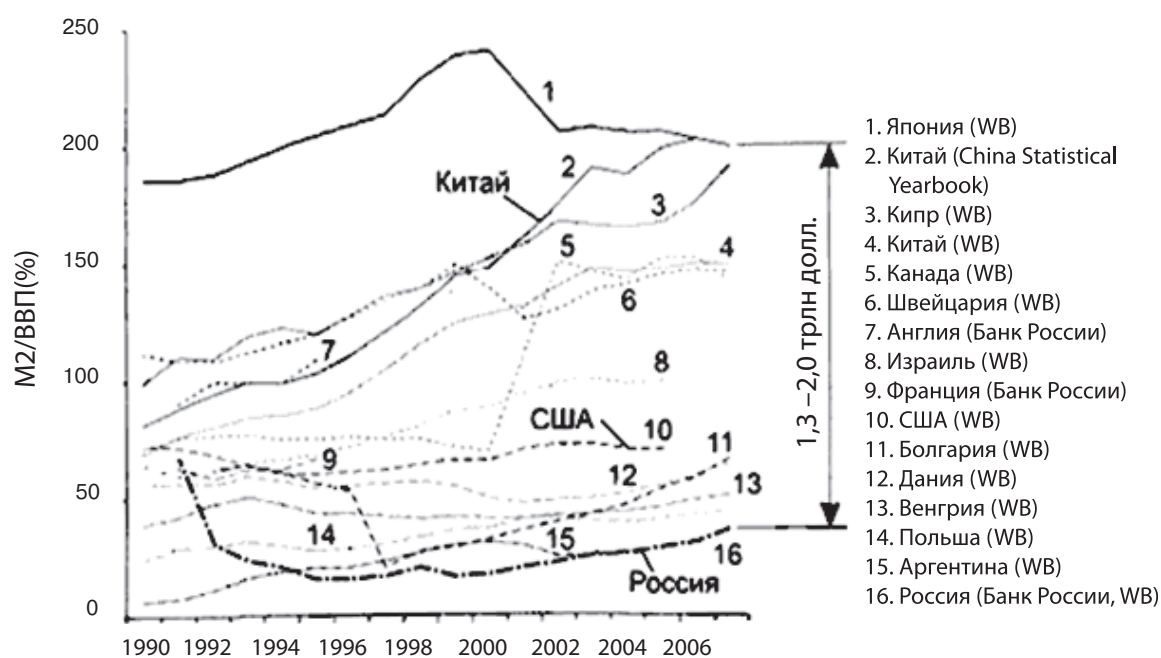


Рис. 1. Уровень деноминации российской экономики.

экономики нужна определенная денежная масса. Количество денег в российской экономике было резко сокращено, что немедленно привело к отсутствию «длинных» денег для роста экономики и торможению экономического роста. А объем выпущенной из экономики «кровушки» составляет от 1,3 до 2 трлн долларов. (см. рис.1) Деноминация произведена с начала 1990-х годов в период активной имплементации в российскую макроэкономическую и финансовую политику разработок американских экспертов. До сих пор монетизация не восстановлена

Таким образом, по мнению экспертов, монетаризм по-русски – это необоснованное неиспользование более двух триллионов долларов собственных национально доступных ресурсов для инвестирования экономики. Исследования показали, что возврат в оборот этих средств возможен только через механизм государственного инвестиционно-кредитного фонда, который необходимо создать, и который не будет привязан к мировым резервным валютам.

Разработка мер стабилизации платежного баланса страны на основе продвижения региональных валют позволит активизировать механизмы индикативного мониторинга в системе обеспечения экономической безопасности России. Анализ мирового опыта показывает, что в условиях значительного ухудшения платежного баланса безотносительно режима обменного курса и степени трансграничной мобильности капитала наиболее эффективными направлениями стабилизационной финансовой политики на начальном этапе оказываются жест-

кое денежно-кредитное регулирование и мягкая бюджетная политика. Смягчению дефицита платежного баланса и стабилизации обменного курса способствует использование межгосударственных расчетных и кредитных механизмов. Подобные механизмы формируются на региональном уровне и способствуют расширению торгово-экономических связей между странами-участниками, а также снижают их потребность в мировых резервных валютах. При этом ограниченная мобильность капитала позволяет снизить спекулятивное давление на валютный курс и избежать крупного оттока капитала из страны.

С точки зрения регионального позиционирования Россия должна всячески отстаивать идеологию и практику региональной интеграции как противовес глобальной (или как ее предварительный и необходимый этап, что с практической точки зрения является тем же самым), понимая, что и этот подход не является безусловно безопасным. Находясь между двумя основными центрами региональной интеграции, – европейской зоной евро и подспудно формирующейся в Юго-Восточной Азии зоной юаня, – Россия неминуемо будет разорвана этими центрами, если не сможет стать мостом между ними. Инструментом превращения себя в такой мост, затем в катализатор, а в идеале – и в главную движущую силу трансевразийской интеграции должно быть всемерное стимулирование всех интеграционных проектов, на первом этапе, по-видимому, преимущественно транспортных. Параллельно с этим Россия должна активно включиться в международные усилия

по созданию системы наднационального регулирования наднациональных экономических процессов, начиная с наиболее болезненной деятельности финансовых транснациональных корпораций. Как ни малы современные возможности России, она должна полностью использовать их для радикального сокращения разрушительного потенциала международных финансовых спекуляций.

В этом отношении представляется наиболее интересным план, связываемый с именем министра финансов Японии Миядзавы, направленный на создание эффективного механизма контроля (на первом этапе – практически полностью статистического) над спекулятивными капиталами (прежде всего хеджевыми фондами США). Заслуживает внимания и стремление возложить на международные финансовые организации, в первую очередь МВФ, ответственность за поддержание глобальной финансовой стабильности, а не только за удовлетворительное состояние финансовых систем отдельных сотрудничающих с ним стран.

При этом естественным становится и реальное реформирование МВФ с целью обеспечения принципиально большего, чем в настоящее время, учета реальных интересов и специфики стран – получателей кредитов, включающее в себя:

- создание действенного механизма участия представителей этих стран в процессе не только принятия, но и выработки центральным аппаратом МВФ возможных вариантов решений;
- гласную и проводимую с реальным участием стран – потенциальных получателей кредитов выработку долгосрочных программ деятельности и долгосрочных приоритетов МВФ;
- официальную публикацию всех методических документов, подготавливаемых центральным аппаратом МВФ, в общедоступном бюллетене, с оценкой качества этих документов специальным независимым органом, формируемым на международной основе.

Особое внимание следует уделить также плану “валютной змеи” бывшего министра финансов Германии Лафонтена, направленному на фиксирование границ возможных колебаний евро, доллара и иены друг относительно друга (создание своего рода тройственного “валютного коридора”) подобно тому, как это с 70-х годов делалось для европейских валют. Даже одно только сообщение о серьезном намерении реализации этой идеи позволило бы резко и своевременно ограничить разрушительный потенциал мировых валютных спекуляций и, соответственно, политический потенциал единственного игрока на этом поле – США. При этом представляется жизненно необходимым научиться извлекать максимальную текущую, а в идеале – и стратегическую выгоду из

любого проявления значительного потенциала внутренних противоречий в отношениях между другими странами мира, в первую очередь между США и другими развитыми странами. Отсюда вытекает стратегическая задача современной России: выйти из всех видов непосильного для нее сейчас индивидуального противостояния, переключившись с негативных, а потому саморазрушающих и истощающих, на позитивные, самоукрепляющие цели сотрудничества в рамках формирующейся Евразии.

Представляется, что предупреждению кризисных явлений в российской экономике, вызванных возможным ухудшением состояния платежного баланса, могло бы способствовать создание государством, так называемых механизмов роста, включающих, в том числе долгосрочное кредитование промышленных предприятий под закупку оборудования, финансирование масштабных инфраструктурных проектов, содействие развитию системы лизинга, малого и среднего бизнеса, жилищного строительства и ипотеки. Стабилизационные меры способны смягчить остроту кризиса платежного баланса, но для того чтобы избежать значительных экономических потерь и предотвратить кризис необходима заблаговременная политика государства по стимулированию развития импортозамещения и экспортоориентированных производств в обрабатывающих и высокотехнологичных секторах экономики. Особого внимания заслуживают меры по совершенствованию системы поддержки экспорта и предоставлению налоговых льгот, призванных стимулировать ускоренный рост импортозамещающих производств. Как представляется, своевременная реализация предложенных механизмов обеспечения национальной экономической безопасности будет способствовать снижению рисков финансовой дестабилизации, повышению устойчивости национальной экономики, укреплению ее конкурентоспособности, росту научно-технического потенциала и экономической независимости страны.

Для оценки устойчивости финансового сектора России и выявления риска финансовой дестабилизации была разработана система индикаторов раннего предупреждения. Динамика сводного индекса, построенного на основе семи наиболее значимых индикаторов раннего предупреждения, указывает на снижение устойчивости финансового сектора страны. Три из семи наиболее значимых индикаторов раннего предупреждения (отклонение номинального курса рубля от ППС, темпы роста внешнего долга, отношение валютных обязательств банков к их валютным активам) вплотную приблизились к своим пороговым значениям, тогда как значения остальных индикаторов (сальдо счета текущих операций платежного баланса, достаточность золотовалютных резервов по отноше-

нию к краткосрочным внешним обязательствам и трехмесячному объему импорта, отношение кредитов банков к их депозитам и капитала банков к их активам) стабилизировались в безопасной зоне. Динамика индикаторов раннего предупреждения свидетельствует о разнонаправленном характере изменений, происходящих в финансовом секторе России. Это происходит несмотря на исключительно благоприятную все же внешнеэкономическую конъюнктуру. Подобная динамика индикаторов говорит о накоплении структурных диспропорций в финансовом секторе России, которые станут отчетливо заметны в случае ухудшения состояния платежного баланса страны.

Цели и задачи обеспечения экономической безопасности России требуют внедрения в финансовую систему государства механизмов, позволяющих оптимизировать инвестиционную деятельность на территории страны.

Важным механизмом экономической безопасности России должен быть устойчивый процесс экономической деятельности и развития ее отраслей с участием иностранного капитала, который соответствует месту, отведенному российскими властями иностранному капиталу в экономических и социальных планах развития России. При этом экономическая безопасность инвестиционной сферы не означает препятствий или жестких ограничений перелива иностранных капиталов с международных рынков на российские. Экономическая безопасность означает упорядочение этих процессов, анализ и воздействие на процессы экономической деятельности с учетом каждой иностранной инвестиции, которая может оказать серьезное влияние на развитие экономики России. При этом экономическая безопасность инвестиционной сферы не означает препятствий или жестких ограничений перелива иностранных капиталов с международных рынков на российские. Экономическая безопасность означает упорядочение этих процессов, анализ и воздействие на процессы экономической деятельности с учетом каждой иностранной инвестиции, которая может оказать серьезное влияние на развитие экономики России.

Во многих странах важную структурообразующую роль в инвестиционном процессе играют государственные институты развития в зависимости от типа финансовой системы. Как правило, эти институты включают государственный банк развития, финансирующий производственные инвестиции и крупные инфраструктурные проекты, экспортно-импортный банк, обеспечивающий кредитование и страхование приоритетных направлений экспорта, государственные финансовые институты, занимающиеся развитием жилищного строительства, ипотечного кредитования, лизинга, разнообразные инвестиционные корпорации отраслевой направленности,

фонды финансирования рискованных инновационных проектов. Финансовая система и конкретные финансовые инструменты отражают сложившееся в обществе распределение прав собственности. Основным признаком, конституирующим тот или иной тип финансовой системы, является значимость коммерческих банков в финансовой деятельности промышленных корпораций. В зависимости от той роли, которую они способны играть в долговременном финансировании экономического роста, следует говорить о банковском либо о рыночно ориентированной финансовой системе (иначе – европейская и англо-американская финансовые модели).

В настоящее время вопрос о принадлежности России к той или иной классической модели финансовой системы остается открытым: ни банковский сектор, ни фондовый рынок не только не доминируют в финансировании корпораций, но и функционируют в фактическом отрыве от реального сектора (что является общим местом в серьезных исследованиях по данному вопросу). Проблема инвестиционной безопасности требует внимания к двум основным моментам – состояние инвестиционного климата и эффективность финансовой системы. В современной рыночной экономике финансовая система не только организует денежное обращение и государственные/муниципальные финансы, но и выполняет инвестиционную функцию, т.е. содержит механизмы трансформации сбережений в инвестиции предприятий реального сектора экономики. В этом плане можно говорить об инвестиционной эффективности финансовой системы. Экономическая безопасность инвестиционной сферы зависит от таких факторов, как масштабы экономики и емкость рынка, уровень инфляции, ставки налогообложения, потребность в иностранных инвестициях и валюте. Усиление сырьевой ориентации экономики сопровождается старением основных фондов, ростом изношенности промышленной и транспортной инфраструктуры, сокращением выпуска наукоемкой продукции, увеличением технологической отсталости производства. На внешних рынках российские экспортеры готовой продукции активно вытесняются иностранными конкурентами. На внутреннем рынке импорт укрепляет позиции в секторе потребительской и высокотехнологичной продукции. Крайне ограничено число инвестиционных проектов, способных привлечь долгосрочный капитал в экономику. Отсутствуют необходимые условия для развития малого и среднего бизнеса. Финансовые рынки остаются сферой обращения преимущественно спекулятивного капитала и по-прежнему слабо включены в инвестиционный процесс. Крупные российские банки ориентированы главным образом на отрасли и сектора экономики, работающие на внешние рынки. Продолжается интенсивный вывоз национального капи-

тала из страны. Мало задействованными остаются денежно-кредитные и бюджетно-налоговые механизмы, способные активизировать внутренние факторы экономического роста и экспорт высокотехнологичной продукции. Затягивается проведение структурных реформ в экономике.

Обеспечение экономической безопасности в инвестиционной сфере – это также комплекс мер, инструментов, инфраструктуры и процедур, направленных на контроль экономической и финансовой деятельности субъектов национальных рынков, а также на выявление, нейтрализацию и предотвращение проявлений негативного влияния деятельности ино-

странных капитала в отраслях российской экономики (см. **рис. 2**).

Среди основных внутренних и внешних угроз экономической безопасности инвестиционной сферы России можно выделить следующие:

Внутренние угрозы – это неспособность к самосохранению и саморазвитию, слабость инновационного начала в развитии, неэффективность системы государственного регулирования банковского сектора.

Внешние угрозы – это изменение конъюнктуры мировых цен и внешней торговли, резкие колебания курса рубля, превышение оттока капитала над его



Рис. 2. Задачи обеспечения национальной экономической безопасности в инвестиционной сфере РФ

притоком (иностранные инвестиции); большой внешний долг коммерческих структур, чрезмерная импортная зависимость, перегрузка экспорта сырьевыми товарами.

В настоящее время необходим качественный прорыв в подходах к совершенствованию законодательства, пересмотр существующего законодательства, которое является правовым фундаментом инвестиционной стратегии государства, с учетом интересов инвесторов и результатов обобщения опыта зарубежных стран в области привлечения инвестиций в реальный сектор экономики.

Для решения вопроса приоритетности реализации инвестиционных проектов в системе обеспечения экономической безопасности, в работе рассматривается возможность использования дополнительных формализованных процедур оценки структуры государственных инвестиций, проводится анализ применения оценки результативности государственных инвестиционных проектов для общества.

Для скорейшего преодоления структурных диспропорций, как в финансовом, так и производственном секторах российской экономики приоритетными направлениями совершенствования финансовых механизмов обеспечения экономической безопасности должны стать стимулирование притока капиталовложений в реальный сектор экономики, расширение участия национальной банковской системы в инвестиционном процессе, ускоренное развитие производства и экспорта высокотехнологичной продукции, борьба с бегством капитала. Притоку капиталовложений в реальный сектор экономики могло бы способствовать развитие механизмов рефинансирования коммерческих банков, государственного кредита, государственных гарантий и долгосрочных государственных займов на инвестиционные цели. Для создания эффективной системы рефинансирования банков представляется важным расширить перечень принимаемых Банком России в залог ценных бумаг, включив в него облигации и векселя крупнейших компаний и банков, увеличить сроки рефинансирования вплоть до года и более, определив цели использования предоставленных ресурсов, снизить ставку рефинансирования до уровня инфляции плюс 1%, довести объемы рефинансирования государством банков до 5% их активов, а также разработать отдельные механизмы рефинансирования кредитов, выдаваемых для рефинансирования промышленных инвестиций.

Целесообразно принять комплекс мер, содействующих росту капитализации российской бан-

ковской системы, укреплению ее ресурсной базы и снижению рисков кредитования. Так, для повышения капитализации банковской системы и улучшения качества капитала следует ввести для банков «инвестиционную льготу», освободив от обложения налогом часть прибыли, непосредственно, то есть в денежной форме, направленной на увеличение собственного капитала, а также определить закрытый перечень активов, из которых может формироваться собственный капитал банков, установив требования к процедурам оценки каждого актива. Для укрепления ресурсной базы банковской системы и повышения доверия к ней населения представляется важным внести поправки в Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках» (2003) в части увеличения сумм 100% возмещения средств вкладчикам, в том числе за счет направления на эти цели части прибыли Банка России, предусмотрев механизм ежегодной индексации государственных гарантий по вкладам, а также разрешить размещение части средств Стабилизационного фонда РФ и остатков бюджетных средств в Казначействе на депозитах и в ценных бумагах банков, отвечающих установленным законодательством требованиям.

Снижению рисков кредитования и росту финансирования реального сектора экономики могло бы способствовать создание единого реестра обязательств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей перед коммерческими банками. Важно, чтобы налоговые органы, органы государственной регистрации юридических лиц и органы регистрации прав на недвижимое имущество оперативно и своевременно предоставляли кредитным бюро всю необходимую информацию. Целесообразно поставить вопрос о создании Федерального агентства кредитования малого и среднего бизнеса, основными функциями которого стали бы привлечение недорогих долгосрочных ресурсов на российском и международном рынках капитала, рефинансирование коммерческих банков, кредитующих предприятия малого и среднего бизнеса, секьюритизация их кредитного портфеля, ведение кредитных историй заемщиков, финансируемых банками-партнерами Агентства. Требуется упростить механизм обращения взысканий на объекты залога при кредитовании юридических и физических лиц, а также разработать федеральную целевую программу поддержки кредитования субъектов малого предпринимательства и предприятий агропромышленного комплекса.

