

№ 6 (72) 2012 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77–42557
от 01 ноября 2010 г.

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

Периодичность издания — 6 номеров в год

Publication frequency — 6 issues per year

**Учредитель:
Финансовый университет**

**Founder:
Financial University**

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

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

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

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

Журнал включен в систему
Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system
of Russian Scientific
Quotation Index

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

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

№ 6 (72) 2012

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

Рукописи представляются
в редакцию в электронном виде
(диск или по электронной почте:
fin.jurnaly@yandex.ru)

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

Минимальный объём статьи:
10 тыс. знаков, включая пробелы
и сноски; оптимальный — 40 тыс. знаков.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ:

В. АДАМОВ, ректор Хозяйственной академии им.
Д. А. Ценова;
В. ЖИЛЬ, профессор Университета Париж 1 Пантеон-
Сорбонна;
Д. ЛАФОРДЖИА, ректор университета Саленто;
А. МАЗАРАКИ, ректор Киевского национального
торгово-экономического университета;
А. МУЛИНО, директор научного центра Бирмингемского
университета;
Я. ОСТАШЕВСКИ, декан факультета управления и
финансов Варшавской школы экономики;
Г. ПФЛУГ, декан экономического факультета Венского
университета;
В. САПАТЕРО, ректор Университета Алькала;
Т. ХАЙМЕР, управляющий декан Франкфуртской
школы финансов и менеджмента;
С. ХАН, руководитель департамента экономики
Блумбсбергского университета;
ЧАН ВЭЙ, президент Ляонинского университета.

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ:

Варшавская школа экономики (Польша);
Киевский национальный торгово-экономический
университет (Украина);
Ляонинский университет (г. Шеньян, Китай);
Франкфуртская школа финансов и менеджмента
(Германия);
Университет Алькала (Испания);
Хозяйственная академия им. Д. А. Ценова
(г. Свиштов, Болгария)

INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD:

V. ADAMOV, rector, D. A. Tsenov Academy of
Economics;
W. GILLES, professor, University of Paris 1 Pantheon-
Sorbonne;
D. LAFORGIA, rector, University of Salento;
A. MAZARAKI, rector, Kyiv National University of Trade
and Economics;
A. MULLINEUX, director, Birmingham Business School,
Birmingham University;
J. OSTASZEWSKI, dean, Management and Finance Faculty,
Warsaw School of Economics;
G. PFLUG, dean, Faculty of Economics, Vienna
University;
V. ZAPATERO, rector, University of Alcalá;
T. HEIMER, managing dean, Frankfurt School of Finance
and Management / University;
S. KHAN, head, Department of Economics, Bloomsburg
University;
CHENG WEI, president, Liaoning University.

ASSOCIATE MEMBERS OF THE EDITORIAL BODY:

Warsaw School of Economics (Poland);
Kyiv National University
of Trade and Economics (Ukraine);
Liaoning University (Shenyang, China);
Frankfurt School of Finance and Management/
University (Germany);
University of Alcalá (Henares, Spain);
D. A. Tsenov Academy of Economics
(Svishtov, Bulgaria)

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

М. А. ЭСКИНДАРОВ — председатель совета, ректор Финансового университета;
Р. Е. АРТЮХИН, руководитель Федерального казначейства (Казначейства России), заведующий кафедрой «Финансовое право» Финансового университета;
Т. Д. ВАЛОВАЯ, член Коллегии (Министр) по основным направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии;
О. В. ГОЛОСОВ, главный ученый секретарь Финансового университета;
В. А. ДМИТРИЕВ, председатель госкорпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»;
А. В. ДРОЗДОВ, руководитель Пенсионного фонда Российской Федерации;
А. Ю. ЖДАНОВ, член Правления, заместитель Председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;
Г. Б. КЛЕЙНЕР, член-корреспондент Российской академии наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;
Н. Г. КУЗНЕЦОВ, ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ);
А. А. ЛИБЕТ, заместитель генерального директора по развитию ОАО «Энергокомплекс»;
Д. Е. СОРОКИН, член-корреспондент Российской академии наук, первый заместитель директора Института экономики РАН;
М. В. ФЕДОРОВ, ректор Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);
А. Г. ХЛОПОНИН, вице-премьер, заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

EDITORIAL ADVISORY BOARD:

M. A. ESKINDAROV — chairman of the Board, rector, Financial University;
R. E. ARTUKHIN, head of the Russian Federal Treasury, head of the chair «Financial Law», Financial University;
T. D. VALOVAYA, member of Ministry Board (Minister) for principle directions of integration and macroeconomics, Eurasian Economic Committee;
O. V. GOLOSOV, chief Academic Secretary, Financial University;
V. A. DMITRIEV, chairman, State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»;
A. V. DROZDOV, head, Pension Fund of the Russian Federation;
A. YU. ZHDANOV, member of the Board, deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;
G. B. KLEINER, corresponding Member of Russian Academy of Sciences, deputy director, Russian Academy of Sciences Central Economics and Mathematics Institute;
N. G. KUZNETSOV, rector, Rostov State University of Economics (RINKH);
A. A. LIBET, deputy General Director for Development, ОАО «Energocomplex»;
D. E. SOROKIN, corresponding member of Russian Academy of Sciences, first Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute;
M. V. FYODOROV, rector, Ural State University of Economics;
A. G. KHLOPONIN, vice premier, deputy of Chairman of the Government of the Russian Federation

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

М. А. ФЕДОТОВА — главный редактор,
заслуженный экономист Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор;

В. И. АВДИЙСКИЙ — заместитель главного редактора,
доктор юридических наук, профессор;

М. А. АБРАМОВА, кандидат экономических наук, доцент;

В. А. БАРАНОВ, кандидат юридических наук, доцент;

В. И. БАРИЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор;

В. Г. ГЕТЬМАН, доктор экономических наук, профессор;

Л. И. ГОНЧАРЕНКО, доктор экономических наук, профессор;

С. А. ИВАНОВА, доктор юридических наук, профессор;

Н. Г. КОНДРАХИНА, кандидат филологических наук,
доцент;

Л. Н. КРАСАВИНА, доктор экономических наук, профессор;

О. И. ЛАВРУШИН, доктор экономических наук, профессор;

Е. В. МАРКИНА, кандидат экономических наук, профессор;

М. В. МЕЛЬНИК, доктор экономических наук, профессор;

Н. П. МЕЛЬНИКОВА, кандидат экономических наук,
профессор;

Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ, доктор экономических
наук, профессор;

Л. П. ПАВЛОВА, доктор экономических наук, профессор;

М. А. ПИВОВАРОВА, доктор экономических наук, профессор;

Б. Б. РУБЦОВ, доктор экономических наук, профессор;

А. Н. РЯХОВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор;

В. Н. САЛИН, кандидат экономических наук, профессор;

Т. В. СЕДОВА, кандидат педагогических наук, доцент;

Д. Е. СОРОКИН, доктор экономических наук, профессор;

А. А. ФАТЬЯНОВ, доктор юридических наук, профессор;

Ю. М. ЦЫГАЛОВ, доктор экономических наук, доцент;

Д. В. ЧИСТОВ, доктор экономических наук, профессор;

И. З. ЯРЫГИНА, доктор экономических наук, профессор.

EDITORIAL BOARD:

M. A. FEDOTOVA — editor-in-chief,
Honored Economist of the Russian Federation,
PhD in Economics, professor;

V. I. AVDIYSKY — deputy editor-in-chief,
PhD in Law, professor;

M. A. ABRAMOVA, candidate of science in Economics, docent;

V. A. BARANOV, candidate of science in Law, docent;

V. I. BARILENKO, PhD in Economics, professor;

V. G. GETIMAN, PhD in Economics, professor;

L. I. GONCHRENKO, PhD in Economics, professor;

S. A. IVANOVA, PhD in Law, professor;

N. G. KONDRAKHINA, candidate of science in Philology,
docent;

L. N. KRASAVINA, PhD in Economics, professor;

O. I. LAVROUSHIN, PhD in Economics, professor ;

E. V. MARKINA, candidate of science in Economics, professor;

M. V. MELNIK, PhD in Economics, professor;

N. P. MELNIKOVA, candidate of science in Economics,
professor;

L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA, PhD in Economics,
professor;

L. P. PAVLOVA, PhD in Economics, professor;

M. A. PIVOVAROVA, PhD in Economics, professor;

B. B. RUBTSOV, PhD in Economics, professor;

A. N. RYHOVSKAYA, PhD in Economics, professor;

V. N. SALIN, candidate of science in Economics, professor;

T. V. SEDOVA, candidate of science in Pedagogics, docent;

D. E. SOROKIN, PhD in Economics, professor;

A. A. FATIANOV, PhD in Law, professor;

YU. M. TSYGALOV, PhD in Economics, docent;

D. V. CHISTOV, PhD in Economics, professor;

I. Z. YARIGINA, PhD in Economics, professor.

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Арт Франчек

ВТО и Россия: возможности для инвестирования и риски 8

Н. Н. Котляров

Участие России в ВТО: новые реалии и перспективы после присоединения 13

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

С. А. Насриддинов

Инструментарий хозяйственного механизма интегрированных структур (на примере автодорожного хозяйства)..... 23

А. М. Рахметова

Роль банковского сектора в финансировании региональной экономики..... 34

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

П. П. Василева

Анализ налоговой политики в Республике Болгарии за период 2007–2011 годы..... 45

К. К. Борусяк, И. В. Мунерман, М. А. Федотова, Е. Е. Цветкова

Оценка рыночной стоимости проблемных кредитов 53

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Е. В. Костюченко

Особенности формирования модели экономической интеграции стран Таможенного союза: России, Белоруссии, Казахстана..... 65

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ю. А. Крохина

Правовое регулирование предоставления государственных гарантий — важное условие улучшения инвестиционного климата России..... 70

Я. А. Ключникова

Перспективы формирования правовых основ саморегулирования в сфере жилищно-коммунального хозяйства..... 79

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

П. Е. Жуков

Проблема безопасности границ государственного долга..... 83

Л. И. Воронина

Прикладные аспекты аудита внешнеторговых импортных сделок..... 91

И. Е. Денежкина, В. Ю. Попов, А. И. Самыловский

Формирование математического компонента профессионального инструментария выпускника Финансового университета..... 100

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ

А. В. Мухтарова

Государственное регулирование корпоративной социальной ответственности как фактор устойчивого развития..... 112

Е. В. Пахомов

Количественная оценка влияния дифференциации доходов работников на поступление страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации 120

НАШИ АВТОРЫ 134

CONTENTS

TOPIC OF THE DAY

Art Franczek

WTO and Russia: investment opportunities and risks..... 8

N. N. Kotlyarov

Russia's participation in the WTO: new realities and prospects after accession 13

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

S. A. Nasriddinov

Tools of the economic mechanism of the integrated structures
(road management as example)..... 23

A. M. Rakhmetova

Role of the banking sector in regional economy financing 34

FINANCE, CURRENCY AND CREDIT

P. P. Vasileva

Analysis of tax policy in Bulgaria for the period 2007–2011 45

K. K. Borusyak, I. V. Munerman, M. A. Fedotova, E. E. Tsvetkova

Market valuation of dubious loans..... 53

WORLD ECONOMY

E. V. Kostyuchenko

Features of economic integration model of Customs Union:
Russia, Belarus, Kazakhstan..... 65

JURIDICAL SCIENCES

Yu. A. Krokhina

The legal regulation of state guarantees — an important condition to improve
the investment climate in Russia 70

Ya. A. Kluchnikova

Prospects of legal bases formation of self-regulation
in housing and communal services sphere 79

ISSUES AND OPINIONS

P. E. Zhukov

An acceptable limit for a sovereign debt 83

L. I. Voronina

Audit of foreign trade import operations: applied aspects 91

I. E. Denezhkina, V. Yu. Popov, A. I. Samilovsky

Formation of the mathematical component of professional toolkit of the graduate
of Financial University..... 100

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

A. V. Mukhtarova

Government regulation of corporate social responsibility as a factor promoting
sustainable development 112

E. V. Pakhomov

Quantitative assessment of influence of employees' income inequality on receipts
of social contributions to the social security funds of the Russian Federation..... 120

OUR AUTHORS 136



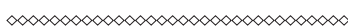
АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 339.5

АРТ ФРАНЧЕК
ART FRANCZEK

ВТО И РОССИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И РИСКИ

WTO AND RUSSIA: INVESTMENT OPPORTUNITIES AND RISKS



АННОТАЦИЯ

После 18 лет переговоров 22 августа 2012 г. Россия наконец-то вступила в ВТО. Вступление в ВТО создает возможности для инвестирования, при этом в среднем величина импортных пошлин будет снижена примерно на 30 %, также будут ликвидированы барьеры для операций в таких секторах, как услуги и производство высокотехнологичной продукции. Некоторые отрасли российской промышленности после вступления в ВТО могут пострадать от возросшей конкуренции со стороны других членов ВТО. Россия предоставляет разного рода субсидии этим отраслям и принимает меры для их поддержки. Важнейший аспект вступления России в ВТО — это возможность применения в её отношении принятой в ВТО процедуры разрешения споров. Эта процедура может использоваться импортёрами товаров при ведении разбирательств в связи с наличием в России правил торговли, которые, по их мнению, противоречат правилам, установленным в ВТО. Эта процедура также может быть использована Россией для защиты своих торговых интересов.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация; инвестиции; правила разрешения споров; субсидии.

ABSTRACT

After 18 years of negotiations Russia finally acceded to the world Trade Organization on August 22, 2012. WTO accession creates investment opportunities for investors with decrease of about 30 % in average import tariffs and the removal of trade barriers in such areas as services and high tech products. Some Russian industries may be hurt by the increased competition caused by WTO accession. Russia has implemented various subsidies and assistance measures for these industries. A major feature of Russia's WTO accession is the WTO Dispute Resolution Process that can be used by importers to contest Russian trade policies they think are in violation of WTO rules. These procedures can also be used by Russia to protect its trading interests.

Keywords: World Trade Organization; investments; WTO Dispute Resolution; subsidies.

Россия стремилась вступить в ВТО (бывшую ГАТТ) еще со времен правления М. С. Горбачева. В 1990 году Россия получила статус наблюдателя, а официально этот статус стал действовать с 1993 года. То, что Россия вступит в ВТО, предсказывали в 1998 году, но процесс вступления прервался из-за августовского экономического кризиса. В 1999 году надежды на вступление

в ВТО снова рухнули в связи с бомбардировками Сербии войсками НАТО. Вступление в ВТО Китая в 2001 году, а также Кыргызстана и других стран СНГ укрепило желание России вступить в этот «клуб». В 2006 году Президент Путин планировал прийти к соглашению с американской стороной в ходе встречи «Большой восьмерки» в Санкт-Петербурге (а отсутствие

АРТ ФРАНЧЕК – профессор бухгалтерского дела. В настоящее время занимает должность Президента Американского института бизнеса и экономики (АИБЭ) в Москве (англоязычная программа обучения по специальности «магистр делового администрирования» была открыта в 1989 году). Имеет степень по истории и политологии, степень магистра делового администрирования, дипломированного общественного бухгалтера, магистра (специальность «налогообложение»). В дополнение к административной работе в АИБЭ читает курс по налогообложению и управлению расходами и МСФО. Работал консультантом Центрального банка РФ (Международная бухгалтерская система), Всемирного банка (по вопросам внедрения МСФО в РФ), Банка Албании (по вопросам внедрения МСФО и Международной бухгалтерской системы), является автором многих статей о МСФО, таможенном и налоговом деле, автором книги о МСФО. Арт Франчек также является сопредседателем Комитета по таможенному делу Американской торговой палаты в России. Имеет награду «сопредседатель года». До работы в АИБЭ Арт Франчек работал консультантом по бизнес-вопросам в Тольятти, а до этого много лет проработал аналитиком-специалистом по корпоративным налогам в одной из компаний, находящихся в списке лучших 100 компаний, составленном журналом Fortune.

такой договоренности являлось одним из препятствий для вступления в организацию). Работа по подготовке соглашения пошла насадку после того, как российские инспекторы, осуществляющие контроль за качеством мяса, выяснили, что сотрудники мясоперерабатывающих заводов в США не работают в специальной обуви. Пресса объявила, что Россия вступит в ВТО в 2008 году, но планы поменялись, когда разгорелся конфликт между РФ и Грузией. По итогам конфликта Джон Маккейн хотел наложить запрет на вступление России в ВТО и исключить её из состава «Большой восьмерки». Дату вступления в организацию снова перенесли на более поздний срок после того, как Путин объявил, что Россия вступит в ВТО как член Таможенного союза. Наконец, 22 августа 2012 года РФ официально была принята в ВТО.

В течение последних 18 лет ведущие промышленные группы России выступают резко против вступления страны в организацию. Олег Дерипаска, владелец предприятия по выпуску автомобилей, самолетов и алюминия, выступал против вступления, так как считал, что его компании находятся в стадии становления и после вступления в ВТО они сильно пострадают. Торгово-промышленная палата России также была против вступления, так как 80 % российского экспорта — это природные ресурсы, доступу к которым ничто не препятствовало и без защиты со стороны ВТО. Сельскохозяйственные предприятия опасались, что после вступления в организацию субсидии, вы-

даваемые отрасли, сократятся. Российские органы фитосанитарного контроля в дополнение к уже имеющимся запретам на поставки вина и воды из Грузии также издали бумаги, согласно которым на территорию России ограничивался импорт мяса (включая мясо птицы). От вступления в ВТО, скорее всего, пострадают так и не восстановившиеся со времен крушения СССР не вполне конкурентоспособные российские компании — производители продовольственных товаров, строительных материалов, предприятия текстильной промышленности. Кроме того, многие компании, получающие государственные субсидии, перестанут их получать после вступления в ВТО. Более 450 моногородов, то есть городов, образовавшихся в советский период, пострадают от вступления в ВТО, потому что либо потеряют прибыль от сбыта продукции, либо свою долю рынка. Для того чтобы уменьшить экономический ущерб, наносимый вступлением в ВТО таким городам и отраслям промышленности, России будет разрешено до 2018 года уменьшить объёмы субсидий с 9 млрд долларов до 4,4 млрд долларов. Для членов ВТО существует для вида субсидий: субсидии «янтартной корзины», то есть имеющие ограничения по объёму субсидии в области сельского хозяйства, которые оказывают непосредственное влияние на торговлю сельскохозяйственной продукцией, и субсидии «зеленой корзины», которые не оказывают влияние на торговлю сельскохозяйственной продукцией. Последние включают, например, обучающие программы.

Вступление в ВТО пойдет на пользу России по многим причинам. К примеру, будет сведена к минимуму дискриминация на рынке в отношении российских компаний. Российские сталелитейные компании, теряющие 2,5 млрд долларов в связи с судебными разбирательствами, связанными с антидемпинговыми соглашениями, получат право пользоваться установленными в ВТО правилами при решении торговых споров. Вступление в ВТО поспособствует проведению многих реформ в сфере торговли внутри РФ. Давление со стороны конкурентов вынудит местных производителей внедрять инновации и повышать производительность труда. Согласно имеющимся данным, объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страну после вступления в ВТО вырастет. Объем ПИИ в Китай в течение первого года после вступления в организацию вырос на 18 %. Рост экономики Китая за последние 10 лет выражался уже почти в двузначных числах, и членство страны в ВТО сильно способствовало этому росту.

Соблюдение установленной ВТО процедуры разрешения споров странами — членами ВТО — это один из наиболее важных аспектов членства в ВТО. Эта процедура защищает и иностранных импортёров, и российских экспортёров от нарушения правил, установленных ВТО. При возникновении спора между двумя членами ВТО им следует действовать в рамках подробно описанной четырехэтапной процедуры, которая включает этап консультаций, процедуру рассмотрения жалобы группой экспертов, процедуру подачи и рассмотрения апелляции и этап вступления в действие решения Комиссии по урегулированию споров ВТО. Процедура рассмотрения и разрешения торгового спора может занять более 2 лет. Следует отметить, что члены ВТО относятся к процедуре разрешения споров, установленной ВТО, с большим уважением, потому что эта процедура «прозрачна», соответствует принципу объективности и справедливости. РФ уже рассматривает возможность использования установленной ВТО процедуры разрешения споров для разрешения своего спора с ЕС, касающегося установления цен на природный газ «Газпром» и проблем борьбы с демпингом в области экспорта продукции российской сталелитейной промышленности. ЕС также рассматривает воз-

можность использования установленной ВТО процедуры разрешения споров для разрешения своего спора с РФ, касающегося установки утилизационного сбора при ввозе автомобилей в РФ и установления Россией запрета на ввоз живых свиней из стран Евросоюза.

Россия — это крупный рынок экспорта для европейских производителей свинины. В течение последних 18 лет правила, установленные органами фитосанитарного контроля, периодически приводили к запретам на импорт или к ограничению импорта свинины из стран ЕС. Российские надзорные органы иногда заявляют, что потребление свинины, импортированной из стран ЕС, небезопасно, так как существует угроза заражения свиным гриппом. По соглашению между Россией и ВТО Россия должна будет принять соответствующие меры и начать применять международные стандарты по фитосанитарному контролю в соответствии с Кодексом Алиментариусом (сводом пищевых международных стандартов) и Международной конвенцией по защите растений, действуя как член и активно участвуя в работе Всемирной организации по охране здоровья животных. Другими словами, Россию обяжут при определении степени безопасности импортного мяса скота и птицы руководствоваться научным подходом, а не действовать произвольно. Соглашение о тарифах, в котором 1000 страниц, содержит положение об установлении тарифа в 0 % на импорт свинины из стран ЕС при квоте на уровне 400 тысяч метрических тонн. Действие этой квоты прекращается в 2020 году, и с этого времени устанавливается тариф в 25 %.

Один из наиболее острых вопросов на переговорах по тарифам — это вопрос о гражданской авиации. Импортные пошлины на широкофюзеляжные самолеты будут снижены в течение 4 лет после вступления в ВТО с 20 % до 7,5 %. Россия в ближайшие 20 лет планирует импортировать 1000 новых самолетов для коммерческого использования, так что такие компании, как Airbus, возможно, получат значительную прибыль.

Компания Proctor&Gamble, у которой на 4 заводах в России работают 4 тысячи человек, импортирующая огромное количество сырья и различных ингредиентов для производства продукции, высказалась вполне одобрительно по вопросу о вступлении России в ВТО. Скотт

Миллер, директор по развитию международного бизнеса компании, говорит, что «установленные на рынке барьеры будут по большей части устранены, пошлины снизятся, а их уровень будет более предсказуемым».

Ключевым вопросом в течение последних 18 лет был вопрос защиты прав на интеллектуальную собственность. В соответствии с соглашениями по ВТО Россия должна в полной мере выполнять предписания Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, включая те положения, которые касаются обеспечения выполнения закона без поправки на переходный период. От России требуют, чтобы она проводила расследования и преследовала в судебном порядке компании, которые незаконно распространяют объекты интеллектуальной собственности или смежные с авторскими права в сети Интернет. Россия также согласилась с тем, чтобы стать страной — участницей Соглашения по информационным технологиям ВТО после вступления в организацию.

Сфера информационных технологий сильно выиграет от вступления России в ВТО, так как в этом случае РФ снимет ограничения на импорт цифрового (криптографического) оборудования и сведет к нулю импортные пошлины на высокотехнологичные товары. Эти соглашения сыграют на руку таким компаниям, как Nokia и Phillips. Кроме того, телекоммуникационные компании получат право владеть контрольным пакетом акций в российских телекоммуникационных компаниях.

Иностранный банковский сектор будет ограничен пятьюдесятью процентами рынка, а открывать филиалы банков запретят. Однако страховым компаниям будет разрешено открывать филиалы через 9 лет после вступления в ВТО. Россия должна будет снизить уровень средних импортных пошлин с 10 % до 7,8 %. Это благотворно отразится на положении экспортёров в странах ЕС.

В 2007 году Россия повысила экспортные пошлины на лес с 25 % до 80 %. Это серьёзно сказалось на ситуации в лесопромышленной индустрии Финляндии. После напряженных переговоров Россия согласилась установить квоты на экспорт и экспортные пошлины на уровне 13–15 %. Пошлины за пролет над территорией России были предметом крупных дис-

куссий между представителями РФ и стран ЕС. Последние утверждают, что европейские авиакомпании должны платить примерно 320 млн евро в год за право пролёта над территорией РФ и большую часть этих денег получает компания «Аэрофлот». Заручившись поддержкой стран ЕС в вопросе вступления в ВТО, Россия согласилась сделать процедуру установления пошлин за пролёт над территорией страны прозрачной и «привязать» сумму пошлин к сумме затрат.

Вступление РФ в ВТО приведёт к подъёму сектора розничной торговли в странах ЕС, потому что, в конечном счёте, как только вступят в силу изменения в процедуре таможенного контроля, пошлина на перевозимые грузы упадет, а кроме того, ускорится процесс пересечения грузами границ. Иностранные товары станут намного более дешёвыми, и их будут быстрее доставлять.

Компании — производители автомашин с 2005 года имели право получать значительные скидки по уплате таможенной пошлины, если объём производства их компаний составляет 2500 машин в год и если доля местного производства составляет как минимум 30 % от объёма производимого. С февраля 2011 года Россия предоставила право пользоваться сниженными импортными пошлинами компаниям, годовой объём производства в которых составляет более 300 тысяч транспортных средств в год, а доля местного производства составляет 60 % от объёма производимого. Согласно правилам, установленным ВТО, считалось, что такие изменения в законодательстве шли вразрез с Соглашением по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС). В результате сложных переговоров Россия согласилась до 2018 года отменить действие правила учёта доли местного производства. Страны Евросоюза, являющиеся крупным поставщиком автозапчастей в Россию, продолжили переговоры с целью минимизации негативных последствий воздействия программы и получили от России обещание, что компании-производители стран Евросоюза получают компенсации, если имело место какое-либо отрицательное воздействие. Кроме этого, тарифы на импорт автомобилей по прошествии 12 лет снизятся с 30 % до 12 %.



Подробнее
об интеграции
в сфере
автомобильного
хозяйства на с. 23

В ходе переговоров о вступлении РФ в ВТО Евросоюз выразил озабоченность относительно практики установки российским государством сниженных цен на природный газ для российских потребителей. Представители Евросоюза утверждали, что такие субсидии создают для российских производителей в таких энергоёмких отраслях, как сталелитейное производство и производство алюминия, незаслуженное конкурентное преимущество. Россия согласилась с тем, чтобы установить рыночные цены на природный газ для коммерческих потребителей, но по-прежнему имела право на установление сниженных цен для домохозяйств и других некоммерческих структур.

Предполагается, что в 2012 г. Таможенный союз (Беларусь, Казахстан и РФ) должен стать единым экономическим пространством, в рамках которого будет иметь место свободное движение товаров, услуг и денежных средств. Важно отметить, что Россия в своих предварительных договоренностях с Рабочей группой ВТО согласилась привести свои договоренности в рамках Таможенного союза и соглашения с ВТО к одному знаменателю.

Приведу некоторые примерные оценки, касающиеся выгод для России от вступления в ВТО. Наиболее часто цитируют данные одного из исследований Всемирного банка (ВБ), которое было проведено по заказу Минэкономики в 2007 году. По оценкам ВБ, Россия получит рост ВВП в размере 3,3 % в краткосрочной перспективе и 11 % в долгосрочной перспективе после того, как договоренности в рамках ВТО постепенно вступят в силу. Сергей Гуриев поясняет, что в числе плюсов в краткосрочной перспективе — постоянный выигрыш от ведения торговых операций, а положительным моментом в долгосрочной перспективе является то, что инвестиционный климат улучшится, что еще более значимо. В исследовании, датированном ноябрём 2011 года, проведённом силами компании «Уралсиб», говорится, что вступление в ВТО крайне мало повлияет на изменение объёма ВВП просто потому, что отдача от снижения затрат на получение дешёвой энергии и затрат на рабочую силу давно сошла на нет. Легендарный Максим Медведков говорит, что в худшем случае Россия, может быть, потеряет 0,5 % ВВП

из-за неопределённости, касающейся транспортных сетей компании «Газпром».

Почти забытое соглашение обяжет Россию публиковать все юридические документы, которые относятся к торговле товарами, услугами или операциям с правами на интеллектуальную собственность, до момента их официального принятия и давать всем звеньям системы приемлемое время (не менее 30 дней) для того, чтобы те могли высказать свои замечания и предложения. Также следует отметить, что после вступления в ВТО Россия намерена вступить в ОЭСР и взять на себя соответствующие антикоррупционные обязательства. ВТО, Международная торговая администрация, Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), ОЭСР и Международное энергетическое агентство предоставят инструменты для улучшения делового климата в РФ.

С ноября 2012 г. в проигрыше от вступления России в ВТО остались американские компании, ведущие торговлю с РФ. Это произошло в связи с тем, что во времена «холодной войны» была принята так называемая поправка Джексона – Вэника. Эта поправка препятствовала распространению на РФ статуса постоянных нормальных торговых отношений с США. Это означает, что американские компании не получали выгоды от действий в рамках процедуры разрешения споров, установленной ВТО, от использования фитосанитарных мер, мер по защите прав на интеллектуальную собственность и от иных суммарных выгод от вступления в ВТО. Для того чтобы американские компании в полной мере ощутили преимущества от вступления России в ВТО, Конгресс США должен был отменить поправку Джексона – Вэника (14 декабря 2012 г. Президент США Барак Обама подписал законопроект об отмене этой поправки — прим. ред.).

22 августа 2012 года — дата начала строительства нового делового климата в России. Мы можем ожидать, что новые процедуры, выработанные в соответствии с правилами, установленными ВТО, будут активно использоваться и российским правительством, и компаниями в странах ЕС. Как сказал Владимир Путин, ВТО — это инструмент, и тот, кто узнает, как им пользоваться, станет сильнее.

Хотя в обоих случаях в определенной степени отражаются плюсы и минусы участия в глобальной торговой системе, реальная практика оказывается намного сложнее и содержит большое количество нюансов, которыми необходимо научиться пользоваться для обеспечения российских интересов.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация; конкуренция; защита внутреннего рынка; международная торговля; инвестиции; финансовый сектор; внешнеэкономическая политика.

ABSTRACT

Introduction. In 2012, after a long row of negotiations, Russia has become a full member of the World Trade Organization (WTO), and that meant an event of the prime significance. WTO's membership has given our country an opportunity to promote its economic interests. At the same time Russia will have to fulfil the obligations it has taken as a condition of joining the WTO. These obligations are co-related with gradual liberalization of the wide range of goods and services at the internal (domestic) market, introduction of changes into the legislation, the need to adjust to the new requirements of the legal system of the WTO for local producers.

Possible benefits, as well as possible negative consequences of Russia's joining the WTO, an expediency of participation in this programme and major state and business tasks under these new conditions, currently are being widely discussed in different business and social circles. Obviously all "pros and contras" of Russia's interaction with the global trade system will become evident in some years to come. At the same time it is getting particularly important to analyse obtained accords, to elaborate means of support for national producers and to protect Russian economic interests within the WTO's framework. This article explores all the above mentioned questions.

Methods. This article is based on the materials of the research performed by the author in 2011–2012 on the fundamental and applied studies of Russian and foreign experts in international economic relations, foreign economic policy, the WTO operation. The research is based on the use of system analysis method, which makes it possible to reveal the causes and consequences of interaction with the global trade system.

Results. This article offers and practically examines the way of effective integration of Russia into the world trade system. It proves that the use of the legal basis of the WTO, existence of the transition period, application of instruments of economic diplomacy, the means of state support of national producers, which do not contradict to the rules of this organization, makes it possible to maximize the benefits from participating in WTO and reduce the risks from liberalization of internal market of goods and services for the national economy.

Discussion. The results of this research can be used in elaboration of national foreign economic policy by the Russian state bodies, regulating foreign economic activity. These studies can be also implemented by corporate sector and analytic companies in their strategy of external expansion and increase of the competitiveness under liberalization of internal market of goods and services for foreign producers.

There are two opposite approaches in analysis of the WTO in scientific and public discussions. They express themselves either in the full hostility, or in the excessive approval of this organization. Though each of these approaches, to some extent, reflects both pluses and minuses of participating in the world trade system, the real practice turns out to be more complicated and contains many nuances, which one has to learn to secure economic interests of Russia.

Keywords: World Trade Organization; competition; protection of national market; international trade; investments; financial sector; foreign economic policy.

В июле 2012 года Президент России В. В. Путин подписал федеральный Закон «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации». Через месяц после передачи Ратификаци-

онной грамоты в Секретариат ВТО Россия приобрела полноправное членство в ВТО и приняла на себя обязательства, предусмотренные в ходе многолетних переговоров о присоединении к этой организации. Данное событие означает, что развернувшиеся в последнее десятилетие

дискуссии о целесообразности вступления России в ВТО утрачивают свою значимость, а основное внимание следует теперь сосредоточить на выполнении условий присоединения, проблемах повышения конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг, освоении ими сложной правовой базы ВТО и механизмов деятельности этой организации, процедур разрешения споров и противоречий

Работа России в ВТО определяется задачами интеграции в международное разделение труда в качестве полноправного члена мировой торговой системы. Растущая экономическая взаимозависимость стран современного мира, обусловленная расширением масштабов обмена товарами, услугами, технологиями, объёмами движения капитала требует, чтобы наша страна не только имела возможность находиться в рамках общепризнанного мировым сообществом правового поля международных экономических отношений, но и могла активно влиять на выработку общих правил игры в целях защиты своих экономических интересов. Как отмечает генеральный директор Всемирной торговой организации Паскаль Лами, участие в ВТО не означает передачи туда части национального политического суверенитета, но это означает участие в кооперации между странами по выработке системы правил и норм международной торговли, что осуществляется совместными усилиями путём диалога и поиска компромиссов¹.

В то же время присоединение к ВТО означает усиление конкурентной борьбы по целому ряду направлений, а также принятие Россией ряда встречных обязательств, связанных с либерализацией условий допуска на внутренний рынок зарубежных товаров и услуг, усилением мер по защите прав интеллектуальной собственности иностранных производителей, внесением определенных изменений в законодательство. В связи с этим членство в ВТО представляет собой сложное комплексное явление, имеющее значение не только для относительно узкого круга специалистов в области внешнеэкономической деятельности, но и для многих, ориентированных на внутренний рынок, российских производителей товаров и услуг.

В период последних двух десятилетий при практической реализации курса на интеграцию в мировое хозяйство России зачастую не удавалось добиться полноправного партнерства со своими ведущими экономическими контрагентами, поскольку к российским субъектам хозяйственной деятельности применялись иные правила и процедуры, чем те, что использовались между странами — членами ВТО. Интересы российских компаний ущемлялись, в отношении российского экспорта часто без объяснения оснований задевались антидемпинговые процедуры, приводящие к значительным финансовым потерям. При этом российские компании не имели возможности в справедливой форме отстаивать свои интересы, используя общепризнанные нормы и процедуры, действующие в рамках ВТО. Всё это обуславливало необходимость вступления в эту структуру, которая не только представляет собой организационно-правовой механизм выработки правил ведения международной торговли, но и осуществляет контроль за соблюдением этих правил.

Роль ВТО в системе регулирования международных экономических отношений неуклонно усиливается, что объясняется ростом объёмов трансграничной торговли. За период с 1990 по 2011 годы мировой товарооборот вырос с 7,1 трлн долл. до 32,8 трлн долл. Одновременно происходит постепенная диверсификация товарной структуры международной торговли. Возрастает значение сферы услуг. К наиболее важным торгуемым услугам относятся: финансовые, страховые, транспортные, информационные, коммуникационные, транспортные, культурные услуги, строительство, туризм, продажа прав интеллектуальной собственности. В 2011 году объём мирового экспорта коммерческих услуг составил 4,2 трлн долларов².

Всемирная торговая организация в настоящее время объединяет 157 государств с совокупным товарооборотом в 97 % от общемирового. Членами ВТО являются ведущие торговые партнеры России, включая Китай, страны ЕС, США, ряд государств постсоветского пространства. При этом российская экономика к настоящему времени довольно глубоко

¹ The WTO and Global Governance: Future Directions. Edited by Gary P. Sampson. United Nations University Press, New York, 2008, p. 4.

² International Trade Statistics 2012, World Trade Organization, Geneva, 2012, p. 15.

интегрирована в систему международного разделения труда: около 40 % ВВП формируется за счёт внешней торговли. Вместе с тем до вступления в ВТО наша страна не имела возможности участвовать в выработке международных торговых правил и стандартов.

Процесс присоединения России к ВТО занял восемнадцать лет. В 1993 году наша страна начала переговоры о присоединении к ГАТТ, а после преобразования этой организации в ВТО, регулирующую более широкий круг вопросов, переговоры стали проводиться по большому спектру проблем, включая либерализацию условий деятельности иностранных компаний на российском рынке услуг (банковский, страховой сектора, рынок ценных бумаг, аудиторские, транспортные, консалтинговые услуги, информационные технологии, дистрибьюторская деятельность и др.). Всё это требовало выработки взвешенного и осторожного подхода, привлечение к переговорам большого количества специалистов разного профиля, участия в работе представителей многих российских государственных ведомств, научного сообщества и деловых кругов.

Сложность переговорного процесса обуславливалась еще и тем, что он разбивался на целый ряд этапов. В ходе каждого из них путём многосторонних и двусторонних переговоров необходимо было по каждой позиции прийти к соглашению с Рабочей группой ВТО и с каждой страной в отдельности. В процессе переговоров необходимо было договориться с 56 членами ВТО относительно условий доступа на рынки товаров, с 94 странами — относительно системных обязательств, касающихся выполнения нашей страной норм и правил ВТО, и с 25 странами — относительно обязательств по торговле услугами. Согласно правилам ВТО, присоединение к этой организации основывается на принципах взаимности, предполагающих, что вступающая страна предоставляет уступки по либерализации своего внутреннего рынка товаров и услуг, но и взамен получает возможность использования многочисленных взаимных уступок и обязательств, принятых членами этой организации в ходе всех предыдущих раундов переговоров в рамках ГАТТ/ВТО. Другими

словами, в ходе переговоров по очень большому числу позиций необходимо было достичь компромисса, одинаково выгодного как России, так и государствам — членам ВТО. Особенно сложно проходили переговоры по сельскохозяйственным товарам. Обсуждение этих вопросов, как правило, происходило в рамках многосторонних переговоров с участием стран Кернской группы (включающей основных экспортёров продукции аграрного сектора) и членов группы «Квадро» (США, ЕС, Япония, Канада).

В период с 1995 по 2011 гг. Рабочая группа по присоединению России к ВТО провела более 20 заседаний. С момента подачи заявки о присоединении в Российской Федерации постепенно принимались законы и другие нормативные акты, соответствующие правилам организации, поскольку было необходимо привести торговое, инвестиционное и финансовое законодательство в соответствие с нормами ВТО. Итогом переговоров стал доклад Рабочей группы, насчитывающий 1400 страниц и содержащий условия присоединения России к ВТО, выработанные в ходе длительных переговоров.

В декабре 2011 года Восьмая министерская конференция ВТО, представляющая собой её высший орган, окончательно одобрила вступление России. Согласно принятым обязательствам, средневзвешенные связанные ставки российского таможенного тарифа составят 7,8 процентов (10,8 процентов для сельскохозяйственных товаров и 7,3 процента для промышленных товаров). В области услуг Россия приняла обязательства по либерализации деятельности иностранных производителей в 11 секторах и 116 подсекторах этой сферы (из 155 существующих в классификаторе ВТО)³.

Сюда относятся банковские услуги, страховые услуги, рынок ценных бумаг, информационные и коммуникационные услуги, дистрибьюторская деятельность, транспортные услуги, услуги в области охраны окружающей среды и др.

В целом же можно сказать, что пакет принятых на себя Россией обязательств не превышает среднего уровня других стран с переходной экономикой. Средний «связанный» тариф России будет составлять 8,6 процентов, в то время как

³ World Trade Organization. Annual Report 2012, Geneva, 2012, p. 8.

другие переходные страны обязались сократить его до 5,5 – 6,6 процентов. В ходе проведения переговорного процесса о присоединении к ВТО российской стороне удалось добиться существенных льгот для защиты ряда отраслей национальной промышленности. В автомобильной промышленности сохраняются действующие условия «промышленной сборки», что было одним из наиболее сложных вопросов на переговорах. В банковском секторе также удалось избежать принятия целого ряда обязательств, на которых настаивала Рабочая группа ВТО.

Наряду с принятыми обязательствами Россия получает взамен целый ряд возможностей обеспечивать защиту своих экономических интересов. Прежде всего, в отношении нашей страны начинает действовать режим наибольшего благоприятствования и национальный режим со стороны стран — членов ВТО, сформированы возможности защиты отечественных товаров от дискриминационных налогов и таможенных сборов, гарантии против неправомерного использования других ограничений, включая квоты, компенсационные и антидемпинговые меры. Практически сразу после присоединения к ВТО российская сторона начала работу по снятию ограничений против отечественного экспорта, которые применяли 19 стран — членов ВТО, а также ЕС как единая таможенная территория. По данным Минэкономразвития России, по состоянию на июль 2012 года в отношении российских товаров действовало 73 меры, включая 40 антидемпинговых пошлин, 14 нетарифных барьеров, 5 квотных ограничений, 3 специальные защитные пошлины, 4 технических барьера, 3 акциза на дискриминационной основе, 2 дополнительных налога, 1 ограничение по номенклатуре и 1 запрет на импорт⁴. Постепенное снятие этих ограничений в рамках ВТО путём использования инструментов торговой дипломатии будет означать повышение налоговых отчислений в бюджет и создание стабильных условий для работы на внешних рынках.

Другим важным направлением деятельности России после вступления в ВТО является активное участие в процессе многосторонних переговоров по дальнейшему развитию и уни-

фикации общих принципов и правил, которыми должны руководствоваться страны — члены ВТО в области регулирования внешней торговли товарами и услугами. Сложившаяся к настоящему времени система норм и правил ВТО представляет собой исторический компромисс участников организации, достигнутый в ходе многочисленных раундов переговоров еще со времени образования ГАТТ в 1947 году и направленный на достижение баланса интересов между странами. Правовая конструкция ВТО является довольно гибкой, поскольку она постоянно развивается в ходе очередных раундов многосторонних переговоров и включает в себя все новые области международного экономического взаимодействия.

В текущее десятилетие проводится очередной раунд переговоров, начавшийся в декабре 2001 года в Дохе (Катар) и получивший название «Раунд развития». В рамках этого раунда обсуждаются вопросы доступа на рынки промышленных и сельскохозяйственных товаров, услуг, правил ведения торговли, прав интеллектуальной собственности, совершенствования процедур разрешения торговых противоречий и др. Несмотря на то, что этот раунд переговоров предполагалось завершить ещё к 2005 году, он не закончен до сих пор. Причиной этого является неразрешённый комплекс противоречий, прежде всего, между развивающимися и развитыми странами — членами ВТО по вопросам либерализации рынков товаров и услуг, особенно разногласия в области сельского хозяйства и промышленных товаров (объёмы субсидий, формулы и коэффициенты сокращения тарифов). Разрешить эти противоречия предлагается в рамках так называемого «разноскоростного» формата, когда для развивающихся стран будет предусмотрена возможность более длительного переходного периода по выполнению достигнутых соглашений по либерализации условий доступа на их внутренние рынки зарубежных товаров и услуг.

Россия намерена активно включиться в Дохийский раунд переговоров в целях отстаивания и продвижения своих экономических интересов. В статье В. В. Путина, посвящённой проблемам мировой экономики и опублико-

⁴ URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20120823> (дата обращения: 23.08.2012).

ванной в мексиканской газете «El Universal» накануне встречи руководителей стран группы G-20 в июне 2012 года, особо отмечается, что несмотря на публичные обещания, некоторые страны продолжают широко использовать жесткие протекционистские меры по защите своих рынков. Эти меры становятся всё более изощренными и могут, как отмечает автор, «маскироваться в форме экологических и технологических ограничений. Российская сторона приложит все усилия, чтобы в рамках ВТО активно влиять на формирование правил мировой торговли и сдвинуть Дохийский раунд переговоров с мертвой точки»⁵.

В условиях, когда возрастает необходимость поиска взаимоприемлемых решений существующих проблем, объективно возрастает спрос на новый подход со стороны нового участника Дохийского раунда переговоров. В то время как Китай позиционирует себя в качестве лидера развивающихся стран, Россия вполне могла бы выступить своего рода посредником между развитыми и развивающимися странами, что, несомненно, принесет ей определенные политические преимущества. В связи с этим необходимо подчеркнуть, что после вступления России в ВТО на повестке дня достаточно остро стоит вопрос о выборе стратегии и линии поведения в этой организации в целях выявления перспективных направлений российского влияния на будущее развитие многосторонней торговой системы. Значимость позиции России в ВТО определяется размером её экономики, ёмкостью рынка, наличием масштабного ресурсного, промышленного и научного потенциала. Важно отметить, что ВТО не является инструментом свободной торговли, как её часто представляют. ВТО, если говорить о её правовом механизме, представляет собой систему правил, направленных на поддержание и развитие так называемой справедливой конкуренции между торгующими странами.

При этом те страны, которые не входят в состав организации, так или иначе вынуждены придерживаться правил ВТО, однако в пассивном формате, который не позволяет участвовать в выработке этих правил и пользоваться их правовой защитой. Это обстоятельство не раз отмечал один из наиболее авторитетных российских специалистов в области международной экономической политики И. И. Дюмулен⁶, принимавший многолетнее участие в работе органов ГАТТ/ВТО.

С момента начала переговоров о присоединении страны к ВТО российском обществе развернулись дискуссии о макроэкономических последствиях вступления в организацию. Спектр мнений оказался очень широким: от однозначно положительных оценок до крайне негативных прогнозов будущего российской

экономики. Зачастую выводы авторов определялись их идеологическими или экономическими взглядами. Вместе с тем были и глубокие, профессиональные работы. Наиболее серьёзные исследования были подготовлены учёными Российской академии наук, специалистами Минэкономразвития России,

В то время как Китай позиционирует себя в качестве лидера развивающихся стран, Россия вполне могла бы выступить своего рода посредником между развитыми и развивающимися странами, что, несомненно, принесет ей определенные политические преимущества

Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Национального инвестиционного совета, Российского союза промышленников и предпринимателей, ряда других ведомств, научных центров и вузов, а также зарубежными организациями, включая МБРР.

Так, научные разработки Российской академии наук, проводившиеся на межотраслевой модели с использованием данных системы национальных счетов, позволили рассчитать два возможных сценария влияния изменения пошлин на динамику импорта, цен, доходов, инвестиций и производства. Полученные данные показали, что в случае развития лучшего сценария, дополнительный прирост ВВП составит порядка 0,6 процента, а в случае худшего — сокращение производства в отечественной эко-

⁵ Путин В. В. «Группа двадцати» и глобальные вызовы экономики. URL: www.kremlin.ru/news/15686 (дата обращения: 18.06.2012).

⁶ Дюмулен И. И. Всемирная Торговая Организация. М.: Экономика, 2008. С. 45.

номики составит не более 1 процента. В любом случае снижение таможенных ставок не приведёт к значимым изменениям объёмов производства. Что касается секторов сферы услуг, то динамика их развития будет определяться не столько правилами регулирования ВТО, сколько масштабами притока туда российского и иностранного капитала⁷.

По мнению директора Департамента торговых переговоров Минэкономразвития России М. Ю. Медведкова, преимущества от членства в ВТО носят системный характер. Ожидается улучшение делового климата в стране и увеличение притока инвестиций в экономику за счёт снижения административной нагрузки на бизнес, обеспечения «прозрачности» законодательства, повышения эффективности защиты прав предпринимателей и прав интеллектуальной собственности, использования международных стандартов в целом ряде областей. Будучи полноправным членом ВТО, Россия сможет активно участвовать в переговорах по развитию международной торговой системы. На российские экспортные товары со стороны членов этой международной организации будет распространяться национальный торговый режим, что означает возможность недискриминационного доступа на рынки этих стран⁸.

Согласно расчётам экспертов Всемирного банка, выгоды России от вступления в ВТО в среднесрочной перспективе (в течение трёх лет после вступления) составят порядка 3,3 процентов объёма ВВП, или примерно 49 млрд долл., а в долгосрочной перспективе (десять лет) — около 11 процентов от уровня ВВП России в 2010 году, или примерно 162 млрд долл., что будет определяться улучшением инвестиционного климата. При этом снижение тарифов позволит российским производителям приобретать современные технологии и полуфабрикаты по более низким ценам, что в свою очередь приведёт к повышению производительности коммерческой деятельности и снижению затрат. Повышение производительности компаний будет иметь следствием увеличение заработной платы

в среднесрочной перспективе примерно на 5 процентов, а в долгосрочной — до 15 процентов. Доходы среднестатистической семьи должны в среднесрочной перспективе вырасти на 7,2 процентов, причём доходы бедных слоев населения будут увеличиваться намного быстрее, чем доходы благополучных слоёв. Больше всего от присоединения к ВТО выиграют те российские регионы, которые способны привлечь прямые иностранные инвестиции. К таким территориям относятся российский Северо-Запад, Санкт-Петербург, Москва, ряд районов Дальнего Востока и Сибири, а также Юг. Увеличение их регионального ВВП в связи с реализацией достигнутых в рамках ВТО договоренностей должно составить от 4,2 до 5,7 процентов⁹.

Вместе с тем точный расчёт всех преимуществ объективно чрезвычайно сложен, только реальная практика последующих лет сможет их подтвердить или опровергнуть, что подтверждается опытом других стран. Наряду с существенными преимуществами нельзя не учитывать, что присоединение к ВТО означает и наличие рисков для ряда отраслей. Снижение импортных пошлин означает снижение тарифной защиты сельского хозяйства, сельскохозяйственного машиностроения, автомобилестроения, самолётостроения, которые наиболее чувствительны к конкуренции с зарубежными производителями. Россия вынуждена выполнять обязательства по либерализации доступа импортных сельскохозяйственных товаров, снизить меры поддержки и субсидирования отечественных производителей. Сокращение производства может произойти и в других секторах экономики — тех, которые характеризуются низкой интенсивностью экспорта и где сохраняются относительно высокие импортные пошлины. К этим отраслям относят пищевую и легкую промышленность, производство ряда наименований машин и оборудования, строительные материалы.

Первое снижение пошлин должно произойти уже в 2012 году, хотя оно затрагивает в основном те товары, на которые распространялись

⁷ Оболенский В. П. Обязательства России в ВТО: плюсы и минусы // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 2. С. 30.

⁸ Медведков М. Ю. О присоединении России к Всемирной торговой организации // Деньги и кредит. 2012. № 2. С. 3.

⁹ Давид Г. Тарр. Присоединение к ВТО: уникальная и важная возможность для экономического развития // Экономика и предпринимательство. 2012. № 5 (28). С. 13.

меры антикризисной поддержки в 2007–2011 годах, когда были повышены ставки импортных тарифов для создания более благоприятных условий российским производителям. Всего же после окончания переходного периода снижение средневзвешенной ставки импортного тарифа от нынешнего уровня составит от 3 до 5 процентных пункта в зависимости от наименования товара.

Совершенно очевидно, что сокращение таможенных пошлин приведёт к снижению поступлений в федеральный бюджет вследствие сокращения доходов от внешнеэкономической деятельности. Уровень тарифной защиты снизится на треть — с 9,5 процентов в 2012 году до 5,9 процентов в 2015 году. В докладе главы Минэкономразвития А. Р. Белоусова «О прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», сделанном на заседании Правительства РФ 20 сентября 2012 года, отмечается, что это является серьезным вызовом, означающим, что в ближайшие годы необходимо полностью реализовать принятый правительством комплекс мер по адаптации ведущих секторов экономики к требованиям ВТО и глобальной конкуренции. По его словам, в настоящее время возрастает значение тех мер поддержки национальных экспортёров, которые не противоречат нормам ВТО и позволяют российским экспортёрам пользоваться конкурентоспособными финансовыми, прежде всего кредитными, пакетами, что значительно подержало бы экспорт российской наукоёмкой продукции. Экспорт продукции неэнергетических секторов российской экономики должен в предстоящие три года увеличиваться на уровне не менее 4 процентов в год против примерно 1 процента роста экспорта в целом. Уже в 2012 году в бюджете на эти цели предусмотрено выделение около трёх млрд рублей¹⁰.

Наряду с этим необходимо дальнейшее последовательное формирование государственных механизмов адаптации отдельных отраслей экономики и регионов к возрастающей импортной конкуренции. В РСПП разработан перечень мер дополнительной поддержки наиболее чувствительных секторов экономики,

где основной акцент делается на бюджетное финансирование и преференции при госзаказе с учётом региональной и отраслевой специфики. Предлагается распространить эти меры на 19 секторов, включая автомобилестроение, сельхозмашиностроение, авиастроение, станкостроение и др. Предлагается существенно увеличить финансирование ФЦП «Развитие села» и продлить эту программу до 2020 года.

Завершение переговоров и вступление России в ВТО означает и то, что необходимо окончательно приводить законодательную базу страны в соответствие с требованиями этой организации, а также прилагать усилия для повышения конкурентоспособности национальных производителей товаров и услуг, используя для этого имеющийся переходный период. Изменения нормативных актов коснутся ряда вопросов регулирования прямых иностранных инвестиций, деятельности на российском рынке поставщиков страховых и телекоммуникационных услуг. Кроме этого потребуется внести изменения в нормативные документы Таможенного союза, поскольку его правовая база должна быть максимально приближена к правилам ВТО.

Главная задача — повышение конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг, причём как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Большое значение имеет обеспечение защиты тех отраслей, которые больше всего могут пострадать от снижения импортных пошлин. Эти меры должны быть легитимны с точки зрения правовой базы ВТО. Например, правила ВТО разрешают практически неограниченное применение субсидий, направленных на развитие НИОКР, региональное развитие, адаптацию предприятий к требованиям защиты окружающей среды и др.

Правила ВТО предусматривают возможность введения в ряде случаев мер защиты национального рынка, однако необходимо учитывать, что эти меры могут использоваться только после специальной процедуры расследования, подтверждающей, что иностранные поставщики товаров и услуг вследствие определенных обстоятельств наносят серьезный ущерб национальным производителям.



Подробнее
о Таможенном
союзе в статье
Е. В. Костюченко
(с. 67)

¹⁰ URL: <http://www.Government.ru/docs/20822/> (дата обращения: 12.11.2012).

Отдельно следует сказать о взаимодействии России со странами ВТО в финансовом секторе. Основным документом, регулирующим в рамках ВТО деятельность стран-членов в финансовой сфере, является Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), которое состоит из шести разделов, объединяющих 29 статей. Вопросы, касающиеся финансовых услуг, содержатся в специальном приложении ГАТС, которое является неотъемлемой частью соглашения. Финансовые услуги включают в себя следующие виды деятельности: страхование и операции связанные со страхованием; банковские услуги; брокерские услуги на финансовом рынке; управление активами; предоставление финансовой информации; клиринговые услуги; консультационная деятельность на финансовом рынке¹¹. ГАТС содержит целый ряд положений о так называемых общих и специфических обязательствах стран-членов в области сферы услуг, включая финансовые услуги. Общие обязательства должны выполняться всеми членами ВТО. К этим обязательствам относится, прежде всего, требование предоставлять всем партнерам по ВТО режим наибольшего благоприятствования. Вместе с тем в документах ВТО признаётся, что такой режим не всегда может быть предоставлен и возможны исключения сроком на десять лет. Положения ГАТС предусматривают возможность введения странами ограничений на осуществление международных платежей в случае возникновения проблем платежного баланса, хотя в целом такая практика не допускается и такие ограничения должны быть обоснованы¹².

Другим общим обязательством является требование прозрачности законодательства, то есть открытости и доступности всех национальных нормативных актов, а также иной информации в области торговли услугами в целях недопущения возможной дискриминации между странами. Специфические обязательства, направленные на либерализацию условий доступа на внутренний рынок иностранных производителей услуг, принимаются каждой страной на индивидуальной основе. Степень либерализа-

ции национальных рынков финансовых услуг существенно варьируется и зависит от уровня их развития. В наиболее развитых странах мировой экономики, включая США и ЕС, многие ограничения полностью сняты. Однако для развивающихся стран и государств с переходной экономикой либерализация финансового сектора представляет собой серьёзную проблему, что определяется неготовностью местных производителей финансовых услуг конкурировать с иностранными финансовыми компаниями. Поэтому трансграничные операции в области финансовых услуг характеризуются наличием значительного количества национальных ограничений, включая ограничения на долю иностранного капитала, общую стоимость активов, объём операций и др. Правила ВТО предусматривают возможность применения государствами так называемых «мер предосторожности», под которыми понимаются ограничения в торговле финансовыми услугами.

Переговоры российской стороны с ВТО по условиям доступа поставщиков финансовых услуг были очень тяжёлыми, и давление оказывалось со стороны всех ведущих производителей, включая США, Японию и ЕС. России удалось отклонить требования по разрешению деятельности «прямых» филиалов иностранных банков в России. Позиция России основывалась на том, что на филиалы иностранных банков не распространяются требования национального законодательства к российским банкам, что позволит иностранным банкам получать неоправданные конкурентные преимущества, включая отсутствие налогового контроля и возможность вывода капиталов из страны. По итогам переговоров было достигнуто соглашение о максимальной доле иностранного участия в банковском секторе в размере 50 процентов.

В области страховых услуг было принято обязательство разрешить открытие «прямых» филиалов иностранных страховых компаний, однако только после девяти лет переходного периода с момента присоединения России к ВТО. Такой период необходимо использовать для по-

¹¹ General Agreement On Trade In Services. Annex On Financial Services, p. 310. URL: http://www.wto.org/English/docs_e/legal_e/ (дата обращения: 10.11.2012).

¹² URL: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ (дата обращения: 14.11.2012).

вышения конкурентоспособности российских страховых компаний. Однако иностранные страховые компании не получают права работать в области обязательного страхования и страхования государственных закупок. Одновременно сохраняется ныне действующее положение российского законодательства, предусматривающее возможность введения ограничений на иностранное участие в страховом секторе. Предусматривается также возможность введения ограничений иностранного участия для ряда видов операций на рынке ценных бумаг.

Достигнутые договоренности, по словам директора Информационного бюро по присоединению России к ВТО А. П. Портанского, вызвали неоднозначную реакцию в российских деловых кругах. Ограничение конкуренции на

внутреннем рынке финансовых услуг вполне отвечает интересам отечественных банков и страховых компаний. В то же время реальный сектор экономики, нуждающийся в получении доступных финансовых услуг мирового уровня, заинтересован в либерализации этого сегмента национального рынка¹³. К этому можно добавить, что и в других секторах экономики спектр мнений относительно условий присоединения довольно широк: от неприятия членства в ВТО до полного его одобрения, в зависимости от приобретаемых или потерянных выгод. Таким образом, необходимо разработать долгосрочную стратегию развития в контексте интеграции в глобальную торговую систему и максимально использовать переходный период для адаптации к новым условиям.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 The WTO and global governance: Future directions. Edited by Gary P. Samson. – United Nations University Press, New York, 2008. – 296 p.
2. World Trade Organization. Annual Report 2012. – Geneva, 2012. – 160 p.
3. International Trade Statistics 2012. – World Trade Organization, Geneva, 2012. – 267 p.
4. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. – М.: Экономика, 2008. – 271 с.
5. Давид Р. Тарр. Присоединение к ВТО: уникальная и важная возможность для экономического развития // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 5 (28). – С. 13–16.
6. Медведков М. Ю. О присоединении России к Всемирной торговой организации // Деньги и кредит. – 2012. – № 2. – С. 3–6.
7. Оболенский В. П. Обязательства России в ВТО: плюсы и минусы // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 2. – С. 18–38.
8. Портанский А. П. Россия становится полноправным участником мировой торговли // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 4. – С. 51–66.

REFERENCES

1. The WTO and global governance: Future directions. Edited by Gary P. Samson. – United Nations University Press, New York, 2008. – 296 p.
2. World Trade Organization. – Annual Report 2012, Geneva, 2012. – 160 p.
3. International Trade Statistics 2012. – World Trade Organization, Geneva, 2012. – 267 p.
4. Dyumulen I. I. The World Trade Organization. – Moscow: Economics, 2008. – 271 p.
5. David R. Tarr. Joining the WTO: Unique and Important Opportunity for Economic Development. *Economy and Entrepreneurship*, 2012, № 5 (28), pp. 13–16.
6. Medvedkov M. Y. On Russia's Joining the World Trade Organization. *Money and Loan*, 2012, № 2, pp. 3–6.
7. Obolenskij V. P. Obligations of Russia in the WTO: pluses and minuses. *Russian Foreign Economic Herald*, 2012, № 2, pp. 18–38.
8. Portanskij A. P. Russia becomes a full member of world trade. *Russian Foreign Economic Herald*, 2012, № 4, pp. 51–55.

¹³ Портанский А. П. Россия становится полноправным участником мировой торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 4. С. 57.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 656.13:334.758.6

С. А. НАСРИДДИНОВ
S. A. NASRIDDINOV

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР (НА ПРИМЕРЕ АВТОДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА)

TOOLS OF THE ECONOMIC MECHANISM OF THE INTEGRATED STRUCTURES (ROAD MANAGEMENT AS EXAMPLE)



АННОТАЦИЯ

Актуальность. Научные аспекты интеграции дорожного хозяйства в общую транспортную систему страны, в систему международных транспортных коридоров в настоящее время разрабатываются не только в программах развития транспортного комплекса РФ, но и в программе долгосрочного социально-экономического развития страны¹, что говорит о большой актуальности научного обоснования данных процессов. Если ещё в девяностых и начале двухтысячных годов всё чаще говорили про разукрупнение предприятий, повышение конкуренции между ними, то в настоящее время потребности развития отрасли заставляют компании искать новые формы взаимодействия, в частности, интегрированные структуры. Сложность поставленных строительных, технологических, финансовых и других задач делает подобные проекты труднореализуемыми даже для сравнительно крупных по размеру фирм. Организации, предоставляющие услуги по перевозке грузов и пассажиров, на наш взгляд, будут в наибольшей степени предрасположены к процессам интеграции, при этом данные структуры подвергнутся существенным рискам, четкая идентификация которых необходима для успешного функционирования. Теория анализа, оценки рисков и управления ими в отечественной научной литературе развивается довольно динамично, однако особенностям функционирования интегрированных структур в условиях неопределённости, на наш взгляд, уделяется недостаточное внимание.

Методы. Работа является результатом исследований, которые проводились автором в 2011–2012 годах на теоретических и практических материалах стратегических инвестиционных проектов российского правительства, российских и зарубежных компаний. Работа включает классические методы финансового и теоретического анализа.

Результаты. Разработана система рискованных показателей, характерных для интегрированных структур, функционирующих в автодорожном хозяйстве. Предложена совокупность рискованных показателей, характерных для интегрированных структур в секторе автомобильных перевозок, которая в отличие от существующих содержит специфические инфраструктурные, экологические и геополитические риски и позволяет принимать более обоснованные управленческие решения с учётом неопределённости внешней среды.

Перспективы. Методика и система рискованных показателей, предложенная в работе, может быть использована как крупными корпорациями и аналитическими, консалтинговыми компаниями, так и государственными структурами.

¹ «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р.

Ключевые слова: интеграция; инструментарий интеграции; автодорожный комплекс; риски интегрированных структур; классификация рисков; транспортный коридор; транспортно-логистический; логистическая система.

ABSTRACT

Introduction. Scientific aspects of the integration of road infrastructure in the overall transport system of the country, in the international transport corridors are currently being developed not only in the development programs of the transport complex of Russia but also in long-term socio-economic development of the country, which speaks of the great relevance of scientific evidence of these processes. If at the beginning of the nineties and the two thousandth's increasingly talked about downsizing and increasing competition between them, it is now the development needs of the industry forcing companies to look for new forms of cooperation, such as integrated structures. Complexity of the building, technological, financial and other problems makes such projects difficult to fulfill even for relatively large-sized firms. Organizations providing services for freight and passengers, in our opinion, will be to the greatest degree predisposed to the processes of integration, and data structures subjected to significant risks, which clear identification is necessary for successful operation. Analysis, risk assessment and management theory is developing quite dynamically in the national literature but to the functioning of the integrated features of structures in the face of uncertainty, in our view, insufficient attention is paid.

Methods. The work is the result of research conducted by the author in 2011–2012 on the theoretical and practical materials of strategic investment projects of the Russian government, the Russian and foreign companies. The work includes the classic methods of financial and theoretical analysis.

Results. The author proposes system of risk indicators specific to integrated road sector companies and a set of risk indicators specific to the integrated structures in the road sector contrasting to existing contains specific infrastructure, environmental and geopolitical risks, which allows to make more informed management decisions considering the uncertainty of the environment.

Discussion. The method and system of risk indicators proposed in the paper can be used by both large corporations and analysis, consulting firms and government agencies.

Keywords: integration; integration tools; road complex; risks of integrated structures; risk classification; transport corridors; transport and logistics; logistics system.

Одной из важнейших частей народнохозяйственного комплекса любой страны является дорожное хозяйство. Значимость дорожного хозяйства в том, что оно не только обеспечивает возможность транспортировки, но и является инструментом, связывающим различные виды транспорта между собой. Особенно ярко важность данной отрасли проявляется в Российской Федерации, учитывая огромную территорию государства и сложные природно-климатические условия.

Анализ состояния дорожного хозяйства страны ежегодно проводится Федеральным дорожным агентством Министерства транспорта Российской Федерации (Росавтодор России) при активном содействии Федеральной службы государственной статистики². Общий вывод данных исследований состоит в том, что дорож-

ное хозяйство страны находится в неудовлетворительном состоянии и требуются долгосрочные меры по выходу из сложившейся ситуации. О роли, которую играет автодорожный транспорт в перевозочном процессе страны, можно судить на основании данных *табл. 1*.

Приведенные данные показывают высокую долю автомобильного транспорта в общем объеме перевозок грузов (67,9 %) и пассажиров (60,77 %), при этом грузооборот составляет всего 4,54 %. Это обусловлено тем, что данный способ перевозок в основном используется для транспортировки на короткие и средние расстояния. Динамику работы автомобильного транспорта России можно проследить на *рис. 1*.

Объем перевозок грузов, выполняемых автомобильным транспортом, после существенного падения на интервале с 1992 по 1995 годы,

² См, напр.: Россия и страны мира. 2010: Стат. сб. М.: Росстат, 2010. 372 с. Россия в цифрах. 2012: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2012. 565 с.

Таблица 1

Показатели перевозок в РФ в 2011 году

Вид транспорта	Объём перевозок грузов, млн тонн	Грузооборот*, млрд тонно-километров	Объём перевозок пассажиров, млн человек
Транспорт, всего	8339	4916	21 894
доля, %	100	100	100
железнодорожный	1382	2128	993
доля, %	16,57	43,29	4,54
автомобильный	5663	223	13 305
доля, %	67,91	4,54	60,77
трубопроводный	1131	2422	0
доля, %	13,56	49,27	0,00
морской	34	77	1,3
доля, %	0,41	1,57	0,01
внутренний водный	128	61	14
доля, %	1,53	1,24	0,06
воздушный	1,2	4,9	66
доля, %	0,01	0,10	0,30

*** ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ**

Грузооборот — экономический показатель работы транспорта (показатель объёма перевозок грузов), равный произведению массы перевозимого за определенное время груза на расстояние перевозки.

Грузооборот измеряется в тонно-километрах. Например, если разные суда перевезли в течение года 4 млн тонн груза на среднее расстояние 100 км, то годовой грузооборот составляет $4 \times 100 = 400$ млн тонно-километров.

вызванного структурной перестройкой экономики и ростом экспорта ресурсов, сравнительно стабилизировался, а последующие изменения объясняются циклическими изменениями деловой активности. Объёмы перевозок пассажиров автомобильным транспортом общего пользования снижаются, что объясняется ростом автомобилизации населения и развитием железнодорожного и воздушного транспорта.

Данная статья посвящена интеграционным

процессам, протекающим в дорожном хозяйстве. Проблемы интеграции разрозненных дорожных объектов в единую дорожную сеть страны были отражены в национальной программе совершенствования и развития сети автомобильных дорог России на период до 2010 г. «Дороги России XXI века»³. В частности в ней отмечалась важность развития дорожного хозяйства для экономики страны:

- содействие экономической и политической интеграции страны, развитию федеративных принципов государственного устройства;
- создание условий для обеспечения единого экономического и транспортного пространства, свободы перемещения людей и товаров по территории страны.

В федеральной целевой программе, направленной на развитие транспортной системы РФ в 2010–2015 годах⁴, говорится о «комплексном характере транспортной проблемы, обусловленной сложной структурой транспорта, объединяющей в единую систему отдельные виды транспорта, и его особой ролью инфраструктурной отрасли, обеспечивающей условия для экономического роста, повышения качества

³ Национальная программа совершенствования и развития сети автомобильных дорог России на период до 2010 г. «Дороги России XXI века».

⁴ Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)», утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.12.2001 № 848.

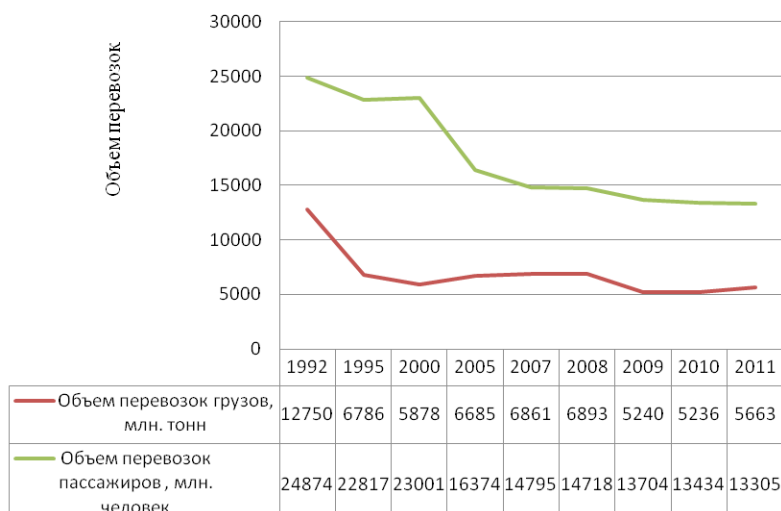


Рис. 1. Динамика показателей объёма перевозок грузов и пассажиров автомобильным транспортом в РФ по годам

жизни населения, рациональной интеграции России в мировую экономику». Наконец, транспортная стратегия на период до 2030 года⁵ направлена, в том числе, на развитие интеграционных процессов в транспортной отрасли, и в частности в дорожном хозяйстве страны.

Рассмотрим основные направления интеграционных процессов, протекающих в дорожном хозяйстве Российской Федерации на современном этапе (см. рис. 2).

Одной из важнейших задач развития дорожного хозяйства России является объединение автомобильных дорог в единую сеть. Зачастую решение о строительстве или реконструкции автодорог регионального, межмуниципального и муниципального значения в 90-е годы XX века принималось, исходя из потребностей образований без учёта национальной стратегии развития дорожного хозяйства. Принятые в последние годы стратегические документы направлены, в частности, на интеграцию систем дорожного хозяйства разных уровней в единую сеть.

Следует отметить, что дорожное хозяйство является частью более сложной динамически развивающейся системы — транспортного сектора. Поэтому развитие дорожного хозяйства должно гармонично сочетаться и с развитием других секторов транспорта. Одна из проблем, которую широко обсуждают — это конкуренция между транспортными модами, однако в по-

следнее время больше говорят о гармонизации транспортной системы, интеграции различных видов транспорта в единую систему, основу которой будет составлять не борьба между ними, а дополнение одного вида транспорта другим.

По территории Российской Федерации проходят три панъевропейских транспортных коридора:

- 1) № 1 «Север-Юг» (Хельсинки — Таллин — Рига — Каунас и Клайпеда — Варшава и Гданьск);
- 2) № 2 «Восток-Запад» (Берлин — Познань — Варшава — Брест — Минск — Смоленск — Москва — Нижний Новгород);
- 3) № 9 (Хельсинки — Выборг — Санкт-Петербург — Псков — Москва — Калининград — Киев — Любашёвка — Кишинёв — Бухарест — Димитровград — Александрополис).

Благодаря международным транспортным коридорам происходит не только интеграция России в европейскую транспортную систему, но и интеграция экономики страны в экономику европейского сообщества. Сотрудничество со странами СНГ осуществляется в рамках Межправительственного совета дорожников.

Проходящие в дорожном хозяйстве процессы интеграции не могли не найти своего отражения и в отношении организаций, связанных с этим народнохозяйственным комплексом. Если ещё в 90-х и начале 00-х годов всё чаще говорили про разукрупнение автотранспортных

⁵ Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 № 1734-р.



Рис. 2. Интеграционные процессы, протекающие в дорожном хозяйстве РФ

предприятий, повышение конкуренции между ними⁶, то в настоящее время потребности развития отрасли заставляют компании искать новые формы взаимодействия, в частности интегрированные структуры. Как отмечают ученые⁷, на современном этапе в России «тенденция к разукрупнению автотранспортных предприятий и развитию малого предпринимательства на автотранспорте быстро меняется на тенденцию к интеграции в форме крупных муниципальных автотранспортных, транспортно-экспедиторских и транспортно-логистических компаний, насчитывающих сотни и даже тысячи единиц подвижного состава».

Происходящие интеграционные изменения в организациях автодорожного хозяйства явились логическим следствием сформированных для этого условий (см. рис. 3).

Тенденцией последних лет в России является

реализация крупных долгосрочных и сверхдолгосрочных проектов в дорожном хозяйстве, в том числе на принципах государственно-частного партнерства. Развитие получили концессионные проекты и контракты жизненного цикла. Сложность поставленных задач (строительных, технологических, финансовых и других) делает подобные проекты труднореализуемыми даже для сравнительно крупных по размеру фирм. Предполагаемые в рамках данных контрактов длительные сроки реализации проектов, особенно по содержанию объектов, вызовут образование горизонтально интегрированных предприятий. Следствием реализации проектов на концессионной основе станет вертикальная интеграция организаций, в состав которых могут входить компании, отвечающие не только за строительство и содержание объектов, но и за операции по взиманию платы,

⁶ См.: Перевозки грузов автомобильным транспортом. Справочное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М: Дело и Сервис, 2004. 544 с.

⁷ См., напр.: Внешнеэкономическая деятельность. 6-е изд. М: Дело, 2007. 424 с.



Рис. 3. Предпосылки для интеграции организаций дорожного хозяйства

обслуживанию оборудования и т. д.

Одной из причин создания интегрированных структур является расширение внешнеэкономической деятельности отечественных организаций, рост экспорта и импорта транспортных услуг, необходимость конкурировать с крупными зарубежными автотранспортными компаниями. Данная проблема обостряется в связи с вступлением России во


Всемирную торговую организацию (ВТО).

Актуальной задачей на современном этапе развития России является создание интегрированных логистических структур, объединяющих не только перевозчиков, но и складские, экспедиторские, погрузочно-разгрузочные организации. Данному направлению уделяется очень большое внимание в Транспортной стра-

тегии Российской Федерации на период до 2030 года. Интеграция логистической системы России в единую структуру происходит в последнее десятилетие довольно динамично, хотя следует отметить, что зарубежный опыт построения таких систем намного более богат⁸.

Для создания эффективной, интегрированной в российское и мировое транспортное хозяйство логистической системы предполагается осуществить следующие мероприятия⁹:

- формирование и развитие эффективной сбалансированной терминально-складской сети на всей территории России;
- внедрение современных логистических технологий управления перевозочным процессом;
- повышение качества транспортно-логистических услуг;
- привлечение инвестиций в развитие терминально-складского комплекса;

 **Подробнее**
о вступлении России в ВТО читайте в «Актуальной теме» (с. 8–22)

⁸ См., напр.: Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-изд. / Пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 640 с.

⁹ Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 № 1734-р.

- оптимизация использования терминально-складских мощностей;
- развитие транспортно-логистической и таможенно-брокерской деятельности;
- информационное обеспечение логистической системы.

Следует отметить, что транспортно-логистическая система страны является одной из самых динамических систем, способствующих протеканию процессов интеграции. Так, в рамках развития коридора «Север-Юг» планируется создание следующих объектов:

- транспортно-логистическая зона в Рамонском районе Воронежской области;
- транспортно-логистическая система «ДиректЛогистикс». Логистический центр расположен на федеральной трассе М-4 «Дон» в районе аэропорта Воронеж;

- транспортно-логистическая система «Аэробус»;

- грузовой двор станции «Придача» Юго-Восточной железной дороги.

Рассмотрим, при помощи какого инструментария происходит интеграция дорожного хозяйства РФ в мировое экономическое и транспортное пространство (см. рис. 4).

В качестве инструментов интеграции дорожного хозяйства страны в мировую транспортную систему выступает участие отечественных правительственных и неправительственных организаций в международных транспортных организациях.

Также важную роль играет ратификация основных конвенций в области развития дорожного хозяйства и других отраслей транспорта. В настоящее время представители Росавтодора

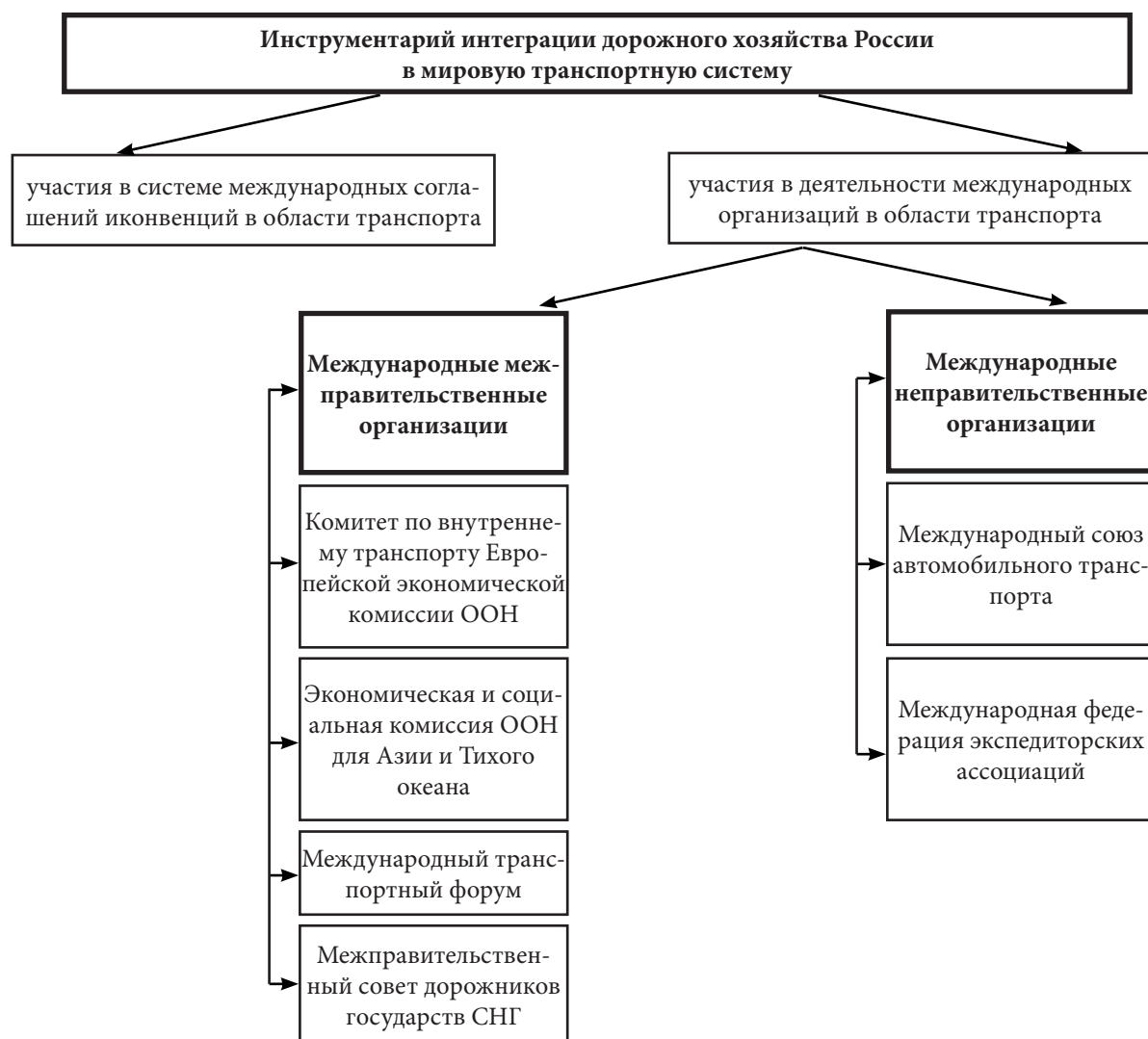


Рис. 4. Инструментарий интеграции дорожного хозяйства России в мировую транспортную систему

принимают участие в подготовке мероприятий по реализации Европейского соглашения о международных автомагистралях в рамках Европейской экономической комиссии ООН, Межправительственного соглашения по сети азиатских автомобильных дорог в рамках Экономической и социальной комиссии ООН для стран Азии и Тихого океана¹⁰. Однако в ближайшие годы необходимо расширение сотрудничества по многим направлениям.

Функционирование интегрированных коммерческих структур в дорожном хозяйстве сопряжено с существенными рисками, обусловленными не только спецификой их деятельности, но и проблемами интеграции дорожного хозяйства в транспортную систему страны и мирового сообщества. Разработчики стратегии развития транспортной отрасли России до 2030 года отмечают следующие возможные риски¹¹:

- макроэкономические;
- геополитические;
- операционные;
- социальные;
- техногенные;
- экологические.

Данным рискам будет подвержено развитие дорожного хозяйства страны, состояние которого во многом определяет условия функционирования интегрированных структур. Однако организации дорожного хозяйства разных родов деятельности будут подвержены специфическим рискам.

Целесообразно разделить интегрированные структуры, функционирующие в системе дорожного хозяйства на следующие группы:

- подрядные организации, осуществляющие строительство дорожных объектов;
- организации, осуществляющие содержание дорожных объектов;
- организации, предоставляющие транспортные услуги;
- транспортно-логистические организации.

Также следует выделить два вида интегрированных структур в дорожном хозяйстве, которые будут функционировать в принципиально разных условиях хозяйствования:

- внутрироссийские;
- международные.

Хотелось бы отметить, что к организациям дорожного хозяйства относятся ещё научные, проектные, лизинговые и множество других. В статье рассмотрены организации, предоставляющие услуги по перевозке грузов и пассажиров, так как они, на наш взгляд, будут в наибольшей степени подвержены рисковому явлению.

Теория анализа, оценки рисков и управления ими в отечественной научной литературе развивается довольно динамично¹², однако особенностям функционирования интегрированных структур в условиях неопределённости, на наш взгляд, уделяется недостаточное внимание. Как отмечают ученые¹³, с ростом интеграционной взаимозависимости риски принимают более сложную форму и труднее поддаются описанию с помощью традиционных методов количественного анализа. На *рис. 5* приведены виды неопределённости внешней среды, которые должны учитываться интегрированными организациями, осуществляющими свою деятельность в автодорожном хозяйстве.

Деятельность интегрированных структур автодорожного хозяйства должна учитывать множество факторов неопределённости внешней среды. Помимо экономической, политической и социальной неопределённости, свойственных функционированию большинства организаций, в данном случае нужно учитывать и специфические виды неопределённости.

Эффективность деятельности организаций в дорожном хозяйстве будет существенно зависеть от инфраструктурного обеспечения. В настоящее время состояние автомобильных дорог в России уступает показателям зарубежных стран¹⁴. По данным Росавтодора России,

¹⁰ Официальный сайт Росавтодора. URL: http://rosavtdor.ru/information/dorogi_rossii/mejdunarodnoe_sotrudnichestvo.html (дата обращения: 28.08.2012).

¹¹ Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 № 1734-р.

¹² См., напр.: Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В. А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 380 с. Кунцына Н. Н. Экономическая динамика и риски. М.: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2002. 288 с. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография. М.: Дашков и Ко, 2003. 544 с.

¹³ См., напр.: Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В. А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 380 с.

¹⁴ Россия и страны мира. 2010: Стат. сб. М.: Росстат, 2010. 372 с.



Рис. 5. Виды неопределённости внешней среды интегрированных структур автодорожной отрасли

более половины федеральных дорог страны находится в неудовлетворительном состоянии. В РФ действует множество программ развития отрасли, однако имеется существенная неопределённость, дадут ли они требуемый результат. Помимо учёта политических рисков нужно учитывать и геополитические риски. Возможное ухудшение отношений с зарубежными странами может вызвать уменьшение транзита грузов по территории Российской Федерации, развитие альтернативных маршрутов в обход страны. Также необходимо учитывать соперничество с альтернативными транспортными модами. Развитие железнодорожного и воздушного транспорта — основных конкурентов автомобильного — может повлиять на показатели деятельности интегрированных структур, особенно в плане спроса на услуги. Отдельно нужно отметить интегрированные структуры, которые будут осуществлять международные перевозки или взаимодействовать с зарубежными компаниями. Независимо от рода деятельности данные организации будут подвержены специфическим рискам, связанным с особенностями международных отношений.

Кроме того, у интегрированных организаций имеется более сложная система неопределённости внутренней среды, обусловленная особенностями взаимоотношений между компаниями. Рассмотрим классификацию рисков интегрированных организаций, предоставляющих услуги по транспортировке грузов и пас-

сажиров (см. табл. 2). Данная классификация рисков интегрированных структур имеет составляющие, которые характерны для большинства организаций. Остановимся на наиболее специфических видах риска.

Так, риски природного характера в данном случае должны учитывать не только возможность стихийных бедствий, но и трудные природно-климатические условия, в которых придется эксплуатировать автотранспорт и которые могут привести к дополнительным затратам и упущенной выгоде в случае откладывания времени перевозок. Риски техногенного характера должны учитывать и возможную высокую аварийность на дорогах. В России в последние годы проводится политика по повышению безопасности дорожного движения, однако показатели безопасности всё ещё остаются на невысоком по сравнению с развитыми странами уровне.

Макроэкономические риски должны учитывать возможные негативные изменения для всех участников интегрированных структур в случае международного сотрудничества. Неблагоприятные явления в экономике одного из партнеров могут привести к ухудшению показателей всей системы.

Социальные и демографические риски могут оказать существенное влияние на показатели деятельности интегрированных структур, предоставляющих транспортные услуги в дорожном хозяйстве. Уменьшение населения, неблагоприятная региональная дифференциация может

Таблица 2

**Классификация рисков интегрированных структур,
предоставляющих автотранспортные услуги**

Риски природного характера	- вызванные негативным воздействием сил природы (землетрясения, наводнения, бури, пожары); - эксплуатации подвижного состава в неблагоприятных природно-климатических условиях.
Риски техногенного характера	- вызванные катастрофическими явлениями техногенного характера; - высокой аварийности эксплуатируемых транспортных средств.
Макроэкономические риски	- циклических колебаний деловой активности экономики страны и транспортной отрасли; - снижения темпов роста ВВП; - неблагоприятного изменения структуры экономики; - высокой инфляции.
Социо-демографические риски	- увеличения безработицы; - уменьшения количества населения, изменения его половозрастной структуры; - неблагоприятные явления в миграционных процессах; - неблагоприятные процессы урбанизации; - неблагоприятная региональная дифференциация населения.
Коммерческие риски	- ухудшения состояния отдельных интегрированных организаций; - имущественный риск, связанный с потерями имущества; - производственные риски; - торговые риски; - потери конкурентоспособности услуги; - изменения структуры и объемов спроса на услуги.
Финансовые риски	- инфляции и дефляции; - изменения процентной ставки; - валютный риск; - ликвидности; - снижения доходности; - упущенной выгоды.
Экологические риски	- связанные с ответственностью за загрязнение окружающей среды; - связанные с возможным введением платы за выбросы от автомобильного транспорта; - связанные с дополнительными затратами на покупку более экологичных транспортных средств.
Инфраструктурные риски	- неудовлетворительных транспортно-эксплуатационных показателей дорожных объектов; - недостаточной развитости инфраструктуры; - дополнительных затрат на эксплуатацию транспортных средств; - низких показателей безопасности транспортных систем; - динамичного развития инфраструктуры конкурирующих видов транспорта.

существенно повлиять на величину спроса.

Коммерческие и финансовые риски должны учитывать возможное ухудшение показателей отдельных интегрированных организаций и всей структуры в целом. При этом в случае автомобильных перевозок нужно учитывать риски снижения конкурентоспособности услуги и изменения структуры спроса.

Экологические риски интегрированных структур в автомобильных перевозках включают не только возможные риски, связанные с ответственностью за загрязнение окружающей среды. В развитых государствах мира зачастую проводится политика по снижению неблаго-

приятного воздействия автомобильного транспорта на экологию, вводится дополнительная плата, взимаются различные платежи с неэкологичного транспорта, что может привести к дополнительным затратам на мероприятия по снижению выбросов и приобретению современных транспортных средств.

Нужно признать, что одними из самых существенных рисков для интегрированных структур в секторе автомобильных перевозок являются инфраструктурные риски. Несмотря на важность проблем дорожного хозяйства и принимаемые на уровне правительства меры, неудовлетворительное состояние дорожных

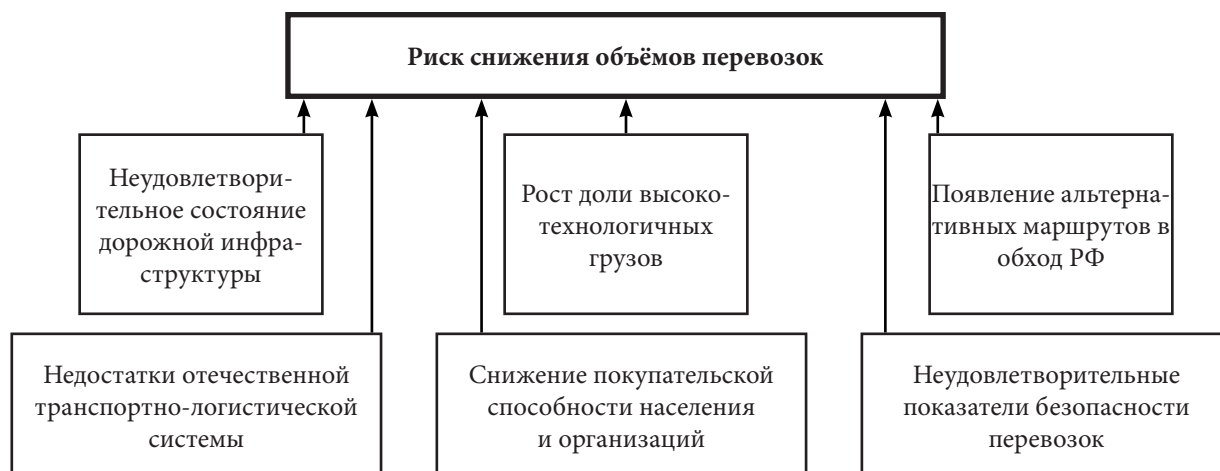


Рис. 6. Основные факторы, влияющие на снижение объёмов перевозок

объектов может вызвать низкие показатели безопасности перевозок грузов и пассажиров, дополнительные затраты на эксплуатацию подвижного состава. При этом в отдельные регионы страны перевозка может быть просто неосуществима из-за неразвитости инфраструктуры. Развитие инфраструктуры конкурирующих видов транспорта (например, строительство высокоскоростных линий железных дорог, новых аэропортов) также может вызвать снижение объёмов грузовых перевозок. Нужно отметить, что возможное уменьшение перевозок можно назвать одним из самых значимых рисков. Таким образом, данный вид риска может проявиться, в частности, под влиянием следующих факторов (см. рис. 6).

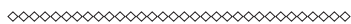
Несмотря на присутствие существенных рисков в деятельности интегрированных структур в секторе автомобильных перевозок в послед-

ние годы появляется большое количество перевозчиков, объединяющих свою деятельность. Этому явлению способствует создание по всей стране саморегулируемых организаций, некоммерческих партнерств перевозчиков, которые стимулируют интеграцию организаций. К тому же планируемое увеличение экспорта и импорта транспортных услуг (усиливаемое в частности вступлением во Всемирную торговую организацию) вызовет к жизни более сложные задачи, возникающие сложности для функционирования автотранспортных предприятий ускорят процессы интеграции предприятий. Следует ожидать образование помимо внутрироссийских интегрированных структур ещё и партнерств отечественных организаций с зарубежными транспортными фирмами, по крайней мере, в ходе реализации перевозок по крупным договорам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россия и страны мира. 2010: Стат. сб. – М.: Росстат, 2010. – 372 с.
2. Россия в цифрах. 2012: Крат. стат. сб. – М.: Росстат, 2012. – 565 с.
3. Перевозки грузов автомобильным транспортом. Справочное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Дело и Сервис, 2004 – 544 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность. – 6-е изд. – М: Дело, 2007. – 424 с.
5. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-изд. / Пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 640 с.
6. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В. А. Швандара. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
7. Куницына Н.Н. Экономическая динамика и риски. – М.: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2002. – 288 с.
8. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 544 с.

УДК 336.717.061:005.936.3(574)

А. М. ПАХМЕТОВА
А. М. РАКХМЕТОВА**РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ФИНАНСИРОВАНИИ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ****ROLE OF THE BANKING SECTOR IN REGIONAL ECONOMY
FINANCING****АННОТАЦИЯ**

Актуальность. Новые условия функционирования коммерческих банков и предприятий реального сектора в посткризисный период кардинально меняют подходы к проблемам формирования адекватных потребностям реальной экономики банковских ресурсных баз, системе управления рисками взаимодействия, роли государства в этом процессе. Мировой финансовый кризис внес свои коррективы во взаимоотношения банковского и реального секторов экономики: закрытие традиционного источника банковского фондирования (за счёт внешних сравнительно дешёвых займов), неадекватная по срокам ресурсная база, ухудшение качества кредитного портфеля банков и необходимость формирования дополнительных провизий выразились в снижении рентабельности банковского бизнеса и ужесточении банками своей кредитной политики. Основным последствием кризиса стало снижение степени финансового посредничества и, соответственно, вовлечённости финансово-кредитной системы, и в частности банковского сектора, в процесс кредитной поддержки реальной экономики.

Особо значимо данная проблема проявила себя в рамках регионов, в том числе по ряду следующих причин:

- в условиях постиндустриального развития экономики, характеризующегося активной инновационной составляющей, значительно возросла потребность промышленно развитых регионов в обеспечении устойчивого перманентного потока временно свободных ресурсов в инвестиционные проекты предприятий инновационного характера;
- снижение рейтингов крупных денежно-кредитных институтов, необходимость выполнения внешних долговых обязательств обусловили образование преимущественно краткосрочной ликвидности, слабую и неадекватную кредитную деятельность банков-кредиторов в отношении отраслей экономики с высокой степенью изношенности основных фондов;
- значительный рост отраслевых рисков способствовал ухудшению качества кредитных портфелей коммерческих банков, концентрация неработающих кредитов сегодня превысила 30 %.

Методы. Работа является результатом исследований, которые проводились автором в 2004–2011 годах на статистических материалах Национального банка Республики Казахстан и Комитета по финансовому надзору и регулированию финансового рынка и финансовых организаций. В работе используются классические методы статистического и сравнительного анализа.

Результаты. В статье на основе статистического материала проведен анализ современных тенденций в исследуемой предметной области, выделены наиболее уязвимые точки роста экономики, связанные с недостаточным выполнением банковским сектором его роли в экономическом развитии. Предлагается модернизация банковского (в части определения статуса и функциональных полномочий региональных банков) и налогового (в части предоставления налоговых льгот, введение которых позволит расширить ресурсную базу банков и укрепить их кредитный потенциал) законодательства, направленных на усиление роли банков в развитии региональной экономики.

Перспективы. Модель регионального взаимодействия банковского и реального секторов экономики, которая предполагает повышение уровня капитализации региональных банков за счёт участия государства в их собственности, может быть использована в рамках совершенствования банковской системы с точки зрения её диверсифицированности, что обеспечит повышение конкурентоспособности на рынке, качество и адекватность банковских услуг в отношении субъектов реального сектора.

Ключевые слова: банк; предприятие; регион; специфика; кредиты; процентная ставка; отрасль; ссудный портфель; реальный сектор.

ABSTRACT

Introduction. New conditions for the functioning of the commercial banks and the real sector in the post-crisis period are fundamentally changing approaches to the formation of adequate banking needs of the real economy of resource bases, the risk management system of interaction, the state's role in this process. The global financial crisis changed in relationship banking and real sectors of the economy: closing traditional source of bank funding (through external borrowing relatively cheap), inadequate maturity resource base, deteriorating credit quality of banks and the need to create additional provision representing a loss of profitability of the banking business and the banks tightening their credit policies. The main consequence of the crisis is the decline in the degree of financial intermediation, and accordingly, the involvement of financial and credit system, and in particular the banking sector in the credit support of the real economy.

Especially relevant in this issue manifested itself in the region, including a number of reasons:

- in a post-industrial economic development, characterized by active innovation component, significantly increased the demand of industrialized regions in the sustainable permanent flow temporarily free resources for investment projects of enterprises innovative nature;
- decrease of major monetary institutions ratings, the necessity to implement external debt led education mainly short-term liquidity, cause a weak and inadequate credit activity of banks-creditors against industries with a high degree of depreciation of fixed assets;
- significant growth of industry risks contributed to the deterioration of quality of loan portfolios of commercial banks, the concentration of non-performing loans now exceeds 30 %.

Methods. The work is the result of research conducted by the author in 2004–2011 years on the statistical materials of the National Bank of the Republic of Kazakhstan and the Committee on financial regulation and supervision of financial market and financial organizations. The work includes the classic methods of statistical and comparative analysis.

Results. On the basis of statistical material analysis of current trends in the study domain, highlights the most vulnerable points of economic growth associated with lack of banking sector, its role in economic development. The proposed modernization of bank (in terms of the status and functional powers of regional banks) and tax (in terms of tax incentives, the introduction of which will increase the resources of banks and strengthen their lending capacity) legislation aimed at strengthening the role of banks in the development of regional economy.

Discussion. The model of regional interaction between banking and real sectors of the economy, which involves increasing the level of capitalization of the regional banks through state participation in their property may be used as part of improving the banking system in terms of its diversification that ensures competitiveness in the market, quality and value of banking services to the companies of the real sector.

Keywords: bank; company; region; specificity; credit; interest rate; industry; loan portfolio; real sector.

На современном этапе развития казахстанской экономики банковское кредитование выступает одним из важнейших источников формирования финансового капитала, следовательно, является фактором экономического

роста. Поэтому от того, насколько интенсивно банки будут выполнять свою основную функцию, заключающуюся в кредитовании и финансировании экономики, зависит устойчивость экономического развития на основе перераспре-

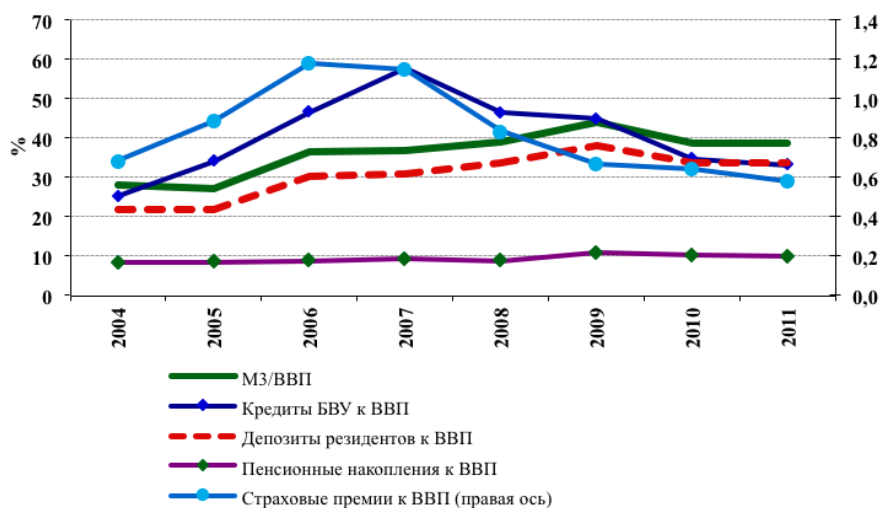


Рис. 1. Глубина финансовых отношений в Казахстане, %

Источник: составлено на основе Financial Stability Report of Kazakhstan, December 2011. Website of the National Bank of the Republic of Kazakhstan. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish205365_7585.pdf (дата обращения: 15.09.2012).

деления капиталовложений на создание новых и модернизацию действующих производств.

Современный банковский сектор как один из наиболее динамично и успешно развивающихся сегментов финансовой системы Казахстана способен эффективно содействовать экономическому росту, принимать участие в процессе интеграции финансового и промышленного капитала, способствовать укреплению индустриального потенциала страны. Однако кризис 2008–2009 гг. внес свои коррективы во взаимоотношения банковского и реального секторов экономики. Закрытие традиционного источника банковского фондирования (за счёт внешних сравнительно дешевых займов), неадекватная по срокам ресурсная база, ухудшение качества кредитного портфеля банков и необходимость формирования дополнительных провизий выразились в снижении рентабельности банковского бизнеса и ужесточении банками кредитной политики. Основным последствием кризиса стало снижение степени финансового посредничества и, соответственно, вовлеченности финансовой системы, и в частности банковского сектора, в процесс финансирования реальной экономики (см. рис. 1).

На фоне роста ВВП страны в 4,5 раза (6390,0 млрд тенге в 2004 г. и 28 952,2 млрд тенге в 2011 г) за период отмечается некоторое ослабление участия ресурсов финансового сектора в его производстве. Немаловажную роль в этом сыграло завершение процесса освоения

коммерческими банками средств, выделяемых государством в рамках пакета антикризисных мер. Как видно, при умеренном росте кредитной активности коммерческих банков отношение кредитов к ВВП сократилось с 57,8 % в 2007 г. до 33,17 % в 2011 г.



Рис. 2. Динамика банковских кредитов экономике, млрд тенге

Источник: статистический бюллетень Национального банка Республики Казахстан. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish145442_7840.pdf (дата обращения: 15.09.2012).

По мере улучшения общеэкономической конъюнктуры, финансового состояния заёмщиков, а также повышения активности государства в проведении санации балансов банков (предоставление налоговых льгот, создание фонда проблемных кредитов, выкупающего проблемные банковские активы и восстанавли-

вающего их качество, реструктуризация внешних обязательств АО «БТА Банк» и АО «Альянс Банк») кредитный рынок начал постепенно оживать. При этом особо позитивное влияние на этот процесс оказали высокие цены на экспортное сырье, растущие доходы населения, а также активизация роли государства на основе реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 г. (см. рис. 2).

Наибольший рост кредитного портфеля демонстрируют банки с долей иностранного участия в капитале в размере более 50 %, банки, прошедшие реструктуризацию обязательств, а также средние и небольшие банки: темп прироста по данным группам банков составил 17,2 %, 18 % и 37,3 %, соответственно.

В кредитном портфеле банков сегодня продолжают доминировать торговый сектор и строительство в ссудном портфеле — 26,7 % и 20,1 % соответственно (см. табл. 1). Однако необходимо отметить, что за последние два года кредитные вложения в эти отрасли сократились на 4,1 процентных пункта (п. п.) и 4,9 п. п. соответственно, что вызвано увеличением рисков

в сфере недвижимости в связи с неблагоприятной ситуацией на рынке и перераспределением кредитов внутри кредитного портфеля в пользу других отраслей экономики.

К числу приоритетных отраслей экономики в рамках реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана до 2015 г. относится промышленность, доля кредитования которой увеличилась на 3,3 п. п., составив на конец исследуемого периода 16,2 %, что обусловлено активизацией государственной поддержки отрасли в рамках не только антикризисной программы, но и государственной программы «Дорожная карта бизнеса — 2020», на основе которой государство проработало механизмы обеспечения доступности банковских кредитов субъектам хозяйствования (предоставление государственных гарантий, субсидирование процентных ставок и др.). Однако столь незначительного роста кредитования промышленности явно недостаточно. Если учитывать, что Карта индустриализации включает 706 проектов на общую сумму 11,4 трлн и за 2010–2011 годы из них было запущено 389 проектов на общую сумму 1,8 трлн тенге, роль

Таблица 1

Динамика объёма банковских кредитов нефинансовым юридическим лицам в разрезе отраслей экономики, млрд тенге

	2007	2008	2009	2010	2011
Всего кредитов, в т. ч.:	4681,2	5122,5	5417,9	5475,3	6434,9
Промышленность	693,9	749,6	723,4	706,2	1045,1
Удельный вес, %	14,8	14,5	13,3	12,9	16,2
Сельское хозяйство	248,7	235,3	266,0	275,9	317,9
Удельный вес, %	5,3	5,0	4,9	5,0	4,9
Строительство	1237,9	1455,1	1418,9	1366,7	1296,1
Удельный вес, %	26,4	28,3	26,2	25,0	20,1
Транспорт	127,5	152,7	225,4	247,2	347,2
Удельный вес, %	2,7	2,9	4,2	4,5	5,4
Связь	36,2	41,9	48,3	50,1	43,0
Удельный вес, %	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7
Торговля	1359,6	1519,0	1641,0	1683,5	1714,9
Удельный вес, %	29,1	29,6	30,3	30,8	26,7
Другие отрасли	977,3	968,8	1094,7	1144,9	1670,6
Удельный вес, %	20,9	18,9	20,2	20,9	26,0

Источник: текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан в таблицах и графиках за 2007–2011 гг. Сайт Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан. Банковский сектор. URL: <http://www.afn.kz/attachments/105/269/publish269-1067569312.pdf> (дата обращения: 15.09.2012).

банковского сектора в кредитовании промышленности остается недостаточной, а само финансирование преимущественно осуществляется за счёт поддержки институтов развития: АО «Банк развития Казахстана» (АО «БРК») и АО «Фонд развития предпринимательства “Даму”». Так, каждый пятый крупный проект республиканской Карты индустриализации финансируется АО «БРК». В рамках реализации государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития при поддержке АО «БРК» введено в эксплуатацию 15 проектов общей стоимостью свыше 2 млрд долл. К ним можно отнести: Казахстанский электролизный завод в г. Павлодаре, Таразский металлургический завод, Горнолыжный курорт «Шымбулак», завод по производству каустической соды в г. Павлодаре, Уральскую газотурбинную электростанцию, вагоностроительный завод в г. Экибастузе и др.¹

Потенциал в активизации деятельности банков второго уровня имеется в рамках их сотрудничества с АО «Фонд развития предпринимательства “Даму”», поскольку значительные объёмы средств, выделяемые в рамках государственных программ для поддержки субъектов частного предпринимательства, Фонд распределяет при организационно-технической поддержке банков второго уровня. При этом банками, принимающими наиболее активное участие в реализации программы, стали АО «Банк ЦентрКредит», АО «АТФ Банк», АО «Народный Банк» и АО ДБ «Сбербанк России». Как отмечают сами банки, участие в программе «Дорожная карта бизнеса — 2020» позволило им привлечь новых клиентов. Так, в целом по республике 95 % респондентов отметили положительную динамику роста клиентской базы².

Сельское хозяйство в Казахстане также относится к числу приоритетных отраслей экономики. В рамках реализации комплекса государственных мер по поддержке сельхозпроизводителей в Казахстане функциониру-

ет АО «Национальный управляющий холдинг “КазАгро”», который проводит работу по: выдаче кредитов, реализации лизинговых и инвестиционных программ, финансированию полевых работ, закупке сельхозпродукции и по ряду других направлений. Однако льготными кредитами через «КазАгро» обеспечивается всего 10 % сельхозпроизводителей³. Коммерческие банки же всё ещё не проявляют самостоятельной активности. Так, за 2007–2011 гг. при росте абсолютных показателей объёмов кредитования данной отрасли (увеличение на 69,2 млрд тенге) отмечается снижение удельного веса кредитных вложений банков в отрасль до уровня 4,9 %.

Критично малая доля кредитования банками сельского хозяйства в общем объёме кредитного портфеля связана со спецификой деятельности её субъектов, сезонностью, долгой отдачей от вложенных средств, а следовательно, с высокими отраслевыми рисками для коммерческих банков, борющихся за качество своих ссудных портфелей. Необходимо также подчеркнуть, что вследствие высоких кредитных рисков рыночная ставка по сельскохозяйственным кредитам остается самой высокой — 14 % (не считая отрасли связи, где ставка составляет 15 %), а первоначальный взнос по кредиту составляет около 25 %, что делает кредиты недоступными для многих потенциальных сельхозпроизводителей, не говоря уже о проблеме неликвидности заложенного имущества сельхозпредприятий.

Кроме того, анализ структуры кредитного портфеля банковского сектора свидетельствует о том, что банки отдадут предпочтение кредитованию экономики крупных мегаполисов, а именно финансового центра страны г. Алматы, доля банковских кредитов на территорию которого по итогам 2011 г. составляет львиную долю от объёма всего ссудного портфеля банков — 76 %, а также столицы страны г. Астана — 9,2 % (см. табл. 2). Доля кредитования остальных регионов, в которых непосредственно концентрируются объекты промышленности, пока ещё

¹ До 20 % всех инвестиций Карты индустриализации приходится на проекты БРК. Агентство международной информации (Новости – Казахстан). URL: <http://www.newskaz.ru/economy/20120628/3415895.html> (дата обращения: 15.09.2012).

² Отчет о результатах исследования участников программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» АО «Фонд развития предпринимательства “Даму”», 2012. URL: <http://www.economy.kz/files/vse%20stati/OtchetORezultatakhIssledovaniyaUchastnikovProgrammyDKB2020.pdf> (дата обращения: 15.09.2012).

³ Только 10 % казахстанских сельхозпроизводителей обеспечиваются льготными кредитами через КазАгро. Kazakhstan Today. URL: <http://kt.kz/lang=rus&uin=1133168007&chapter=1153556964> (дата обращения: 15.09.2012).

Таблица 2
Кредиты банков небанковским юридическим лицам в разрезе регионов и сроков погашения, млрд тенге на конец периода

Области	2007 г.						2009 г.						2011 г.					
	всего	%	кра- ткоср.	%	долгоср.	%	всего	кра- ткоср.	долгоср.	%	всего	%	краткоср.	%	долгоср.	%		
Всего	4681,2	100	1355,1	28,9	3326,1	71,1	5417,9	1152,7	4265,2	6434,9	100	1605,6	25,0	4829,3	75,0			
Акмолинская область	20,7	0,4	6,3	30,3	14,4	69,7	26,7	10,1	16,6	44,6	0,7	23,4	52,6	21,2	47,4			
Актюбинская область	72,9	1,6	24,3	33,3	48,6	66,7	73,2	22,3	50,8	104,2	1,6	32,2	30,9	72,0	69,1			
Алматинская область	12,0	0,3	3,5	29,3	8,5	70,7	18,9	3,9	14,9	15,8	0,2	1,5	9,8	14,2	90,2			
Атырауская область	54,2	1,2	19,3	35,7	34,8	64,3	41,9	9,3	32,7	64,5	1,0	18,5	28,8	45,9	71,2			
Восточно-Казахстан- ская область	83,5	1,8	31,3	37,5	52,1	62,5	72,7	20,8	51,9	95,6	1,5	35,4	37,1	60,2	62,9			
Жамбылская область	24,5	0,5	5,7	23,4	18,7	76,6	18,4	6,2	12,2	31,1	0,5	15,7	50,3	15,5	49,7			
Западно-Казахстан- ская область	32,7	0,7	12,2	37,3	20,5	62,7	32,1	10,9	21,1	56,8	0,9	21,9	38,7	34,8	61,3			
Карагадинская об- ласть	100,4	2,1	37,9	37,8	62,5	62,2	96,3	22,2	74,1	148,1	2,3	46,5	31,4	101,6	68,6			
Костанайская область	71,8	1,5	26,2	36,5	45,6	63,5	73,2	20,8	52,3	105,5	1,6	28,5	27,0	76,9	73,0			
Кызылординская об- ласть	23,0	0,5	5,8	25,4	17,2	74,6	16,8	4,0	12,7	19,0	0,3	6,7	35,2	12,3	64,8			
Мангистауская об- ласть	40,8	0,9	7,9	19,3	32,9	80,7	36,6	4,9	31,6	47,1	0,7	9,1	19,4	37,9	80,6			
Павлодарская область	58,2	1,2	16,3	28,0	41,9	72,0	66,4	20,9	45,5	91,9	1,4	36,1	39,3	55,8	60,7			
Северо-Казахстанская область	20,6	0,4	8,2	39,8	12,4	60,2	21,1	7,1	13,9	36,2	0,6	13,8	38,1	22,4	61,9			
Южно-Казахстанская область	85,7	1,8	22,2	25,9	63,5	74,1	63,0	5,8	57,2	88,7	1,4	19,5	22,0	69,1	78,0			
г. Алматы	3718,2	79,4	1076,5	29,0	2641,6	71,0	4473,1	933,5	3539,5	4893,3	76,0	1038,0	21,2	3855,3	78,8			
г. Астана	261,9	5,6	51,3	19,6	210,6	80,4	287,3	49,6	237,7	592,5	9,2	258,5	43,6	334,0	56,4			

Источники: составлено на основе данных Статистического бюллетеня Национального банка Республики Казахстан. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish145442_7840.pdf (дата обращения: 15.09.2012).

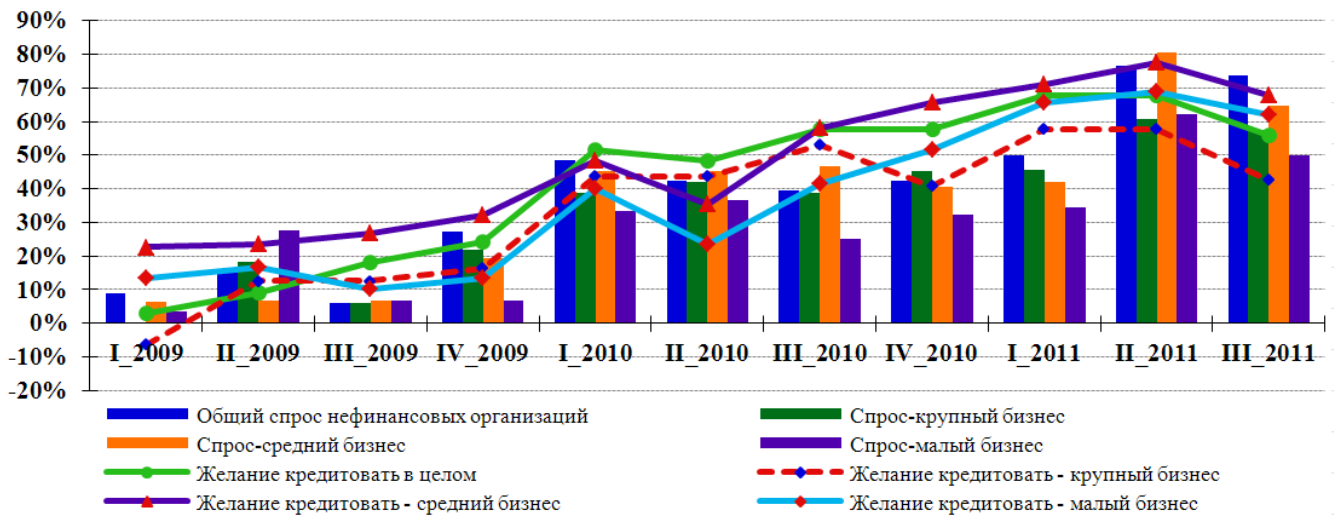


Рис. 3. Изменение предложения кредитных ресурсов и спроса на них, % респондентов (корпоративный сектор)

Источник: составлено на основе данных исследования «Состояние и прогноз параметров кредитного рынка». Сайт Национального банка Республики Казахстан. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish492667_8705.xls (дата обращения: 15.09.2012).

очень мала и не превышает 2,5 %: Атырауская область — 1 %, Восточно-Казахстанская область — 1,5 %, Карагандинская область — 2,3 %, Костанайская область — 1,6 %, Павлодарская область — 1,4 %, Южно-Казахстанская область — 1,4 % от общего объема кредитного портфеля. В динамике за весь период отмечается снижение доли кредитных вложений в г. Алматы, Атырауской, Восточно-Казахстанской, Южно-Казахстанской, Карагандинской и Павлодарской областях, что говорит о существующих структурных диспропорциях в распределении банковских ресурсов среди регионов.

Некоторые эксперты считают, что снижение объемов кредитования в регионах можно объяснить и тем, что в структуре инвестиций по источникам финансирования доля банковских кредитов (в числе заёмных средств) мала, так как основную массу инвестиций предприятия промышленности (многие из них находятся под управлением иностранных инвесторов) осуществляют собственными силами: до 47 % инвестиций осуществляется собственными силами предприятий, 23 % — за счёт средств иностранных инвесторов, 18,7 % — за счёт бюджет-

ных средств и только 10,7 % — за счёт заёмных средств. Однако низкая доля заёмных средств в структуре источников финансирования инвестиций предприятий вовсе не означает снижение потребности субъектов хозяйствования в банковских ресурсах, поскольку в секторе корпоративного кредитования все еще сохраняется спрос на долгосрочные кредиты, обусловленный необходимостью обновления основных средств предприятий промышленности.

Так, банки второго уровня в связи с нормализацией экономической конъюнктуры сегодня отмечают возросший спрос на кредитные ресурсы со стороны корпоративного сектора, что подтверждается данными, полученными в рамках проведенного Национальным банком Республики Казахстан обследования «Состояние и прогноз параметров кредитного рынка»⁴ в 2011 г. (см. рис. 3). В рамках данного исследования респонденты отметили основной фактор, сдерживающий кредитную экспансию, — жесткая кредитная политика банков и высокие ставки по кредитам.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, средний показатель сте-

⁴ Обследование проводится Национальным банком Республики Казахстан ежеквартально. Состояние и прогноз параметров кредитного рынка. Сайт Национального банка Республики Казахстан. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish492667_8705.xls (дата обращения: 15.09.2012).

ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

Наибольший объём долгосрочного банковского кредитования и положительная динамика роста характерны для Алматинской области (90,2 % долгосрочных кредитов от суммы всех кредитов в этот регион, при росте за весь период на 19,5 п. п.) (см. табл. 2). Напротив, к числу регионов, в которых превалирует доля краткосрочных кредитных вложений относятся: Акмолинская и Жамбылская области — 52,6 % и 50,3 % соответственно. Отрицательная динамика долгосрочного кредитования за 2007–2011 гг. отмечена в Акмолинской, Жамбылской, Кызылординской, Павлодарской областях и городе Астана (снижение на 22,3 п. п.; 26,9 п. п.; 9,8 п. п., 11,3 п. п. и 24 п. п. соответственно).

пени износа основных фондов по республике не превышает 40 %, но если учесть методику расчёта данного показателя (при определении рыночной стоимости данного актива оценщики устанавливают ему новый срок службы, тем самым обнуляя амортизацию, на основании которой формируется показатель степени изношенности основных фондов), то степень износа основных фондов предприятий реального сектора (без учёта крупных предприятий, находящихся под управлением иностранных инвесторов) намного выше⁵.

Так, в разрезе отраслей степень износа основных фондов большинства предприятий отраслей обрабатывающей промышленности составляет 50–80 %, в том числе на предприятиях металлургической отрасли — 58,4 %, по предприятиям машиностроения — 56,7 %, химии и фармацевтики — 45,3 %, строительной индустрии — 39 % и др.⁶ Между тем доля кредитов, которые банки направляют на обновление основных фондов предприятий, составляет всего 9,8 % от суммы всех кредитов. При этом 27,9 % кредитов направляется на пополнение оборотных средств. Примечательно, что доля долгосрочных кредитов инвестиционного характера за весь период сократилась на 2 п. п.⁷. Отсюда

следует, что, несмотря на стимулирующие меры государства, банки второго уровня всё ещё не стремятся направлять туда избыток свободных денежных средств, предпочитая держать их на депозитах и вкладывать в ноты Национального банка Республики Казахстан. Это обусловлено тем, что имеющаяся у банков сверхликвидность носит краткосрочный характер.

Осторожная кредитная политика банков вне рамок государственных программ обусловлена, прежде всего, значительной концентрацией в их кредитных портфелях неработающих проблемных кредитов (33,8 процентов общих займов, или 13 % ВВП)⁸. При этом половина всех неработающих проблемных кредитов сконцентрирована в трёх банках, которые были национализированы после дефолта. Высокие потери по кредитам привели к тому, что банки в чрезмерной степени нацелены на предотвращение рисков, выставляя высокие требования по залоговому обеспечению и сокращая сроки и объёмы доступных кредитов. Ограниченные сроки сокращают возможности фирм по финансированию долгосрочных капитальных вложений, необходимых для поддержания задач по экономической диверсификации страны. Сегодня банки отмечают дефицит хороших заёмщиков,

⁵ Становление лизинга в мире и в Казахстане. История зарождения лизинга. URL: http://raexpert.kz/researches/leasing_2010_young/becoming (дата обращения: 15.09.2012).

⁶ Государственная программа «Производительность-2020», утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 14.03.2011 № 254. URL: <http://www.cp-pro.ru/library/strategy/planning/programma-proizvoditelnost2020-kazakhstan.doc.html> (дата обращения: 15.09.2012).

⁷ Статистический бюллетень Национального банка Республики Казахстан. Сайт Национального банка Республики Казахстан. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish145442_7840.pdf (дата обращения: 15.09.2012). Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан в таблицах и графиках за 2007–2011 гг. Сайт Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан. Банковский сектор. URL: <http://www.afn.kz/attachments/105/269/publish269-1067569312.pdf> (дата обращения: 15.09.2012).

⁸ Краткий обзор программы партнерства Всемирного банка и Казахстана. URL: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Kazakhstan-Snapshot-rus.pdf> (дата обращения: 15.09.2012).

что приводит к снижению качества портфеля. По оценкам Национального банка Республики Казахстан, наиболее значимым фактором ухудшения кредитного портфеля становится отсутствие замещения проблемных кредитов вновь выдаваемыми. Однако обратной стороной «медали» является то, что высокий уровень ликвидности банков и их кредитный консерватизм выступают факторами снижения прибыльности самих банков.

Наибольшая доля плохих кредитов в ссудном портфеле приходится на такие банки, как: АО «БТА Банк», АО «Альянс банк» и АО «Темирбанк» (банки, прошедшие процедуру реструктуризации внешней задолженности), где доля кредитов банков с просроченной задолженностью на конец 2011 г. достигла 70,93 %, а доля кредитов с просрочкой свыше 90 дней — 58,52 %. Такая высокая доля неработающих кредитов в этих банках обусловлена тем, что банки предпочитали удерживать данные займы на балансе преимущественно в силу особенностей налогообложения доходов от восстановления провизий при списании безнадежных займов за баланс. В отраслевом разрезе наибольшая доля неработающих кредитов по всем банкам в среднем приходится на торговлю (27 %), строительство (19,3 %), обрабатывающую промышленность (13,09 %), операции с недвижимым имуществом (7,8 %) (см. табл. 3).

В свете решения проблемы избыточного накопления неработающих проблемных кредитов* в Казахстане уже реализуется комплекс мер:

- налоговое стимулирование списания проблемных займов;

- создание дочерней организации Национального банка Республики Казахстан по выкупу проблемных активов банков, связанных с недвижимым имуществом, для которой предусматривается возможность выкупать до 10 % неработающих проблемных кредитов банков;

- целевые механизмы для каждого из банков, в капитале которых участвует государство;

- программа субсидирования процентных ставок и предоставления государственных гарантий по банковским кредитам, выдаваемым корпоративным заёмщикам, находящимся в сложном финансовом состоянии.

Реализация представленных мер направлена на постепенное улучшение качества ссудного портфеля и повышение кредитной активности банков в отношении приоритетных отраслей реальной экономики. Вместе с тем сохраняющаяся тенденция повышения задолженности предприятий перед банками обуславливает повышение риска дефолта, который является фактором роста кредитного риска банковского сектора. Так, отношение задолженности перед банковским сектором предприятий с высоким и максимальным риском к совокупным обязательствам перед банками средних и крупных предприятий повысилось на 5,5 п. п., составив на конец III квартала 2011 г. 14,6 % (см. рис. 4).

Обобщая результаты анализа современной практики банковского кредитования предприятий реального сектора можно выделить следующие актуальные тенденции:

- наблюдается диспропорция кредитного



Подробнее
об оценке рыночной
стоимости
проблемных кредитов
на с. 53

* CASE STUDY

В рамках сложившейся в Казахстане практики под неработающими кредитами понимается сумма займов, классифицированных как сомнительные V категории и безнадежные, а также провизий, созданных по однородным кредитам, что делает данное определение неработающих займов шире, чем то, которое используется в международной практике (займы с просрочкой платежей по кредиту свыше 90 дней).

Источник: Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан в таблицах и графиках за 2007–2011 гг. Сайт Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан. Банковский сектор. URL: <http://www.afn.kz/attachments/105/269/publish269-1067569312.pdf> (дата обращения: 15.09.2012).

портфеля банков по регионам и отраслям;
 - сохраняются отраслевые риски и недо-
 ступность кредитов для некоторых субъектов
 реального сектора;

- отмечен недостаток ресурсов долгосроч-
 ного характера в ресурсной базе банков;

- в ссудном портфеле банков, прошедших
 реструктуризацию, преобладает доля нерабо-
 тающих кредитов, снижающих его качество;

- невысокая самостоятельная кредитная ак-
 тивность банков в финансировании предпри-
 ятий приоритетных отраслей экономики.

Одним из перспективных направлений уси-
 ления роли банковского сектора в финансиро-
 вании региональной экономики станет изменение
 концепции развития банковской системы в ре-
 гионах. В частности, речь идет о формировании
 новой модели регионального взаимодействия
 банковского и реального секторов, которая по-
 зволит повысить мобильность региональных
 властей в части поиска ими новых форм под-
 держки взаимодействия предприятий и бан-
 ков. Предполагается, что участие государства в

уставном капитале региональных (локальных)
 банков повысит степень доверия населения к
 банкам, активизирует приток сбережений и
 укрепит их ресурсную базу, а повышение уров-
 ня конкуренции в региональной банковской
 системе оптимизирует условия предоставления
 банковских услуг с точки зрения их адекватно-
 сти потребностям и возможностям предпри-
 ятий реального сектора. Сегодня решению про-
 блемы не способствует действующая практика
 вертикальной иерархии подчинения банков,
 так как банковские продукты разрабатывают-
 ся на уровне головных банков и реализуются
 филиалами на местах, что приводит к установ-
 лению стандартных условий предоставления
 финансовых услуг, без учёта особенностей и по-
 требностей субъектов региона.

Нормотворческая деятельность государства
 в области повышения роли банковского секто-
 ра в самостоятельном финансировании эконо-
 мики в регионах может включать:

1) внесение изменений и дополнений в дей-
 ствующее банковское законодательство, в части

Таблица 3

Доля неработающих займов по отрасли группы банков в совокупном объёме неработающих кредитов на 1 октября 2011 г., %

Наименование отрасли (сегмента)	1 группа (банки, прошедшие реструктури- зацию внешней задолженности: АО «БТА банк», АО «Альянс банк», АО «Темирбанк»)	2 группа (банки, доля ак- тивов которых на рынке пре- вышает 2 %)	3 группа (банки, доля активов кото- рых на рынке не превышает 2 %)
Сельское хозяйство	1,12	1,92	6,59
Горнодобывающая промышленность	3,27	3,84	0,47
Обрабатывающая промышленность	11,31	8,09	19,87
Строительство	16,97	22,7	18,29
Торговля	29,7	21,29	30,12
Транспорт и связь	2,47	1,92	3,79
Финансовая деятельность	2,46	0,92	0,00
Операции с недвижимым имуществом	14,6	8,79	0,14
Прочие по юридическим лицам	5,06	10,85	7,17
Ипотечные жилищные займы	5,17	8,79	8,21
Потребительские займы	6,90	7,50	8,99
Прочие по физическим лицам	1,04	4,09	0,82

Источник: составлено на основе данных Статистического бюллетеня Национального банка Республики Казах-
 стан. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish145442_7840.pdf (дата обращения: 15.09.2012) и исследования «Текущее состояние банковского сектора Рес-
 публики Казахстан в таблицах и графиках за 2007–2011 гг.». Официальный сайт Комитета по контролю и надзору
 финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан. Банковский сектор.
 URL: <http://www.afn.kz/attachments/105/269/publish269-1067569312.pdf> (дата обращения: 15.09.2012).

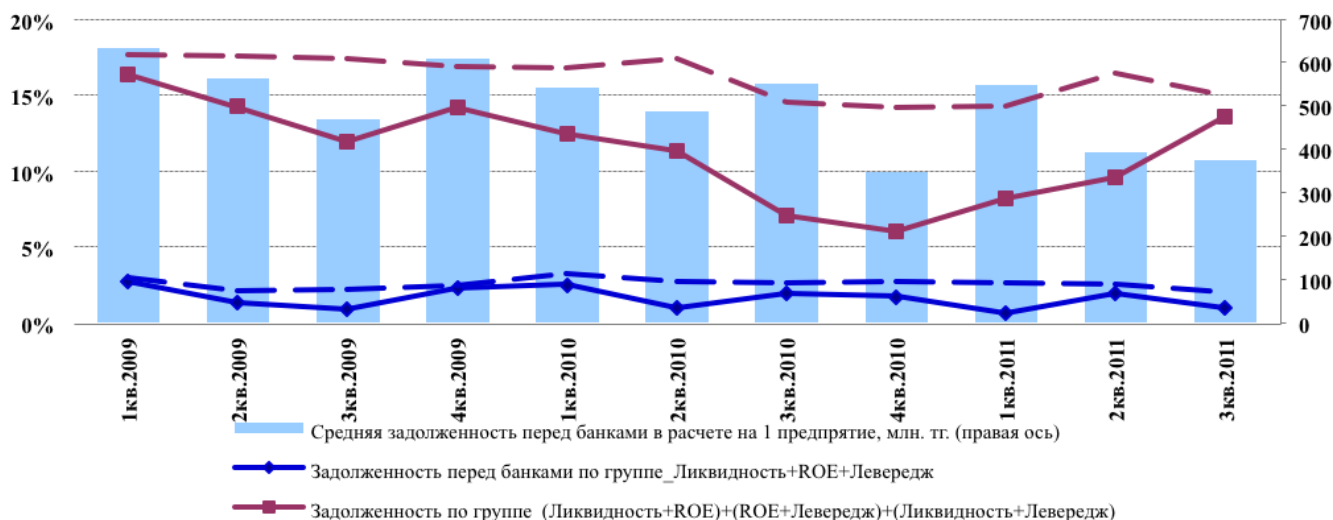


Рис. 4. Показатели риска дефолта предприятий

Источник: составлено на основе данных отчета о финансовой стабильности Казахстана, декабрь 2011. Сайт Национального банка Республики Казахстан. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish205365_7585.pdf (дата обращения: 15.09.2012).

определения правового статуса, функций и требований к вновь создаваемым региональным банкам. При определении статуса регионального банка законодательно должна быть закреплена его сущность: региональный банк, с одной стороны, как учреждение коммерческое обязан приносить прибыль, с другой стороны, принадлежащий региону, он должен работать на благо своего учредителя — получение максимальной прибыли не может являться его самоцелью;

2) рассмотрение возможности предоставления местным органам власти права ходатайствовать перед центральным банком об отказе в регистрации регионального банка, если программы его перспективной деятельности не соответствуют задачам экономического развития региона;

3) внедрение практики: налогового стимулирования деятельности субъектов региональной банковской системы, ориентированных на потребности региона, путём предоставления льгот (временное или частичное освобождение); льготного порядка формирования резервов (на возможные потери по ссудам, предоставленным на инвестиционные цели предприятиям реального сектора); введения льгот при арендных и других региональных платежах и сборах банкам, инвестирующим средства на долгосрочной основе в развитие

реального сектора региональной экономики.

Своевременным шагом сегодня станет формирование более диверсифицированной банковской отрасли с широким ассортиментом банковских продуктов, которые удовлетворяют разнообразные потребности клиентов в перемещении, авансировании, капитализации стоимости, секьюритизации, гарантиях, консультациях и новациях. В частности, речь идет о создании в регионах сети отраслевых (в том числе и региональных) сельскохозяйственных, инновационных (венчурных), трастовых, сберегательных банков, которые будут способствовать реализации проектов на уровне идей, финансировать на долгосрочной основе развитие экономической и транспортной инфраструктуры региона, решать специфические задачи региональной промышленности, что, в свою очередь, не только обеспечит сближение интересов сторон, но и будет способствовать росту конкуренции на рынке банковских услуг в целом.

В условиях индустриально-инновационного развития Казахстана роль банков в экономическом развитии регионов особо значима, поскольку банки, которые действительно нацелены на интеграцию с реальной экономикой, будут перспективны и востребованы в условиях циклического развития, обеспечат не только свою стабильность, но и синергетический эффект во взаимодействии с субъектами экономики.



ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.221(497.2)

П. П. ВАСИЛЕВА
P. P. VASILEVA

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛГАРИИ ЗА ПЕРИОД 2007–2011 ГОДЫ

ANALYSIS OF TAX POLICY IN BULGARIA FOR THE PERIOD 2007–2011



АННОТАЦИЯ

Актуальность. Роль налоговой политики в современной экономике сложно переоценить: именно от неё зависит, останутся ли ресурсы в руках экономических агентов или централизуются в государстве. Большую долю доходов республиканского бюджета Болгарии составляют налоговые доходы. При этом Болгария находится в десятке стран мира с самым низким налоговым бременем. Налоговая политика болгарского правительства ориентируется на сохранение стабильности экономики в условиях кризиса, стимулирование бизнеса и инвестиционной активности через:

- облегчение налогового бремени бизнеса и достижение минимального уровня налогообложения в рамках Европейского союза;
- упрощение налоговой системы и детализацию налогового законодательства с целью повышения её прозрачности, элиминирование внутренних противоречий и несовершенств в практике налогообложения и контроля;
- сохранение налоговых ставок на прямые налоги в комбинации с более низкими страховыми взносами работодателей в поддержку экономического роста и занятости;
- сохранение более высокой доли обложения косвенными налогами в сравнении с прямыми налогами.

Таким образом, интересен опыт проведения Республикой Болгарией экспансивной фискальной политики, включающей уменьшение налогов для стимулирования спроса в экономике и, соответственно, производства.

Методы. В работе используются такие методы эмпирического и теоретического уровней научного познания, как наблюдение, сравнение, анализ и синтез.

Результаты. Статья представляет собой аналитический обзор налоговой политики в Республике Болгарии за период 2007–2011 годы. Автором в наглядной форме представлена информация по следующим налогам и взносам: корпоративному налогу, налогу на доходы физических лиц, налогу на добавленную стоимость, акцизам, таможенным пошлинам и сборам, взносам на социальное и медицинское страхование и пр.

Перспективы. Результаты исследования могут использоваться для проведения сравнительного анализа налоговой политики за период 2007–2011 годы по ряду государств, а также в процессе анализа зарубежного опыта проведения экспансивной фискальной политики.

Ключевые слова: косвенные налоги; корпоративный налог; налоговая политика; фискальная политика; ВВП; Болгария.

ABSTRACT

Introduction. Revenues in the national budget of Bulgaria are primarily from taxes. They have more weight because they depend on whether the resources remain in the hands of economic agents or are centralized at the state. Expansionary fiscal policy works on tax cuts to stimulate demand in the economy, respectively, to stimulate production. Bulgaria is among the ten countries in the world with the least tax burden.

The tax policy of the Bulgarian government in its essential elements is oriented towards preserving economic stability in times of crisis, to stimulate business and investment activity by:

- tax relief to businesses and achievement of minimum levels of taxation in the European Union;
- simplifying the tax system and refining the legislation to tax more transparent and understandable to taxpayers and eliminating of internal contradictions and imperfections in the practice of taxation and control;
- keeping the rates of direct taxes combined with lower security burden on employers to support economic growth and employment;
- retaining a higher share in the taxation of indirect taxes than direct taxes.

So, the article studies the experience of expansive fiscal policy in Bulgaria, including tax cuts to stimulate demand in the economy and consequently production.

Methods. Several methods of empirical and theoretical levels of scientific knowledge, such as observation, comparison, analysis and synthesis, are used in the article.

Results. The article presents an analytical review of the tax policy in Bulgaria for the period 2007–2011. Author in visual form provides information on the following taxes and fees: corporate tax, individual income tax, value added tax, excise taxes, customs duties and fees, social and health insurance contributions, etc.

Discussion. The results can be used for comparative analysis of tax policy for the period 2007–2011 and for the analysis of foreign experience of expansionary fiscal policy.

Keywords: indirect taxes; income tax; tax policy; Gross Domestic Product; fiscal policy; Bulgaria.

Эффективные налоговые ставки и 10 %-ный корпоративный налог превращают Болгарию в привлекательное место для развития бизнеса. Значительную часть налоговых поступлений республиканского бюджета составляют косвенные налоги, в частности, **налог на добавленную стоимость** (НДС). В Болгарии ставка НДС — 20 % (по туристическим услугам в сфере групповых и индивидуальных размещений — 9 %)¹, что ниже средней по Европейскому союзу (ЕС) на 1 процентный пункт. Средний уровень НДС в ЕС резко повысился с 2008 года. В 2012 году стандартная ставка НДС варьируется от 15 % в Люксембурге и 17 % на Кипре до 27 % в Венгрии и 25 % в Дании и Швеции. Правительство Республики Болгарии разрабатывает меры по редуцированию ставки НДС, которые должны способствовать экономическому росту в следующие два года.

Республика Болгария, как показывает годо-

вой доклад Европейской комиссии о налоговых тенденциях в странах — членах сообщества, остаётся страной с самым низким в Европейском союзе **налогом на доходы** — 10 %, что в 4 раза ниже среднего уровня (38 % для Евросоюза и 43 % для еврозоны).

Корпоративный налог в Болгарии также самый низкий в ЕС. Между тем растёт количество голосов «против» плоской шкалы налога. В Болгарии налоговое бремя ложится на плечи «маленького» человека: каждый потребитель платит этот вид налога, и в отличие от фирмы он не может его себе вернуть. Корпоративный налог в Болгарии и на Кипре — по 10 % при среднем уровне 23,5 % в Европейском союзе.

Разразившийся в 2008 г. мировой экономический кризис коснулся и экономики Болгарии. Большие потери от кризиса понесли кредитный рынок, реальный сектор и, не в последнюю очередь, рынок труда. Кроме них непосредственно

¹ Вступила в силу с 1 апреля 2011 года.

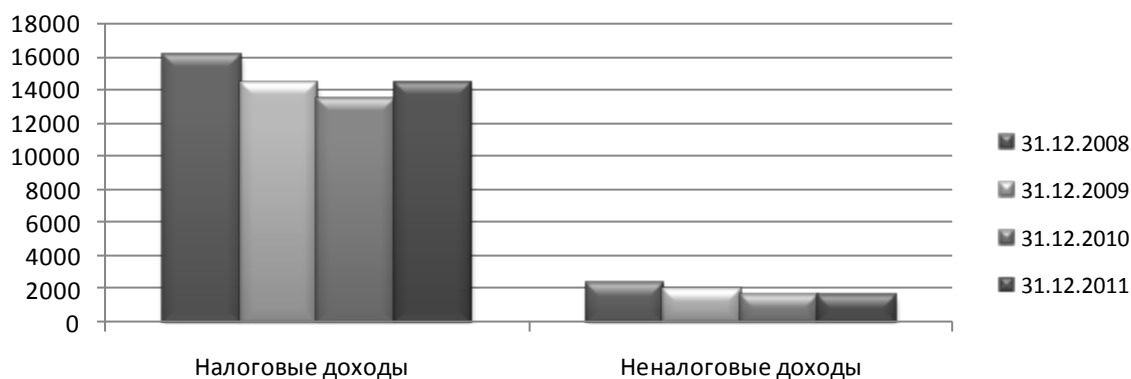


Рис. 1. Доходы, поступившие в республиканский бюджет за период с 31.12.2008 по 31.12.2011, млн левов

от кризиса пострадали и домашние хозяйства, которые были вынуждены ограничить свои расходы. В условиях кризиса Болгария не может сохранить высокий рост ВВП, что приводит к сокращению притока иностранных инвестиций и, соответственно, к росту дефицита бюджета.

Размер налоговых поступлений в республиканский бюджет на 31 декабря 2011 г. составлял 14 466,6 млн левов. Как видно из рис. 1, отмечается тенденция сокращения объёма доходов государственного бюджета. Налоговые доходы на 31 декабря 2011 г. по отношению к этому же периоду за 2010 г. уменьшились почти на 5,44 % в результате наступившего экономического кризиса.

Поступления от косвенных налогов, формирующих большую часть государственных доходов, в сравнении с 2010 г. увеличились на 670,6 млн левов. Доходы от НДС (основного бюджетобразующего налога) составили 6611,7 млн левов. В сравнении с 2010 г. они увеличились на 179,2 млн левов. Размер доходов от акцизов на 31 декабря 2011 г. составил 3860,1 млн левов. По сравнению с этим же периодом 2010 г. доходы от акцизов возросли на 7,57 %. Поступления от пошлин на декабрь 2011 г. составляли 131,3 млн левов. В сравнении с 2010 г. собранных пошлин на 12,1 млн левов больше, что в основном является результатом увеличения объёма импорта машин и аппаратов, пластмассовых изделий и изделий из алюминия. Размер доходов в группе прямых налогов на декабрь 2011 г. — 3658,1 млн левов. В сравнении с предыдущим годом поступления возросли на 292,1 млн левов.

Неналоговые доходы на 31 декабря 2011 г. составили 1665,8 млн левов, что на 57,8 млн левов меньше, чем в 2010 г.

Во время кризиса налоги являются важным встроенным бюджетным стабилизатором. При прогрессивном подоходном налогообложении в случае уменьшения доходов населения эти доходы попадают на более низкие ступени шкалы и, соответственно, облагаются меньшим налогом. В этом смысле введение «плоского налога» в некоторых странах препятствует автоматической стабилизации их налоговых систем. Однако необходимо иметь в виду, что выход из кризиса и экономическое оживление — результат многих факторов, и фискальные переменные (налоги и государственные расходы) не являются единственными. В этом смысле только сокращение или увеличение налогов едва ли придет к преодолению кризиса и экономическому росту. Необходимо очень внимательно подходить к вопросу принятия решений о проводимой налоговой политике, так как он порождает некоторые проблемы, которые важно учитывать.

Во-первых, налоги могут использоваться для антициклического регулирования, но на практике они являются громоздким инструментом управления спросом, потому что для проявления эффекта от налоговых перемен требуется определенный временной лаг. Изменение налоговой политики представляет собой медленный процесс, и требуется время, чтобы он привёл к измеримым результатам.

Во-вторых, проблема при использовании налоговых стимулов состоит в том, что изме-

Таблица 1

Действие автоматических стабилизаторов при низких и высоких размерах налогов

Влияние автоматических стабилизаторов	Влияние на объём производства		Влияние на инфляцию	
	Низкий	Высокий	Низкий	Высокий
Уровень размеров налогов				
Увеличение спроса	Стабилизирующий	Стабилизирующий	Стабилизирующий	Дестабилизирующий
Увеличение предложения	Стабилизирующий	Дестабилизирующий	Дестабилизирующий	Дестабилизирующий

нения, осуществляемые таким путём, являются труднообратимыми. В частности, необходимое после кризиса консолидирование фискальной позиции труднее осуществить с помощью обратного повышения налогов. Однажды повышенные или пониженные налоговые ставки трудно вернуть к их предыдущему уровню.

В-третьих, необходимо иметь в виду, что влияние налоговых изменений на уровень потребления зависит от степени ликвидной ограниченности бенефициария налоговых уменьшений. Если люди не являются ограниченными в ликвидности, вероятнее всего, основная часть дополнительного дохода, полученного от уменьшения налогов, превратится в сбережения. Это требует подхода, при котором налоговые стимулы должны быть направлены на группы с низкими доходами.

Главную стабилизационную функцию фискальной политики выполняют автоматические стабилизаторы (см. табл. 1), в частности, налоги и система трансфертов, которые, в основном, используются в целях уменьшения воздействия экзогенных факторов на объём производства и занятость.

Введение «плоского налога» в размере 10 % явилось самой большой налоговой реформой в Болгарии после замены налога с оборота на НДС в 1994 г. Это решение имеет свои преимущества и недостатки и для домашних хозяйств, и для бизнеса, и с макроэкономической точки зрения. Налоговая политика последних нескольких лет характеризуется стремлением Министерства финансов Болгарии постепенно синхронизировать болгарское налоговое законодательство с европейским.

Объём налоговых доходов. В 2008 г. продолжилась тенденция увеличения объёма на-

логовых доходов. Поступления от налогов по консолидированному бюджету за 2008 г. составили 22 166,9 млн левов, что означало исполнение бюджета по налоговым поступлениям на 99,9 % (см. табл. 2).

В отличие от 2008 г. налоговая политика в 2009 г. была ориентирована на поощрение развития бизнеса и инвестиционной активности с целью преодоления глобального экономического кризиса, повышения собираемости налогов и уменьшения «теневого» сектора экономики и количества коррупционных схем. Поступления от налогов по консолидированному бюджету за 2009 г. составили 20 171,9 млн левов, что означает исполнение бюджета по налоговым поступлениям на 78,4 %. В номинальном выражении неисполнение бюджета за 2009 г. по налоговым поступлениям составило 5 556,3 млн левов. Объём налоговых поступлений в 2009 г. составлял 30,4 % ВВП (при 33,2 % ВВП в 2008 г.). В сравнении с 2008 г. налоговые доходы сократились на 9,0 %, при этом наиболее сильно снизились доходы от НДС. Относительная доля налоговых доходов в общей сумме доходов в 2009 г. — 80,6 %.

Несмотря на значительное отставание в исполнении бюджета по налоговым поступлениям в течение первых месяцев 2010 г., в дальнейшем показатели по основным группам налогов были стабилизированы. Поступления от налогов по консолидированному бюджету за 2010 г. составили 19 014,4 млн левов, что означает исполнение бюджета по этому показателю на 98,9 %.

В 2011 г. налицо увеличение поступления налоговых доходов в государственный бюджет, которое достигло 20 687,7 млн левов, что больше, чем за 2010 г. (19 014,4 млн левов) и 2009 г. (20 171,9 млн левов). Только лишь в

2008 г. размер доходов был больше (22 166,9 млн левов), что стало возможным за счёт рекордных поступлений от налога на доходы физических лиц и взносов на социальное и медицинское страхование.

Корпоративный налог. В 2008 г. была сохранена 10 %-ная ставка при обложении корпоративным налогом. Поступления от корпоративного налога в консолидированный государственный бюджет (включая налоги на дивиденды, доходы и ликвидационные доли местных и иностранных юридических лиц) за 2008 г. составили 2228,5 млн левов (3,3 % от ВВП). При рассмотрении относительной доли в ВВП поступлений от корпоративного налога за два года, предшествующих 2008 г., выявляется тенденция увеличения поступлений: корпоративный налог за 2006 г. при ставке в размере 15 % составляет 2,7 % ВВП, за 2007 г. при 10 %-ной ставке — 3,2 % ВВП, а за 2008 г. при сохранении низкой ставки предыдущего года — 3,3 %.

Поступления от корпоративного налога в консолидированный государственный бюджет за 2009 г. составили 1762,3 млн левов (2,7 % от ВВП), или 67,3 % от плана за год. Это составляет 8,7 % от общего размера поступивших налоговых доходов по консолидированной фискальной программе. В сравнении с предыдущим годом размер доходов, собранных в 2009 г., был на 446,2 млн левов меньше (20,9 %) — это результат влияния мирового финансового и экономического кризиса, приведшего к существенному сокращению прибылей компаний.

Поступления за 2010 г. составили 1363,3 млн

левов (2 % ВВП), или 93,3 % от плана за год. Это составляет 7,1 % от общего размера поступивших налоговых доходов. В сравнении с предыдущим годом размер собранных доходов в 2010 г. на 409,0 млн левов меньше (23,2 %), что явилось следствием, с одной стороны, сокращения прибылей компаний в результате мирового финансового и экономического кризиса, а с другой — более низкого коэффициента для определения месячных авансовых взносов по Закону о корпоративном подоходном обложении в период с 1 января по 1 августа 2010 г.

В 2011 г. корпоративный налог увеличился по сравнению с 2010 г. и составил 1702,6 млн левов.

Налоги на доходы. В 2008 г. были внесены существенные изменения в Закон о налогах на доходы физических лиц: было введено пропорциональное налогообложение доходов физических лиц («плоский налог»), при этом налоговая ставка была установлена одинаковой для всех налогоплательщиков (10 % — по трудовым правоотношениям) и перестала зависеть от размера дохода. Ставка обложения доходов от хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей составила 15 %. Поступления от налога на доходы физических лиц (НДФЛ) за 2008 г. составили 1971,5 млн левов — 8,9 % общего объёма налоговых доходов; 3,0 % ВВП и 90 % от плана за год.

Поступления за 2009 г. составили 2051,1 млн левов — 3,1 % ВВП и 10,2 % от общего размера налоговых доходов. Доходы от НДФЛ реально увеличились более чем на 4 % (79,7 млн левов) в сравнении с 2008 г., но из-за завышенных пла-

Таблица 2

Налоговые доходы за период 2008–2011 гг.²

Годы	2008	2009	2010	2011
Налоговые доходы (млн левов)	22 166,9	20 171,8	19 014,5	20 687,7
Корпоративный налог	2228,5	1762,3	1353,3	1702,6
Налог на доходы физических лиц	1971,4	2051,1	2031,2	2092,4
Налог на добавленную стоимость	7485,3	6432,5	6267,1	6480,0
Акцизы и дорожные сборы	4051,6	3844,5	3567,9	3800,0
Таможенные пошлины и сборы	221,0	121,6	119,2	100,0
Взносы на социальное и медицинское страхование	5392,6	5273,1	4969,8	5740,3
Прочие налоги	816,3	686,7	706,0	772,4

²Официальный сайт Министерства финансов Республики Болгарии. URL: <http://www.minfin.bg> (дата обращения: 10.09.2012).

новых показателей на год исполнение по отношению к плану за 2009 г. составило 88,2 %.

В 2010 г. размер доходов от НДС составил 2031,2 млн левов — 2,9 % ВВП; 100,2 % от плана за год и 10,7 % общего размера налоговых доходов. В сравнении с 2009 г. доходы от налога уменьшились на 19,9 млн левов, что является следствием более низких доходов по гражданским договорам и лиц свободных профессий и индивидуальных предпринимателей.

Доходы от личного подоходного налогообложения, которые включают в себя поступления от налога на доходы занятых по трудовым и нетрудовым правоотношениям, в 2011 г. увеличились и составили 2092,4 млн левов. Увеличение не очень значительное, тем не менее оно позволяет сформировать позитивные ожидания относительно показателей следующего года.

Налог на добавленную стоимость. Доходы от НДС представляют самую большую часть налоговых поступлений по консолидированному бюджету — 33,8 %. В конце 2008 г. они составляли 7485,3 млн левов, или 11,2 % ВВП. Сравнивая их с отчетными поступлениями от НДС на конец 2007 г., отмечаем рост на 13,4 %, или на 886,8 млн левов. Исполнение доходов от НДС — 91,4 % плана на 2008 г.

В конце 2009 г. доходы от НДС составили 6432,5 млн левов, 9,7 % ВВП и 31,9 % от общей суммы налоговых доходов. При сравнении их с отчетными поступлениями от НДС на конец 2008 г. можно отметить уменьшение на 14,1 %, или 1052,8 млн левов. Исполнение доходов от НДС — 69,0 % от плана на 2009 г. Основными факторами такого серьезного отставания стали резкое сокращение объема импорта (почти на 33,3 % в сравнении с 2008 г.), неблагоприятная ценовая конъюнктура международных рынков, уменьшение внутреннего потребления и другие факторы, которые повлияли в основном на поступления от НДС на импорт.

В 2010 г. доходы от НДС продолжили уменьшаться: отмечается спад в размере 2,6 %, или 165,5 млн левов. Объем поступлений равнялся 6267,1 млн левов, 8,9 % ВВП и 33 % от налоговых доходов в консолидированный бюджет. Однако данная ситуация была предусмотрена, поэтому исполнение доходов от НДС составило 106,9 % от плана на 2010 г.

За 2011 г. размер доходов от НДС — 6480 млн

левов, повышение стало возможным в результате установления новых акцизных ставок на горючее (бензин, дизельное топливо) и табачные изделия, которые входят в налоговую основу НДС на эти товары. В бюджет поступило на 212,9 млн левов больше, чем в 2010 г.

Акцизы. Кассовое исполнение доходов от акцизов на импорт, производство и подакцизные товары, ввезенные из других стран — членов ЕС, в 2008 г. составило 4051,6 млн левов, 106,7 % по отношению к плану и 6,1 % ВВП. Акцизы формировали 18,3 % налоговых доходов консолидированного бюджета за год. По отношению к 2007 г. поступления от акцизов увеличились на 22,2 %, или на 736,2 млн левов.

Доходы от акцизов в 2009 г. составили 3844,5 млн левов, 90,2 % от запланированных показателей и 5,8 % ВВП. Акцизы формировали 19,1 % налоговых доходов консолидированного бюджета за год. По отношению к 2008 г. наблюдалось отставание поступлений от акцизов на 5,1 %, или на 207,2 млн левов.

В 2010 г. поступления от акцизов составляли 3567,9 млн левов, что представляет собой 91,5 % по отношению к плану на 2010 г. и 5,1 % ВВП. Акцизы формировали 18,8 % налоговых доходов консолидированного бюджета. По отношению к 2009 г. наблюдалось отставание реальных поступлений от акцизов на 7,2 %, или на 276,6 млн левов, что в основном связано с увеличением на 55,5 % (233,2 млн левов) размера восстановленного в правах акциза.

В результате изменений в 2011 г. ожидалось, что в государственный бюджет должны поступить дополнительно около 65 млн левов доходов от акцизов. Кроме изменений в размерах ставок взяты во внимание и ожидаемые объемы потребления групп подакцизных товаров, динамика импорта, эффект от усиления контроля и собираемости акцизов и т. д. Ожидалось, что в 2011 г. размер доходов от акцизов составит 3,8 млрд левов.

Таможенные пошлины. Доходы от таможенных пошлин в 2008 г. составляли 221 млн левов, 0,3 % ВВП. В сравнении с 2007 г. был отмечен рост на 27,9 млн левов, или на 14,5 %. В товарной структуре доходов от пошлин за 2008 г. четыре основные группы (сахар, автомобили, машины и электрические машины) имели долю около 53,2 %.

Поступления от пошлин за 2009 г. составляли 121,6 млн левов, 0,2 % ВВП и 56,6 % от годового плана. В сравнении с предыдущим годом размер собранных пошлин за 2009 г. уменьшился на 99,3 млн левов (45,0 %), что в основном было результатом уменьшившегося объёма ввоза сахара и сахарных изделий, транспортных средств, машин и аппаратов.

В 2010 г. доходы от пошлин составляли 119,2 млн левов, 0,2 % ВВП и 129,5 % от годового плана. Доли промышленных и сельскохозяйственных товаров в доходах от пошлин в 2010 г. составляли, соответственно, 63 % и 37 %. Средневзвешенная ставка пошлин на все товары таможенного тарифа равнялась 6,3 % в 2010 г. (6,9 % в 2009 г.). В сравнении с предыдущим годом в 2010 г. собранных таможенных пошлин было на 2,4 млн левов меньше (2,0 %), что в основном явилось результатом уменьшения объёма импорта некоторых групп товаров (транспортные средства, удобрения и изделия из чугуна, железа или стали).

Доходы от таможенных пошлин и сборов за 2011 г. находились под влиянием таких факторов, как: общий объём импорта; относительная доля импорта из третьих стран в общем объёме импорта, изменения в тарифных ставках в результате соглашений в рамках ЕС и Всемирной торговой организации (ВТО). Их размер за 2011 г. составил 100 млн левов, при этом 61 млн левов — это пошлины от про-

мышленных товаров и 39 млн левов — от сельскохозяйственных товаров.

Взносы на социальное и медицинское страхование. Поступления от взносов на социальное и медицинское страхование за 2008 г. составили 5392,6 млн левов. По отношению к 2007 г. реализован рост на 10,3 %, или на 502,4 млн левов, что стало возможным, с одной стороны, благодаря более высокому среднему по стране размеру дохода, на основе которого начисляются взносы на социальное и медицинское страхование (в 2008 г. на 102,39 левов больше, чем в 2007 г.), а с другой — благодаря более высоким порогам взносов на социальное и медицинское страхование по экономическим видам деятельности и основным квалификационным группам профессий за 2008 г.

Поступления от взносов на социальное и медицинское страхование за 2009 г. составляли 5273,1 млн левов, 87,8 % от плана и 8,0 % ВВП. Данные показывают отставание доходов от страховых взносов на 119,6 млн левов по сравнению с предыдущим годом.

За 2010 г. поступления от взносов составили 4969,8 млн левов, 96,2 % от плана и 7,1 % ВВП. Данные показывают уменьшение объёма доходов от взносов на социальное страхование на 303,3 млн левов по отношению к предыдущему году, что является результатом более низкой



Подробнее
о страховых взносах
во внебюджетные
фонды РФ на с. 120

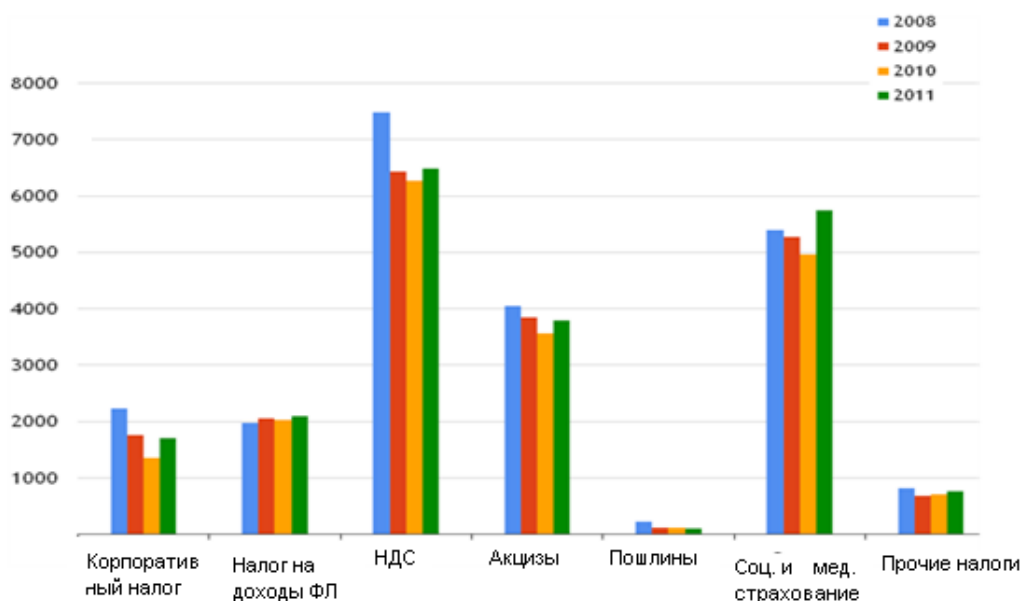


Рис. 2. Динамика консолидированных налоговых доходов за 2008–2011 гг. (млн левов)

собираемости доходов от страховых взносов на 406,4 млн левов по сравнению с 2009 г. Доходы от взносов на медицинское страхование за отчетный (налоговый) 2010 г. увеличились на 103,1 млн левов в сравнении с предыдущим годом, что является результатом как более низких поступлений в январе 2009 г, осуществленных на базе 6 %-ного взноса, так и изменения периода восстановления статуса медицинского страхования с 12 месяцев на 36 месяцев.

В 2011 г. поступления от взносов на социальное и медицинское страхование увеличились и даже превысили свой рекордный уровень 2008 г.: их размер составил 5740,3 млн левов, что на 770,5 млн левов больше, чем в 2010 г.

Прочие налоги. В прочие налоги включены в основном альтернативные налоги по Закону о корпоративном подоходном обложении и имущественные налоги по Закону о местных налогах и сборах. Доходы от прочих налогов по консолидированному бюджету за 2008 г. составляли 816,4 млн левов (1,2 % ВВП). Повышение является следствием более высоких доходов от альтернативных налогов по Закону о корпоративном подоходном обложении — 128,5 % от плана, переисполнения поступлений от налога на игорный бизнес, налога на транспортные средства и налога на представительские расходы. Прочие налоги по консолидированному

бюджету за 2009 г. составляли 686,7 млн левов (1,0 % ВВП), или 69,6 % от плана. После значительного спада за предшествующий год в 2010 г. доходы от прочих налогов по консолидированному бюджету составили 706,0 млн левов (1,0 % ВВП), или 98,0 % от плана. В 2011 г. продолжилось их увеличение, их размер составил 772,4 млн левов (см. *рис. 2*).

* * *

Подводя итог, отметим, что налоги оказывают влияние на потребление и сбережения, так как налоговые изменения непосредственно воздействуют на уровень, динамику и структуру располагаемого дохода. Увеличение государственных расходов вызывает возрастание ВВП, в то время как увеличение налогов имеет обратный эффект. А в условиях рыночной экономики экономический рост измеряется ростом ВВП, поэтому налоги, государство и рыночная экономика находятся в неразрывной связи.

Налоговая политика — сердцевина фискальной политики государства и важный инструмент регулирования макроэкономических пропорций. Политику в области налогов следует рассматривать не только в качестве ключевого элемента фискальной политики, но и как важный рычаг поощрения прямых иностранных инвестиций, экономического роста и занятости.

ЧИТАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

В Болгарии действует Программа правительства о европейском развитии страны на период 2009–2013 гг., которая разработана с целью преодоления последствий глобального финансового и экономического кризиса и восстановления болгарской экономики. Правительство определило семь основных приоритетов в своём управлении. Первый и основной приоритет направлен на повышение доходов болгарских граждан, рост и модернизацию болгарской экономики. В рамках этого приоритета намеченными мерами являются сохранение макроэкономической стабильности, улучшение бизнес-среды и конкурентоспособности экономики, поощрение инвестиций и предпринимательства, благоприятная для развития бизнеса налоговая и социальная политика.

УДК 336.71

К. К. БОРУСЯК
И. В. МУНЕРМАН
М. А. ФЕДОТОВА
Е. Е. ЦВЕТКОВА

K. K. BORUSYAK
I. V. MUNERMAN
M. A. FEDOTOVA
E. E. TSVETKOVA

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ

MARKET VALUATION OF DUBIOUS LOANS



АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается задача оценки рыночной стоимости кредитов в условиях ограниченного набора информации, типичная при оценке кредитного портфеля банка, подлежащего ликвидации. Предлагается методика, основанная на доходном подходе, позволяющая оценить кредиты различных типов: действующие и просроченные, с различными способами начисления процентов, с учётом обеспечения и затрат при ликвидации.

Ключевые слова: рыночная стоимость; кредитный портфель; доходный подход к оценке; ликвидация банков; методология оценки рыночной стоимости.

ABSTRACT

We consider the problem of market valuation of loans under limited information. This problem is widespread in the process of valuation of credit portfolio of a bank under liquidation. We suggest a procedure based on the income approach to valuation which allows to value various types of loans: active and overdue, with different rules of interest accrual, taking into account collateral and liquidation costs.

Keywords: market value; credit portfolio; income approach to valuation; bank liquidation; methodology of market valuation.

Кризис финансовой системы, начавшийся в 2008 году, серьёзно повлиял на развитие банковской сферы. Ряд крупнейших банков испытывают финансовые затруднения и нуждаются в финансовой помощи. Федеральным законом от 27.10.2008 № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года» Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ)¹ была наделена функциями по финансовому оздоровлению банков.

Наряду со страхованием вкладов физических лиц к более ранним функциям АСВ относится функция корпоративного конкурсного управляющего несостоятельных банков, введённая Федеральным законом от 20.08.2004 № 121-ФЗ «О внесении изменений в Федераль-

ный закон “О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций” и признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации».

В рамках выполнения этой функции АСВ проводит ликвидацию банков с неудовлетворительным финансовым состоянием. Одним из важнейших элементов при ликвидации является оценка стоимости имущества банка, центральную роль в котором играет портфель кредитов. В условиях кризиса ухудшается финансовое состояние банков, и случаи их ликвидации становятся более частыми. Это рождает дополнительный интерес к развитию теоретических моделей и прикладных методик оценки прав требования по кредитам.

¹ Государственная корпорация по страхованию вкладов. URL: www.asv.org.ru (дата обращения: 16.04.2012).

Отметим, что ликвидация банков часто связана с их недобросовестной деятельностью — выдачей сомнительных кредитов лицам и организациям, которые заведомо не в состоянии их вернуть. И даже если банкротство не вызвано нарушениями законодательства, портфель ликвидируемого банка заведомо содержит большую долю «проблемных» кредитов, по которым имеются задолженности, просрочки платежей, отсутствует обеспечение, указанное в договоре залога, местонахождение заёмщика неизвестно и т. д.

В отличие от крупных банков, испытывающих финансовые затруднения из-за мирового финансового кризиса и заинтересованных в получении поддержки от АСВ, у ликвидируемых банков нет мотивации для обеспечения АСВ подробной информацией о кредитах. Более того, доступ к электронным учётным системам и базам данных затруднён. Таким образом, АСВ необходимо получить оценку рыночной стоимости портфеля кредитов, обладая лишь минимальной необходимой информацией:

- кредитными договорами и дополнительными соглашениями к ним;
- бухгалтерскими документами, подтверждающими выдачу кредита и фактические платежи по основному долгу и процентам;
- сведениями о фактическом наличии имущества, используемого в качестве обеспечения по договору залога и его состояния;
- бухгалтерской отчётностью по заёмщикам — юридическим лицам (при её наличии).

В данной статье предлагается методика, позволяющая оценить рыночную стоимость портфеля кредитов даже в условиях недостатка информации о банке.

Актуальность данной задачи проявляется не только при выполнении АСВ функций ликвидатора кредитной организации, но и в случаях, когда ликвидируется банк, не являвшийся участником системы страхования вкладов, с привлечением негосударственного конкур-

ного управляющего. Кроме того, особую важность представляет случай применения метода передачи активов и обязательств банка (P&A — Purchase and Assumption) здоровой кредитной организации². Во всех трёх ситуациях АСВ, конкурсный управляющий или банк, приобретающий активы, лишены возможности развернуть масштабную скоринговую модель и собрать необходимую информацию для её использования. Принятие решений, в том числе о стоимости кредитного портфеля, должно быть оперативным, использовать минимум информации и предполагать возможность максимальной автоматизации.

Отметим, что АСВ при выполнении своих функций работает практически в тех же условиях, что и негосударственный конкурсный управляющий. Хотя АСВ и является государственной корпорацией, оно действует в данном случае как рыночный агент, преследующий цель заключения сделок по рыночной стоимости, тем более что данный вид стоимости обязателен к применению законодательно и реализация конкурсной массы проводится на открытом рынке.

Под рыночной стоимостью кредита понимается стоимость прав требования, порождаемых им, — прав на получение выплат по телу кредита (основному долгу), процентам, выплат в погашение задолженности за счёт реализации обеспечения. В соответствии со стандартами оценки (МСО 2007, МСО 1, п. 3.3) в рыночной стоимости не учитываются затраты на реализацию этих прав требования. Вместе с тем в реальности невозможно реализовать активы проблемного банка по рыночной стоимости без учёта этих затрат, так как не найдётся покупателей, готовых покрывать эти затраты за свой счёт. На наш взгляд, эту проблему необходимо решать путём изменения законодательной базы, прописав в соответствующих нормативных документах корректировки, связанные с затратами на реализацию активов³. Пока этого не сделано, в данной статье, наряду с рыноч-

² Такой подход позволяет защитить застрахованных вкладчиков и сохранить непрерывность банковского обслуживания. Метод P&A планируется максимально широко использовать в ближайшем будущем. См.: Federal Deposit Insurance Corporation. FDIC Resolutions Handbook, 2003. URL: <http://www.fdic.gov/bank/historical/reshandbook/index.html> (дата обращения 16.04.2012).

³ Отметим, что авторы активно пропагандируют необходимость подобных изменений в соответствующих государственных органах в том виде, в котором это определено, к примеру, в документе Федерального агентства по страхованию депозитов в США. См.: Federal Deposit Insurance Corporation. FDIC Resolutions Handbook, 2003. URL: <http://www.fdic.gov/bank/historical/reshandbook/index.html> (дата обращения 16.04.2012).

ной стоимостью, будем определять стоимость портфеля кредитов за вычетом всех необходимых затрат. К таковым относятся: потери при ликвидации, включающие судебные издержки, оформление прав на залоги и прочие транзакционные издержки, связанные с переуступкой прав по кредиту и получением денежных средств по нему. Следует иметь в виду, что возможна ситуация, когда получение процентных платежей по просроченному кредиту требует затрат больших, чем сами платежи, и поэтому экономически нецелесообразно.

Разработанная модель основана на доходном подходе к определению стоимости. В условиях полной информации стоимость актива (в нашем случае — кредита или кредитного портфеля) равна приведённому значению (PDV, present discounted value) денежного потока платежей, порождаемых этим активом. В условиях неопределённости в предположении о риск-нейтральности стоимость равна математическому ожиданию этой величины:

$$V = E(PDV) \quad (1)$$

Методика позволяет оценивать кредиты различных типов: действующие (по которым срок действия договора заканчивается после даты оценки) и просроченные, с различными способами начисления процентов и погашения тела кредитов и процентов, в том числе реструктурированные. В то же время методика имеет и ряд ограничений, которые будут рассмотрены ниже. Следует отметить в частности, что построенная модель не позволяет полностью автоматизировать оценку проблемных кредитов. Один из параметров модели, а именно расчётная ставка резерва, определяется экспертным путём, хотя в работе и даны рекомендации по определению этой величины.

В первой части статьи рассматриваются исходные данные о портфеле кредитов, которые необходимы для применения методики. Во второй — изучаются причины неопределённости денежного потока по кредиту и ограничения,

введённые в модель, чтобы справиться с этой неопределённостью в условиях ограниченной информации. В третьей части рассматривается оценка кредита в условиях определённости и описывается методика построения графика плановых платежей в прошлом и будущем, который является базой для прогнозирования денежных потоков. В четвёртой — строится модель стоимости кредита в условиях неопределённости (с учётом обеспечения и потерь при ликвидации). В пятой части рассчитывается стоимость типовых кредитов в аналитическом выражении, и с помощью этого обосновывается одна из предпосылок модели. Наконец, в шестой части рассматриваются возможные альтернативные подходы к оценке прав по кредитам.

1. Исходные данные о портфеле кредитов

Информация, необходимая для оценки портфеля кредитов, делится на две части: общая информация, используемая для расчётов по всем титулам в портфеле, и индивидуальная, связанная с конкретным кредитным договором — его условиям, ходе выполнения обязательств и т. д.

Общая информация включает данные о банке, дату оценки и годовую ставку дисконтирования. На основе подхода Егерёва⁴, ставка была представлена как сумма трёх составляющих:

1. Средняя для российского рынка ставка межбанковского привлечения средств — $(MIBOR + MIBID)/2$ или MIACR для срока кредита от 91 до 180 дней (срок должен приблизительно соответствовать дюрации кредита — половине срока оцениваемого кредита). Ставки MIBOR, MIBID и MIACR доступны на сайте Банка России⁵;

2. Надбавка, связанная с финансовым положением ликвидируемого банка (типичное значение — до 3 %). В сумме со средней ставкой привлечения средств она отражает фактическую ставку привлечения средств, доступную на рынке для данного банка⁶;

3. Надбавка для компенсации рисков, не-

⁴ Егерев И. А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учеб. пособие. М.: Дело, 2003. С. 385

⁵ Официальный сайт Банка России. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 16.04.2012).

⁶ Даже в случае, когда активы ликвидируемого банка покупаются здоровой кредитной организацией, купленный банк будет её дочерней организацией, обладающей более высокой ставкой дисконтирования (по крайней мере, в первое время до полной интеграции). Эта ставка будет близка к ставке проблемного банка перед его продажей. Отметим, что необходимость снижения стоимости кредитного портфеля в связи с «проблемностью» кредитной организации указывается и в документе Федерального агентства по страхованию депозитов в США. См.: Federal Deposit Insurance Corporation. FDIC Resolutions Handbook, 2003. URL: <http://www.fdic.gov/bank/historical/reshandbook/index.html> (дата обращения 16.04.2012).

отъемлемо связанных с данным кредитом (типичное значение — до 3 %). К наиболее важному из таких рисков относится операционный риск, так как при продаже кредита возможные ошибки в его документации передаются покупателю и создают для него дополнительные потенциальные издержки.

Хотя использование надбавок к ставке дисконтирования является косвенным методом учёта рисков и не рекомендовано экономической теорией, такой подход допустим при работе со второстепенными рисками, которые трудно описать явно (в том числе для операционного риска). Кредитный риск, наиболее значимый для проблемных кредитов, в модели будет учитываться явно путём формирования вероятностного распределения денежных потоков, поэтому соответствующая надбавка к ставке дисконта не применяется.

Ещё одной величиной, которая принимается постоянной для всех кредитов в портфеле, является доля потерь при ликвидации. По нашим экспертным оценкам, её характерной величиной можно считать 5 % от общей стоимости кредита. Заметим, что данный вид потерь возникает только в случаях, когда кредитный портфель ликвидируется, так как у конкурсного управляющего возникает необходимость обращаться в суд (независимо от наличия обеспечения и других характеристик кредита). Если же применяется метод передачи активов и обязательств банка (P&A), такие потери не возникают — в этом состоит одно из преимуществ метода.

Индивидуальная информация по каждому кредиту в портфеле включает, не считая общих сведений, следующие данные:

- сумму выданного кредита (C);
- балансовую стоимость кредита на дату оценки — непогашенную сумму основного долга (C_0);
- номинальную годовую ставку процента по договору (i);
- дату заключения и срок погашения кредита;
- периодичность начисления процентов (обычно месяц или квартал) и базу для начисления процентов — от всей суммы долга или от её текущего остатка;
- способ погашения основного долга: в любое время не позднее срока погашения или по

графику;

- информацию об обеспечении по кредиту.

2. Денежный поток по кредиту и предпосылки модели

В предположении о риск-нейтральности, рыночная стоимость актива равна ожидаемому дисконтированному денежному потоку, связанному с ним. Как следствие, стоимость портфеля кредитов равна сумме стоимостей каждого отдельного кредита, поэтому в дальнейшем будем рассматривать отдельный кредитный договор.

Денежный поток CF_t по кредиту состоит из трёх компонент:

- 1) погашение основного долга (MA_t);
- 2) погашение процентов (IA_t);
- 3) выплаты от реализации обеспечения (SA_t), которые возникают только при реализации кредитного риска.

Соответственно, стоимость кредита в общем виде определяется по формуле:

$$V = E(PDV) = E\left(\sum_{t=0} DCF_t\right) = E\left(\sum_{t=0} \frac{MA_t + IA_t + SA_t}{(1+r)^{t/365}}\right) \quad (2)$$

где E — математическое ожидание, DCF_t — дисконтированный денежный поток в момент t , r — годовая ставка дисконтирования, а суммирование ведётся по всем моментам времени после даты оценки, когда могут осуществляться выплаты. При этом t измеряется в днях; за нулевой момент времени $t = 0$ принята дата оценки.

Ожидаемое значение вычисляется, поскольку величина PDV является случайной. Это вызвано случайностью денежного потока (сумм и моментов их выплат) и обусловлено следующими причинами:

1. Кредитный риск. По части кредитов, а особенно по кредитам ликвидируемых банков, задолженность может быть не погашена заёмщиком (целиком либо частично);
2. Возможность досрочного погашения. Из-за досрочного погашения меняется период выплаты (а с учётом дисконтирования и приведённая стоимость потока). Кроме того, если проценты начисляются от остатка основной суммы, досрочное погашение может изменить и суммы начисляемых процентов в будущем;
3. Возможность просрочки платежей по телу кредита или процентам;
4. Для кредитов, по которым начисление

процентов производится от изначальной суммы долга, а не от остатка, погашение процентов возможно в любой момент не позднее окончания действия договора;

5. Риск отсутствия обеспечения. При реализации кредитного риска для погашения сумм используется обеспечение по кредиту. Однако в ряде случаев обеспечение не может быть реализовано ликвидатором из-за его отсутствия в наличии или непригодного состояния. Даже если на текущий момент известно, что обеспечение имеется, оно может потерять в стоимости в будущем, либо его рыночная стоимость может не соответствовать стоимости, указанной в договоре залога. Это может быть связано, например, с тем, что банки с неудовлетворительным финансовым состоянием порой уделяют недостаточное внимание переоценке залогов по кредитным договорам.

Для того чтобы описать случайную величину PDV и определить её математическое ожидание, примем следующие предпосылки и ограничения:

1. Просрочки по выплате кредитов относятся к одному из двух классов:

- **технические:** случайные, на небольшой срок, зачастую происходящие по вине банка, находящегося в стадии ликвидации, не повышающие вероятность дальнейших просрочек, не влияющие существенно на стоимость кредита;

- **фундаментальные:** связанные с изменением финансового состояния заёмщика или мошенничеством, означающие высокую вероятность отсутствия дальнейших выплат. При оценке рассматриваются только фундаментальные просрочки, собственно и составляющие кредитный риск;

2. Досрочные погашения отсутствуют. В разделе 5 при некоторых допущениях будет показано, что они не выгодны для заёмщика. Кроме того, их возможность ограничена некоторыми банками, и они трудно прогнозируемы;

3. Как следствие, каждый платёж, установленный договором не позднее некоторой даты t , либо осуществляются полностью в день t , либо не производится вообще;

4. Заёмщик либо точно исполняет свои обязательства и выплачивает всю сумму согласно графику платежей, либо не делает этого вовсе. Кредитный риск упрощённо задаётся вероят-

ностью погашения задолженности;

5. Если основная сумма долга выплачивается по графику, то этот график совпадает с графиком погашения процентов. По большинству договоров это условие соблюдается, либо графики различаются на несколько дней, что не оказывает существенного влияния на результаты;

6. Если заёмщик намерен производить платежи по кредиту, то он погасит свою текущую задолженность (при наличии таковой) на дату оценки мгновенно и целиком, как по основному долгу, так и по процентам;

7. На продажу обеспечения (при его наличии по договору и в реальности) требуется l дней, причём l определяется экзогенно с учётом вида обеспечения. Типичное значение l (с учётом публикации информации о продаже имущества в прессе, организации и проведения торгов и т. д.) составляет 183 дня, то есть полгода;

8. Стоимость обеспечения не меняется до окончания действия договора и в течение срока экспозиции после него. Частично эту предпосылку можно обосновать тем, что зачастую банки требуют обеспечения на заметно большую сумму, чем сумма кредита, чтобы даже падение стоимости залога (хотя бы до определённой степени) не оказывало влияния на стоимость кредита.

9. Пени и штрафы за просрочку платежей не учитываются.

10. Корректировки дат платежей в связи с выходными и праздничными днями не учитываются.

Поскольку для ликвидируемых банков доступной информации о кредитах немного (обычно известны лишь условия договора и дополнительных соглашений, график фактических платежей заёмщика и наличие обеспечения), возможности прогнозирования, в том числе вероятностного или сценарного, денежных потоков крайне ограничены. В связи с этим вероятность погашения задолженности определяется экспертным путём на основе имеющихся данных.

Для построения более строгих моделей (например, скоринговых) были бы необходимы данные о кредитной истории заёмщика, его финансовом состоянии (в форме отчётности для юридических лиц и информации о заработной плате и других источниках дохода для физиче-

ских лиц) и обширная статистическая база по кредитным историям с учётом особенности клиентуры данного банка.

Вероятность погашения кредита p определяется как:

$$p = 1 - q \quad (3)$$

где q — вероятность реализации кредитного риска (то есть возникновения фундаментальных просрочек), также называемая ставкой резерва. Она в свою очередь рассчитывается исходя из группы риска с учётом Положения ЦБР от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»⁷. В соответствии с этим Положением, ссуды классифицируются по следующим категориям качества, приведённым в *табл. 1*.

Внутри каждой группы риска конкретная ставка резерва определяется экспертным путём. При этом (как и при определении группы риска) учитывались финансовое состояние заёмщика (при наличии достоверной информации о нём) и качества обслуживания заёмщика долга по ссуде. В частности, внимание обращалось на следующие характеристики:

- доля и величина погашенного тела кредита и процентов;
- регулярность выплат, наличие просрочек либо досрочное погашение;
- неоднократная пролонгация срока погашения кредита;

- наличие обеспечения по кредиту (по договору и по факту);

- наличие у заёмщика других кредитов в этом банке и качество обслуживания долга по ним;

- для юридических лиц при наличии информации в информационных системах и базах данных (СКРИН, СПАРК и др.) проводился экспресс-анализ финансового состояния заёмщика. В том числе проверялась сбалансированность структуры активов и пассивов, зависимость компании от внешнего финансирования, определялись характеристики деловой активности и оборачиваемости и др.;

- наличие обоснованных подозрений в сомнительной природе кредита, например, если процентная ставка существенно ниже рыночного уровня подобных займов или ставки рефинансирования, если происходили многократные пролонгации договора без применения штрафных санкций или с отменой таковых и т. д.;

- качество ведения кредитных договоров и сопутствующих документов банком;

- принадлежность заёмщика к числу аффилированных лиц, например, сотрудников или руководства банка.

3. Стоимость кредита в условиях определённости

Принятые предпосылки позволяют однозначно определить денежный поток при условии, что клиент будет выплачивать задолжен-

Таблица 1

Категории качества ссуд

Категория (группа риска)	Описание	Ставка резерва q
I (высшая) категория качества	Отсутствие кредитного риска (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заёмщиком обязательств по ссуде равна нулю)	0 %
II категория качества (нестандартные ссуды)	Умеренный кредитный риск	1–20 %
III категория качества (сомнительные ссуды)	Значительный кредитный риск	21–50 %
IV категория качества (проблемные ссуды)	Высокий кредитный риск	51–99 %
V (низшая) категория качества	Отсутствует вероятность возврата ссуды в силу неспособности или отказа заёмщика выполнять обязательства по ссуде	100 %

⁷ Положение ЦБР от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

ность по кредиту. Для этого необходимо:

- 1) определить график платежей в прошлом⁸ — построить плановый график и скорректировать его с учётом фактических платежей и их влияния на начисление процентов;
- 2) вычислить сумму текущей задолженности по выплате процентов;
- 3) составить плановый график платежей в будущем.

Для графика платежей в прошлом составляется следующая таблица (см. табл. 2).

Первая строка в таблице соответствует первому платежу по телу кредита или процентам, а длина периода Δt определяется периодичностью платежей, установленной по договору (обычно месяц или квартал)⁹. Отметим, что $t \leq 0$, так как этот график соответствует платежам в прошлом.

При необходимости периоды между плановыми платежами разбиваются на части, если фактические платежи были осуществлены досрочно или с задержкой, а также если менялись условия договора, например, ставка процента i .

Заполнение таблицы происходит на основе следующих правил:

1. Начисление в погашение основного долга

— если погашение производится по графику, то равномерное: $MA_t = C \frac{\Delta t}{T}$, где T — срок договора в днях.

Если погашение разрешено в любой момент не позднее окончания срока кредита, $MA_t = 0$ ¹⁰.

2. Начисление процентов: $IA_t = Base \cdot i \cdot \frac{\Delta t}{365}$, где $Base = C$, если проценты начисляются от начальной суммы кредита, либо $Base = C_{t-\Delta t}$, если от остатка¹¹.

3. Погашение основного долга (MP_t) и процентов (IP_t) — по фактическим данным;

4. Накопленная сумма просроченных процентов: $IE_t = IE_{t-\Delta t} + LA_t - IP_t$;

5. Остаток основного долга на конец периода — фактический: $C_t = C_{t-\Delta t} - MP_t$.

В результате заполнения таблицы мы получаем значение просроченных процентов IE_0 и просроченного основного долга¹²:

$$ME_0 = MA_t - MP_t \quad (4)$$

Кроме того, определяется последняя сумма остатка основного долга (C_0), которая должна совпасть с балансовой стоимостью кредита на дату оценки, полученной из бухгалтерских документов.

Перейдём теперь к определению графика платежей в будущем. Наиболее простым явля-

Таблица 2

Расчётный лист для графика платежей в прошлом

Начало периода	Конец периода (дата платежа)	Остаток основного долга на начало периода	Ставка %	Начислено в погашение основного долга	Начислено процентов	Погашение основного долга	Погашение процентов	Просроченные %	Остаток основного долга на конец периода
$t - \Delta t$	t	$C_{t-\Delta t}$	i	MA_t	IA_t	MP_t	IP_t	IE_t	C_t
...									
Итого на дату оценки		C_0						IE_0	

⁸ Под настоящим моментом мы понимаем дату оценки. Соответственно, «в прошлом» – это до даты оценки, а будущем – после неё. При расчётах не учитывается информация, которая получена оценщиком за период проведения оценки и относящаяся к «будущему».

⁹ Если фактические платежи шли нерегулярно, например, по несколько раз за период, соответствующие периоды разбиваются на части.

¹⁰ За исключением случая последнего платежа по просроченным договорам, где начисляется вся сумма кредита: $MA_t = C$.

¹¹ Заметим, что если погашение основного долга происходит в момент окончания действия договора, то база для начисления процентов не играет роли, так как остаток тела кредита будет всегда равен его изначальной величине.

¹² Если выплата тела кредита по условиям договора допускается в любое время до окончания срока его действия, просрочки быть не может, а любой платёж до даты оценки будет считаться досрочным. В этом случае $ME_0 \leq 0$.

Таблица 3

Расчётный лист для графика платежей в будущем

Начало периода	Конец периода (дата платежа)	Остаток основного долга на начало периода	Ставка %	Начислено в погашение основного долга	Начислено процентов	Ожидается к получению (суммарно)	Остаток основного долга на конец периода	Дисконтированный денежный поток
$t - \Delta t$	t	$C_{t-\Delta t}$	i	MA_t	LA_t	CF_t	C_t	DCF_t
...								
Итого на момент окончания срока договора		0						

ется случай, когда договор на дату оценки является просроченным, то есть по нему осталась непогашенная задолженность, а срок договора с учётом дополнительных соглашений уже закончился.

Согласно предпосылкам модели, если заёмщик намерен выплатить задолженность, то он сделает это мгновенно¹³. Других платежей, кроме погашения задолженности, по договору уже быть не может, следовательно, этот единственный платёж и составляет весь график. Так как мы приводим стоимость кредита к дате оценки, дисконтирование этого платежа не требуется, а следовательно, приведённый доход по проекту равен¹⁴:

$$PDV_0 = IE_0 + C_0 \tag{5}$$

Эта величина представляет собой базовую стоимость кредита (стоимость в условиях определённости), корректируя которую мы получим искомое значение.

Если срок кредитного договора (с учётом дополнительных соглашений) ещё не закончился, и по нему предполагаются плановые платежи в будущем, то составляется их график, который приведён в следующей таблице (см. табл. 3).

Плановые суммы погашения основного долга и процентов (MA_t и LA_t) рассчитываются по тем же формулам, что и для графика в прошлом. Остатки основного долга на конец пе-

риода определяются в плановом выражении: $C_t = C_{t-\Delta t} - MA_t$. На основе этих данных для каждого периода вычисляется денежный поток:

$$CF_t = MA_t + LA_t \tag{6}$$

и дисконтированный денежный поток:

$$DCF_t = \frac{CF_t}{(1+r)^{t/365}} \tag{7}$$

После формирования окончательного графика платежей суммарный DCF с учётом погашения задолженности на дату оценки составляет стоимость кредита в условиях определённости (при условии, что заёмщик намерен погашать задолженность):

$$PDV_0 = IE_0 + ME_0 + \sum_{t \geq 0} DCF_t \tag{8}$$

Отметим, что разработанная методика не накладывает никаких ограничений на график платежей и продолжает работать в ситуации, когда он является достаточно сложным. Например, если по договору были заключены дополнительные соглашения, продлевающие его срок или изменяющие процентные ставки, график и, следовательно, денежный поток изменяются соответствующим образом. Легко учесть и ситуацию, когда на дату оценки заёмщик досрочно погасил часть суммы долга, то есть $ME_0 < 0$ ¹⁵.

¹³ Разумеется, вероятность платежа в таком случае достаточно мала, и это учитывается при определении группы риска и ставки резерва.

¹⁴ В случае просроченного договора сумма просроченного тела кредита равна балансовой стоимости:

¹⁵ Хотя одной из предпосылок модели является отсутствие досрочных платежей в будущем, мы не можем игнорировать договоры, по которым уже осуществлялись досрочные погашения.

4. Стоимость кредита в условиях неопределённости

Теперь перейдём к рассмотрению ситуации неопределённости, в которой присутствует кредитный риск и играет роль обеспечение.

Одна из предпосылок модели состоит в том, что заёмщик либо абсолютно благонадёжен (погашает текущую задолженность по процентам и основному долгу и погашает все дальнейшие обязательства в срок, событие H), либо абсолютно неблагонадёжен (не погашает ничего, событие \bar{H}). Следовательно, по формуле математического ожидания от условного математического ожидания относительно группы событий $\{H, \bar{H}\}$ ожидаемая величина дисконтированного денежного потока равна:

$$PDV_1 = E(PDV) = E(PDV|H)P(H) + E(PDV|\bar{H})P(\bar{H}) = PDV_0 \cdot p + 0 \cdot q = PDV_0(1-q) \quad (9)$$

Теперь добавим в модель наличие обеспечения. В случае возможности доступа оценщика к предмету залога, документации и техническим характеристикам, он определяет текущую рыночную стоимость обеспечения S . В противном случае оценщик использует данные о рыночной стоимости, указанные в договоре залога, корректируя их на износ и изменение рыночной конъюнктуры.

Денежный поток от продажи обеспечения возникает в случае реализации кредитного риска, то есть с вероятностью q . Момент выплаты зависит от того, просрочен ли договор (верно ли, что срок погашения $\tau < 0$). Для просроченных договоров обеспечение будет выставлено на продажу немедленно, а для действующих (при необходимости) — по окончании договора, то есть в момент τ . С учётом периода экспозиции l поступления от реализации обеспечения следует отнести к моменту:

$$w = \max(\tau, 0) + l. \quad (10)$$

Чтобы определить величину выплат SA_w , направляемую на погашение задолженности за счёт реализации обеспечения, необходимо рассчитать суммарную задолженность заёмщика на момент окончания договора в случае реализации кредитного риска. Она определяется бухгалтерским методом без учёта наращивания и составляет $IE_0 + ME_0 + \sum_{t \geq 0} CF_t$. Если же этой

суммы недостаточно для погашения долга и просроченных процентов, банк использует всю стоимость обеспечения, а непогашенная часть задолженности составляет прямые финансовые потери банка. Исходя из этих правил, в общем виде величина выплат составляет:

$$SA_w = \min(IE_0 + ME_0 + \sum_{t \geq 0} CF_t; S) \quad (11)$$

Следовательно, ожидаемое значение приведённого денежного потока от реализации обеспечения равно:

$$PDV_2 = \frac{q \cdot SA_w}{(1+r)^{w/365}} \quad (12)$$

Стоимость кредита V складывается из платежей по основному долгу и процентам (PDV_1) и платежей от реализации обеспечения (PDV_2) за вычетом потерь при ликвидации (5% от стоимости кредита), если кредитный портфель ликвидируется¹⁶. Таким образом, стоимость одного кредита в портфеле равна:

$$V = 0,95 \cdot \left((1-q)PDV_0 + q \cdot \frac{SA_w}{(1+r)^{w/365}} \right) \quad (13)$$

Стоимость портфеля кредитов представляет собой сумму стоимостей каждого из входящих в него кредитов.

5. Стоимость стандартного кредита и досрочное погашение

Описанная выше методика позволяет оценивать достаточно сложные активы — кредиты с кредитным риском и обеспечением. Более того, она реализована достаточно гибко с возможностью учитывать нестандартные графики платежей, например, связанные с пролонгациями договора и изменением процентной ставки. Как следствие, для того чтобы получить выражение для стоимости конкретного кредита, необходимо создать специальный расчётный лист.

Тем не менее в наиболее простых случаях мы можем получить аналитическое выражение рыночной стоимости кредита¹⁷. Назовём стандартным кредит, заёмщик по которому заведомо благонадёжен: все платежи поступали в срок и ожидается, что так будет и дальше. В этом случае заёмщик относится к I (высшей) категории качества, ставка резерва $q = 0$. В обеспечении нет необходимости (и оно не оказывает влияния на

¹⁶ Как уже отмечалось выше, при использовании метода P&A поправка на потери при ликвидации не применяется.

¹⁷ В этом разделе для простоты мы будем работать с рыночной стоимостью кредита без учёта потерь при ликвидации, которые можно учесть с помощью соответствующей поправки.

стоимость), а стоимость кредита равна его базовой стоимости ($V = PDV_0$)¹⁸. Более того, нет необходимости строить график платежей в прошлом, поскольку задолженность отсутствует.

С точки зрения графика платежей в будущем модель позволяет работать с тремя типами кредитов:

1. Для которых основной долг погашается в момент окончания срока действия договора;
2. Для которых основной долг погашается равномерно одновременно с выплатой процентов, причём они начисляются на остаток основного долга;
3. Для которых основной долг погашается равномерно одновременно с выплатой процентов, причём они начисляются на изначальную сумму основного долга.

Стоимости стандартных кредитов этих трёх типов с одинаковыми прочими условиями обозначим V_1 , V_2 и V_3 соответственно. Мы можем определить эти величины в аналитическом виде.

Исходная информация, достаточная для расчётов по стандартному кредиту, включает следующие данные:

- C_0 — балансовая стоимость;
- k — количество ожидаемых выплат по процентам;
- t_0 — момент первого платежа (в этом разделе время измеряется в годах);
- Δt — период выплат (для ежемесячных платежей $\Delta t = 1/12$, для ежеквартальных $\Delta t = 1/4$);
- i — номинальная годовая процентная ставка по кредиту;
- r — годовая ставка дисконтирования.

Обозначим за δ однопериодный дисконтный фактор:

$$\delta = (1 + r)^{-\Delta t}. \quad (14)$$

Денежный поток по кредиту I типа состоит из равномерного погашения процентов в размере $C_0 i \Delta t$ и погашения тела кредита C_0 в конце срока (момент $t_0 + (k - 1)\Delta t$). Следовательно,

$$V_1 = (1 + r)^{-t_0} \cdot \left(C_0 \delta^{k-1} + \sum_{j=0}^{k-1} C_0 i \Delta t \cdot \delta^j \right) = (1 + r)^{-t_0} \cdot \left(C_0 \delta^{k-1} + C_0 i \Delta t \cdot \frac{1 - \delta^k}{1 - \delta} \right) \quad (15)$$

Денежный поток по кредиту II типа состоит из равномерного погашения тела кредита в

размере C_0/k и убывающего (в соответствии с остатком основного долга) погашения процентов:

$$V_2 = (1 + r)^{-t_0} \cdot \sum_{j=0}^{k-1} \left(\frac{C_0}{k} + \frac{C_0(k-j)}{k} i \Delta t \right) \cdot \delta^j \quad (16)$$

Опуская громоздкие вычисления, получим конечное выражение:

$$V_2 = (1 + r)^{-t_0} \cdot \left\{ \left(C_0 i \Delta t + \frac{C_0}{k} \right) \cdot \frac{1 - \delta^k}{1 - \delta} + \frac{C_0 \delta i \Delta t}{k} \cdot \frac{1 - \delta^k - k \delta^{k-1} (1 - \delta)}{(1 - \delta)^2} \right\}. \quad (17)$$

Наконец, денежный поток по кредиту III типа состоит из постоянных сумм, включающих погашение тела кредита (C_0/k) и процентов ($C_0 i \Delta t$). Следовательно:

$$V_3 = (1 + r)^{-t_0} \cdot \left(C_0 i \Delta t + \frac{C_0}{k} \right) \cdot \frac{1 - \delta^k}{1 - \delta} \quad (18)$$

Полученные величины полезны сами по себе (например, для проверки процедуры расчёта по методике), однако более важно, что их можно использовать для обоснования одной из предпосылок модели. А именно, если погашение основной суммы долга по кредиту допускается в любое время не позднее окончания срока его действия, мы предполагали, что заёмщик будет производить эти выплаты в последний разрешённый условиями договора день.

Более естественно было бы предположить, что заёмщик выбирает оптимальные для себя даты выплаты. Целью заёмщика можно считать минимизацию базовой стоимости кредита V , так как для него она равна приведённой стоимости выплат. При этом величина V должна рассчитываться с использованием ставки дисконтирования именно этого заёмщика¹⁹. Кредитный риск учитывать не следует, поскольку заёмщику известна его кредитоспособность, и расчёты можно производить только для благонадёжного заёмщика, поскольку неблагонадёжный клиент заведомо не будет погашать кредит досрочно.

Случай договоров, по которым проценты начисляются на изначальную сумму кредита и потому не зависят от процесса погашения долга, тривиален: рациональный заёмщик будет стремиться погасить тело кредита как можно позже, так как это снижает приведённую стоимость выплат.

Рассмотрим договор, по которому проценты начисляются на непогашенный остаток тела

¹⁸ Как и прежде, в случае ликвидации кредита необходимо учитывать затраты на ликвидацию.

¹⁹ Сделаем важное предположение, что для заёмщика (как и для банка) ставка дисконтирования постоянна во времени. Разумеется, равенство ставок банка и заёмщика не требуется.

кредита. В качестве альтернативы погашению основной суммы в конце срока договора прием её равномерное погашение по графику. Полученные результаты легко переносятся и на другие планы досрочного погашения.

Видно, что для решения задачи оптимизации нам достаточно сравнить величины V_1 и V_2 . Можно показать, что:

$$V_2 - V_1 = \left((1+r)^{Nt} - (1+i\Delta t) \right) \cdot \Omega, \quad (19)$$

где множитель $\Omega > 0$. Это означает, что досрочное погашение будет выгодно клиенту ($V_1 > V_2$) тогда и только тогда, когда эффективная ставка по кредиту меньше его ставки дисконтирования, то есть ставки, по которой заёмщик может привлекать средства:

$$(1+i\Delta t)^{1/\Delta t} - 1 = i_{эфф} < r \quad (20)$$

Однако это противоречит рациональности заёмщика, так как в таких условиях кредит изначально невыгоден ему, и эффективнее использовать другие способы привлечения средств.

Таким образом, рациональный заёмщик (как благонадежный, так и нет) не будет погашать тело кредита досрочно, даже если это помогло бы ему снизить процентные платежи в соответствии с договором. Следовательно, предпосылку об отсутствии досрочных платежей можно считать обоснованной.

6. Альтернативные подходы к оценке кредитов

Доходный подход, рассмотренный в работе в применении к оценке прав требования по кредитам, как известно, является лишь одним из трёх основных подходов к оценке. Кроме доходного подхода, основными и утверждёнными законодательством являются сравнительный и затратный.

Сравнительный (или рыночный) подход служит для определения рыночной стоимости объекта, исходя из данных о совершаемых на рынке сделках. Его применение требует наличия информации об аналогичных объектах. В то же время организованный рынок переуступки прав по кредитам в России отсутствует, информация о деталях сделок других банков является закрытой, а проблемные кредиты — в большой мере уникальные объекты, так как характеризуются сложными графиками платежей и задолженностей.

Несколько более перспективным представляется затратный подход. Применительно к оценке классических активов можно сказать, что затратный подход основан на принципе, согласно которому осведомлённый покупатель не заплатит цену большую, чем цена создания (или воссоздания) собственности, эквивалентной объекту оценки. К примеру, оценка недвижимости в рамках затратного подхода равна затратам на строительство аналогичного объекта недвижимости в текущих ценах за вычетом износа.

Эту концепцию можно переложить на права требования по кредиту. Для создания права требования необходимо осуществить выдачу кредита. Основными источниками денежных средств для банка являются депозиты вкладчиков и межбанковские займы. Следовательно, цена создания прав требования CR складывается из суммы кредита и суммы процентных платежей по депозиту или межбанковскому займу за период, равный сроку погашения кредита. В реальных условиях, когда банк использует оба источника финансирования, можно использовать средневзвешенную величину:

$$CR = C + C \cdot \frac{1}{1+z} \cdot (r_d + z r_b) \cdot \tau \quad (21)$$

где z — отношение величины межбанковских кредитов к депозитам, τ — срок кредита, $r_d = (MIBOR + MIBID) / 2$ — ставка привлечения средств на межбанковском рынке, r_b — усреднённая ставка по депозитам. Необходимо учесть также отчисления в резервы, а также различного рода операционные расходы.

К аналогам износа в случае прав требования по кредиту можно отнести:

- «**физический**» **износ** — полученные суммы фактических платежей по телу кредита и процентам;

- «**моральный**» (**внешний**) **износ** — кредитный риск, то есть возможность недополучения доходов от использования актива (платежей по телу кредита и процентам). Кредитный риск можно учитывать при помощи расчётной ставки резерва аналогично тому, как это было описано в рамках доходного подхода.

Способы учёта инфляции, обеспечения по кредиту, операционных рисков и риска ликвидности, а также прикладного применения данного подхода в условиях ограниченной информации остаются открытыми для дальнейших

исследований. Возможно, он способен служить базой для проверки адекватности результатов, полученных на основе доходного подхода.

* * *

В данной работе построена модель рыночной стоимости портфеля кредитов (в том числе при его ликвидации) и описана методика по её применению. Модель предполагает оценку на основе доходного подхода и метода дисконтированных денежных потоков в условиях неопределённости. Базовая стоимость кредита складывается из суммы, необходимой для погашения текущей задолженности, стоимости планового потока платежей по основному долгу (телу кредита) и процентам.

Операционные риски и риск ликвидности учитываются косвенно с помощью надбавок к процентной ставке. Для учёта кредитного риска выбирается (экспертным путём с указанием характерных уровней и диапазонов) группа риска и ставка резерва, которые определяют вероятность погашения кредита, и базовая стоимость корректируется на эту вероятность.

Обеспечение оценивается независимо и включается в модель с учётом ограничений по сумме, которая может быть направлена на погашение задолженности по кредиту, и вероятности этого события. Наконец, используется коэффициент для вычисления потерь при лик-

видации, связанных с судебными, транзакционными издержками и т. д.

Описанная методика несовершенна и имеет ряд недостатков. Например:

- она не позволяет учитывать валютный риск при оценке кредитов в иностранной валюте. Возможно вычисление стоимости кредитов либо в валютном выражении, либо в рублях с пересчётом платежей по соответствующим курсам, но без учёта риска;

- из-за отсутствия статистики по влиянию поручительства на вероятность возврата кредита, поручительство не учитывается как особый вид обеспечения кредита из-за отсутствия статистики по его влиянию на снижение кредитного риска;

- способ определения расчётной ставки резерва носит в значительной мере субъективный характер.

Тем не менее данная методика позволяет давать достаточно точные оценки стоимости проблемных кредитов в условиях неопределённости и ограниченности исходных данных, что подтверждается её успешным внедрением и применением в проектах по заказу Агентства по страхованию вкладов.

Кроме того, в работе рассмотрена возможность применения затратного подхода к оценке кредитов, хотя применение этого подхода на практике требует дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

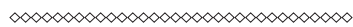
1. Егоров И. А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2003. – 480 с.

БЛАГОДАРНОСТИ

Авторы благодарят М. М. Курепова и А. С. Комлева за ценные комментарии.



УДК 339.924:339.544

Е. В. КОСТЮЧЕНКО
*E. V. KOSTYUCHENKO*ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ
СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА: РОССИИ, БЕЛОРУССИИ, КАЗАХСТАНАFEATURES OF ECONOMIC INTEGRATION MODEL OF CUSTOMS UNION: RUSSIA,
BELARUS, KAZAKHSTAN

АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ показателей торговли между странами — участницами Таможенного союза, выявлены форматы взаимодействия участников союза и определены слабые стороны интеграционного взаимодействия на постсоветском пространстве. В условиях развития и успешного функционирования Таможенного союза определены направления совершенствования экономического взаимодействия стран, а также приоритетов их развития.

Ключевые слова: Таможенный союз; взаимозависимость экономик; единое экономическое пространство; взаимный товарооборот; модель экономической интеграции.

ABSTRACT

The article provides an overview of trade indicators between the countries — participants of the Customs Union. Formats of the Union participants interaction and weaknesses of integration in the CIS are identified. The directions of economic cooperation development between the countries and the priorities of their development are determined with the development and successful operation of the Customs Union.

Keywords: Customs Union; interdependence of economies; common economic space; bilateral trade; model of economic integration.

Определяющей тенденцией развития мировой экономики в современных условиях является региональная экономическая интеграция, которая проявляется в форме построения новых моделей интеграционных отношений между странами, стремящимися сблизить свои национальные экономики, создать единую систему мирохозяйственных связей путём образования блоков, группировок и союзов в целях укрепления своих позиций в мировой экономике. Возникновение новых группировок, а также трансформация их организационных форм определили построение новых моделей интеграционного взаимодействия между странами,

различными по уровню развития экономик — промышленно развитыми странами и странами с переходной экономикой. Такой формат взаимодействия является наиболее эффективным и позволяет интегрирующимся странам выстроить особую модель отношений путём создания зон свободной торговли, таможенных союзов и единого экономического пространства.

Особый интерес вызывает построение модели экономической интеграции в Евразийском регионе, где странами — участницами Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) создан Таможенный союз, а с 1 января 2012 года — Единое экономическое про-

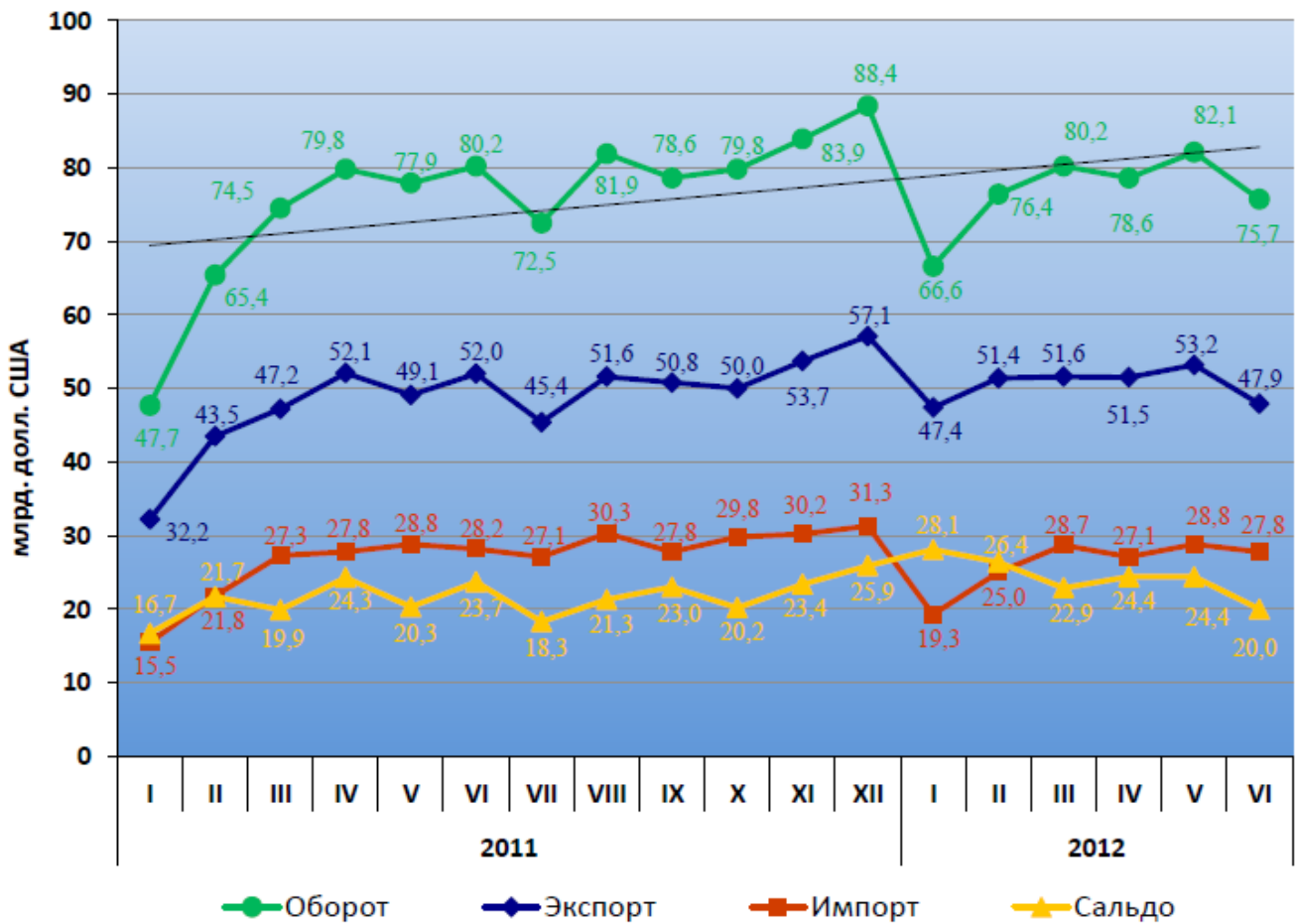


Рис. 1. Объём внешней торговли стран Таможенного союза с третьими странами (январь 2011 – июнь 2012 гг.), в млрд долл.

Источник: Глазьев С. Ю. Итоги и перспективы развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве. URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/295/ (дата обращения: 31.08.2012).

странство. ЕврАзЭС — международная экономическая организация, созданная с целью формирования общих внешних таможенных границ, входящих в неё государств, выработки единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и других составляющих функционирования общего рынка¹. Доля ЕврАзЭС в мировом экспорте товаров составляет более 3%. Наличие мощного транзитно-транспортного потенциала государств сообщества, а также эффективное использование их энергетических возможностей определило переход к новому этапу интеграции — формированию в рамках трёх государств (России, Беларуси и Казахстана) Таможенного союза, что придало мощный импульс активизации интеграционных процессов на постсоветском пространстве.

Исследования последствий формирования таможенных союзов в разных интеграцион-

ных объединениях показывают, что реальные эффекты от интеграции наблюдаются не столько в результате увеличения взаимной торговли товарами, сколько в степени углубления интеграции, использовании взаимных преимуществ стран — участниц интеграционных объединений. В этой связи в рамках реализации совместных проектов между Россией, Беларуссией и Казахстаном были достигнуты договорённости по созданию Единого экономического пространства (ЕЭП), основанные на принципах соблюдения общепризнанных норм международного права (уважение суверенитета, равенство государств), утверждения основополагающих прав и свобод человека, правового государства и рыночной экономики.

С 1 января 2012 года ведущими странами ЕврАзЭС осуществлён переход к новой ступени экономической интеграции — Единому эко-

¹Официальный сайт Евразийского экономического сообщества. URL: <http://www.evrazes.com/> (дата обращения: 07.09.2012).

номическому пространству, основными принципами функционирования которого являются обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, финансового и человеческого капитала через границы государств-участников.

С целью обеспечения функционирования и дальнейшего развития Таможенного союза и Единого экономического пространства в 2011 году была создана Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) — наднациональный орган, позволяющий образовать целостную и эффективную систему регулирования внешнеторговой деятельности на территории союза как единой таможенной территории.

Созданию Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС предшествовал период быстрого наращивания объемов взаимной торговли и интенсификации экономического сотрудничества между странами — членами Сообщества. В рамках Таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. Введение единого таможенного тарифа, единых правил нетарифного регулирования, включая порядок оформления лицензий и ограничений во внешней торговле, единой правовой основы организации таможенных процедур, взаимное признание разрешительных документов в сфере санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля на территории Таможенного союза позволили создать более благоприятные условия для развития экономики и осуществления внешнеэкономической деятельности.

С 1 января 2010 года между Республиками Беларусь, Казахстан и Российской Федерацией сформирован Таможенный союз, который в качестве инструмента использует единое таможенное законодательство и механизм таможенно-тарифного регулирования. Его таможенное законодательство соответствует современным тенденциям развития таможенного дела, оптимизирует таможенные операции, направлено на содействие внешней торговле, ускорение движения товаров и упрощение таможенных формальностей.

Создание реального режима свободной торговли обеспечивает рост объемов взаимного товарооборота стран ЕврАзЭС. Суммарный объем внешней торговли государств — членов Таможенного союза с третьими странами в январе–июне 2012 года составил 459,6 млрд долл., в том числе экспорт товаров — 302,9 млрд долл., импорт — 156,7 млрд долл. По сравнению с аналогичным периодом 2011 года стоимостной объем внешнеторгового оборота увеличился на 8 %, экспорта — на 9,7 %, импорта — на 4,8 %. Профицит внешней торговли составил 146,2 млрд долл.²

Более 80 % объема внешней торговли приходится на Россию (82,4 %), в том числе 80 % совокупного экспорта и 87 % импорта товаров. Доля Казахстана составила 12,0 %, Белоруссии — 5,6 %.

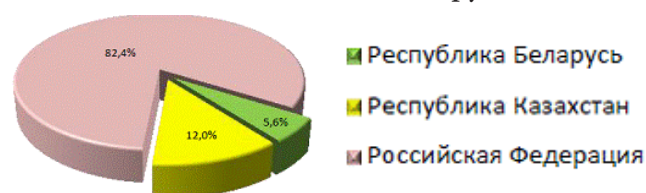


Рис. 2. Доля участия стран в совокупном объеме внешней торговли в 2011 г.

Источник: статистические данные с официального сайта Евразийского экономического сообщества. URL: www.eurasiaec.com (дата обращения: 02.09.2012).

Объем взаимной торговли за январь–июнь 2012 года государств — членов Таможенного союза во взаимной торговле составил 33 869,8 млн долл., или 113,2 % к уровню января–июня 2011 года (см. табл. 1).

Взаимная торговля со странами — членами Таможенного союза занимает 44,7 % объема внешней торговли Республики Беларусь, 18,2 % внешнеторгового оборота Республики Казахстан и 7,4 % объема внешней торговли Российской Федерации. Доля третьих стран составляет, соответственно, в Республике Беларусь — 55,3 %, в Республике Казахстан — 81,8 %, в Российской Федерации — 92,6 % всего объема внешней торговли страны³.

Экономическое доминирование России в интеграционных процессах на постсоветском пространстве объясняется экономическим потенциалом страны, численностью населения и

² Аналитические материалы Евразийской экономической комиссии. Об итогах внешней торговли государств — членов Таможенного союза в январе 2011 — июне 2012 г. URL: http://www.tsouz.ru/db/stat/Analitika/Documents/Analytics_E_201206.pdf (дата обращения: 05.09.2012).

³ Там же.

Таблица 1

Взаимный товарооборот стран — участниц Таможенного союза (в млрд долл.)

Товарооборот	Год					
	2011			2012		
	Россия	Белоруссия	Казахстан	Россия	Белоруссия	Казахстан
Россия	—	39,2	22,4	—	22,5	10,9
Белоруссия	39,2	—	0,9	22,9	—	0,6
Казахстан	22,3	1,3	—	10,9	0,7	—

Источник: составлено автором по данным аналитических выпусков стран – участниц Таможенного союза. URL: <http://www.tsouz.ru/db/stat/Analitika> (дата обращения: 07.09.2012).

территорией, а также асимметричностью построения хозяйственных связей. Немаловажным является и тот факт, что Россия является влиятельным игроком на мировой арене, занимая лидирующие позиции в системе мировой экономики, а также «связующим» звеном между Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом. Россия является одним из инициаторов основных мероприятий и программ ЕврАзЭС и заинтересована в развитии данного интеграционного объединения, которое позволяет укрепить роль России на постсоветском пространстве и развивать более тесные связи с государствами — членами ЕврАзЭС.

Устойчивое и сбалансированное развитие экономики России в определенной степени связано с успехом экономической интеграции на постсоветском пространстве. Таможенный союз и Единое экономическое пространство в рамках трёх государств должны открыть российскому капиталу доступ к ресурсам Казахстана и производственным активам Белоруссии. Ожидается, что в условиях функционирования единого экономического пространства транзитный статус России резко повысится. Экономический эффект от вступления стран в Таможенный союз определяется объёмом взаимной торговли между странами, каждая из которых преследует определённую выгоду от участия в Таможенном союзе.

Для экономики Белоруссии участие в Таможенном союзе открывает доступ к российским рынкам и дешёвым энергоресурсам. Однако неконкурентоспособность внутреннего рынка и значительное преобладание государственных предприятий делает экономику Белоруссии зависимой от России. В свою очередь, для России сотрудничество с Белоруссией, которая пред-

ставляет собой связующее звено между Западной и Восточной Европой, является важным моментом для укрепления своих позиций в мире. Белоруссия исключительно важна для России как транзитный коридор, связывающий её, а также и других участников ЕврАзЭС с Европой.

Казахстан получает серьёзную поддержку со стороны России, благодаря которой может повысить конкурентоспособность своей экономики. Казахстан аккумулирует многие транспортные и товарные потоки и в этой связи представляет особый интерес для России. В сотрудничестве с Россией Казахстан остаётся более защищённым от экономического давления Китая, претендующего на казахские территории. Экономическое сотрудничество с Казахстаном особенно важно для сибирских, уральских и поволжских регионов России.

Взаимодействие стран в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства способствует укреплению национальных экономик, построению прочных экономических связей и выходу стран на новый уровень интеграционного взаимодействия (см. табл. 2).

Несмотря на указанные преимущества взаимного участия в Таможенном союзе существуют и некоторые негативные последствия. Интересы России и других государств — членов Таможенного союза нередко вступают в противоречия, которые отражаются в периодически вводимых странами тарифных и нетарифных ограничениях во взаимной торговле. С увеличением притока иностранного капитала в отрасли, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью, такие противоречия могут обостриться.

Существование в странах СНГ, в частности в Белоруссии и Казахстане, авторитарных ре-

Взаимодействие стран — участниц Таможенного союза

Формат взаимодействия	Результат взаимодействия	Экономический эффект
Россия – Белоруссия – Казахстан	- Таможенный союз; - Единое экономическое пространство; - Наднациональный орган регулирования — Комиссии Таможенного союза	- свободное движение товаров на основе унификации таможенных тарифов; - формирование общего таможенного тарифа, мер нетарифного регулирования, применение инструментов регулирования торговли товарами с третьими странами.
Россия – Белоруссия	Договор о создании Союзного государства	Для России: - Белоруссия — транзитный коридор с Европой; - возможность влияния в целях укрепления позиций в мировой экономике Для Белоруссии: - доступ к российским рынкам и дешёвым энергоресурсам; - Россия — крупнейший экспортёр товаров
Россия – Казахстан	Совместное участие в составе основных экономических, военно-политических международных организаций	Для России: - наличие большого количества товарных и транспортных потоков; - наличие в Казахстане важных природных ресурсов. Для Казахстана: - возможность развития внутреннего рынка с перспективой выхода в мировую экономику; - защищённость от экономического давления Китая.
Белоруссия – Казахстан	- Договор о дружбе и сотрудничестве; - Договор о долгосрочном экономическом сотрудничестве на 2009–2016 годы	Укрепление торгово-экономического сотрудничества вследствие увеличения экспортно-импортных операций

Источник: составлено автором

жимов власти, несмотря на значительную поддержку ими интеграционных инициатив, негативно сказывается на построении Таможенного союза и Единого экономического пространства. Дифференцированный уровень развития экономик стран Таможенного союза не позволяет более стремительно развивать интеграционные отношения на постсоветском пространстве.

Экономические риски интеграционного объединения в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства (ТС-ЕЭП), связанные с экономической неоднородностью стран Таможенного союза, доминированием России, сложностью включения Белоруссии, объективно не готовой к полномасштабной экономической интеграции в рамках ТС-ЕЭП, а также спецификой экономики Казахстана, имеющей развитый энергетический сектор и сформировавшийся за последнее десятилетие транзитный товарный «коридор» для поставок из Китая.

Таким образом, в настоящее время партнёры России по интеграционному взаимодействию в большей степени заинтересованы в получении дешёвых энергоносителей, решении транзитных проблем, открытом и неограниченном доступе на российский рынок и, в отличие от России, не заинтересованы в достижении стратегических целей, способных привести к ограничению их национального суверенитета в экономике (наднациональные органы, единая валюта и единый эмиссионный центр, единое законодательство). Однако, несмотря на достаточно серьёзные риски и угрозы наступления крайне негативных последствий, главные цели и задачи функционирования Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана могут быть достигнуты при правильном понимании законов экономики и рынка и соблюдении основных принципов и норм международного права.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Ю. Итоги и перспективы развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве. URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/295/ (дата обращения: 06.09.2012).



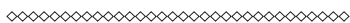
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.73

Ю. А. КРОХИНА
YU. A. KROKHINA

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ — ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ

THE LEGAL REGULATION OF STATE GUARANTEES — AN IMPORTANT CONDITION TO IMPROVE THE INVESTMENT CLIMATE IN RUSSIA



АННОТАЦИЯ

Актуальность. Среди различных мер поддержки физических и юридических лиц особое значение (с точки зрения экономического содержания и правовых последствий) имеет предоставление государственных гарантий юридическим лицам на осуществление инвестиционных проектов. Юридические лица, реализующие на территории Российской Федерации инвестиционные проекты, должны иметь возможность использовать законодательные привилегии для обеспечения своих имущественных обязательств. Решение этой проблемы требует дальнейшего теоретического осмысления вопросов правового регулирования предоставления государственных гарантий. Необходимость научного осмысления проблем предоставления преференций юридическим лицам обусловлена не только важностью теоретического изучения поставленных проблем, но и насущной потребностью в обобщении опыта зарубежных стран и выработке конкретных мер, направленных на повышение эффективности инвестиционной деятельности в Российской Федерации.

Методы. Работа является результатом научных исследований, проведенных автором в 2012 году на основе российского и зарубежного инвестиционного законодательства. Изучены нормативные правовые акты, регулирующие порядок предоставления преференций юридическим лицам в целях повышения инвестиционной привлекательности России. При подготовке статьи применялись общенаучный и специальные юридические методы, такие как сравнительный, системно-структурный, теоретико-методологический и др. При исследовании выбранной проблемы применялись частнонаучные методы, в том числе формально-юридический и метод правового моделирования.

Результаты. В статье рассмотрены основные формы имущественной поддержки инвесторов за счёт публичной собственности. Изучен опыт зарубежных стран по предоставлению преференций юридическим лицам из государственных бюджетов. Проанализировано инвестиционное законодательство Российской Федерации, выявлены проблемы правового регулирования порядка предоставления и использования привилегий инвесторами. Установлено, что государственное регулирование инвестиционного процесса может включать в себя несколько направлений: во-первых, это государственное воздействие на общие условия инвестирования — формирование благоприятного инвестиционного климата; во-вторых, осуществление мер по целенаправленному регулированию инвестиций. Наряду с проблемами и рисками применения государственных гарантий выявлены существенные преимущества этой формы обеспечения обязательств.

Перспективы. Предложенные выводы и рекомендации могут стать теоретической основой для дальнейших научных исследований в рассматриваемой области знаний. Результаты статьи могут быть использованы в нормотворческой деятельности для совершенствования законодательных и

подзаконных актов, регулирующих отношения в сфере защиты прав и законных интересов инвесторов, а также в правоприменительной практике.

Сформулированные выводы и предложения могут быть использованы при подготовке учебной и учебно-методической литературы по финансовому праву. Также положения статьи могут быть применены в процессе преподавания таких учебных дисциплин, как «Финансовое право» и «Инвестиционное право» в высших образовательных учреждениях.

Ключевые слова: государственные преференции; бюджетные гарантии; инвестиции.

ABSTRACT

Introduction. The establishment at legislative level of privileges for disadvantaged groups of citizens is one of the most important features of a civilized society and developed state. Among the various measures to support individuals and legal entities the provision of government guarantees to the legal entities for the implementation of investment projects has particular importance (from the point of view of the economic contents and legal consequences). The legal entities implementing investment projects in Russian Federation should have possibility to use legislative privileges for providing their estate liability. It requires further theoretical understanding of the legal regulation of state guarantees to solve this problem. The need for scientific understanding of problems of providing preferences to legal entities is caused not only by the importance of the theoretical study of the named problems, but also by the urgent need in summarizing the experiences of these priorities in the foreign countries and proposing concrete measures aimed at improvement of the investment efficiency in the Russian Federation.

Methods. The paper is a result of the scientific researches conducted by the author in 2012 on the basis of Russian and foreign investment legislation. The regulatory legal acts governing the granting of preferences to legal entities in order to improve the investment attractiveness of Russia are studied. While preparing the article scientific and special legal methods, such as comparative, systematic and structural, theoretical and methodological, are applied. At research of the chosen problem, there were applied the particular scientific methods, including formal-legal method and legal method of modeling.

Results. The article describes the basic forms of material support of investors at the expense of public property. The experience of other countries in providing preferences to legal entities from the state budgets is studied. The investment legislation of the Russian Federation is analyzed, the problems of legal regulation of granting and use of privileges by investors are identified. It is established that the state regulation of the investment process can include several areas: firstly, the influence of the government on the general conditions of investment — a favorable investment climate formation, and secondly, the implementation of measures for the purposeful regulation of investments. Along with problems and risks in application of the state guarantees the significant advantages of this form of collateral are revealed.

Discussion. The proposed conclusions and recommendations may become a theoretical basis for further research in this field. The results of article can be used in rule-making activity to improve the laws and regulations governing the relationship in the sphere of protection of the rights and legitimate interests of investors, as well as in law enforcement practice.

The conclusions and suggestions can be used in the development of training and educational materials on financial law. The provisions of article can be applied in the teaching of subjects such as: “Financial Law”, “Investment Law” in higher educational institutions.

Keywords: state preferences; budget guarantees; investments.

Установление на законодательном уровне привилегий — преференций для социально незащищённых групп граждан является одним из важнейших признаков цивилизованного общества и развитого государства. Однако право на получение физическими и юридическими лицами мер имущественной поддерж-

ки от государства и муниципальных образований, на наш взгляд, нельзя отнести к числу конституционных. Основания для его возникновения, его содержание, порядок реализации регламентируются федеральным законодательством, нормативными актами субъектов РФ и муниципальных образований с учётом

достигнутого уровня социально-экономического развития государства и обязательств, принятых на себя политическим руководством страны в программных документах.

Анализ зарубежного законодательства показывает, что имущественная поддержка за счёт публичной собственности может оказываться в следующих основных формах:

- предоставление публичного имущества определенного назначения в безвозмездное пользование отдельным категориям лиц;

- передача публичного имущества в аренду отдельным категориям лиц по льготным ставкам оплаты;

- предоставление публичного имущества определенного назначения в собственность отдельным категориям лиц бесплатно, по льготным ценам или с рассрочкой платежей;

- продажа публичного имущества по рыночной цене или сдача его в аренду по рыночным ставкам, однако вне конкурентных процедур (конкретный получатель определяется в персональном порядке) либо в рамках ограниченных конкурентных процедур (устанавливается круг претендентов). В этом случае льгота, как правило, заключается в преимущественном доступе к приобретению и использованию объектов публичной собственности в условиях их ограниченности.

В законодательстве Российской Федерации понятие государственных и муниципальных преференций дано в п. 20 ст. 4 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в ред. 06.12.2011). Согласно названной норме **государственные или муниципальные преференции** — предоставление федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями отдельным хозяйствующим субъектам имущества, которое обеспечивает им более выгодные условия деятельности, путём передачи государственного или муниципального имущества, иных объектов гражданских прав либо путём предоставления имущественных льгот, государственных или муниципальных гарантий.

Если оказание определенной меры имущественной поддержки не предписано феде-

ральным законом и она применяется в пользу хозяйствующего субъекта (индивидуального предпринимателя, коммерческой организации, некоммерческой организации, осуществляющей деятельность, приносящую ей доход), соответствующие решения и действия органов власти подпадают под правовой режим государственных и муниципальных преференций, которые могут предоставляться лишь в предусмотренных законом целях и с предварительного согласия антимонопольного органа (ст. ст. 19–21 ФЗ «О защите конкуренции»). В отсутствие систематизированного законодательства о публичной собственности и управлении ею указанный Закон выполняет важную регулирующую функцию и, преследуя прежде всего цели развития конкурентной среды, одновременно способствует повышению эффективности использования государственного и муниципального имущества, а также противодействию коррупции благодаря четким ограничениям на предоставление отмеченных выше преференций и внедрению конкурентных процедур представления объектов публичной собственности (ст. 17.1 Закона).

Среди различных мер поддержки физических и юридических лиц особое значение (с точки зрения экономического содержания и правовых последствий) имеет предоставление государственных гарантий юридическим лицам на осуществление инвестиционных проектов. Остановимся на этих вопросах подробнее.

Согласно бюджетному законодательству **государственная гарантия** — вид долгового обязательства, в силу которого соответственно Российской Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование (гарант) обязаны при наступлении предусмотренного в гарантии события (гарантийного случая) уплатить лицу, в пользу которого предоставлена гарантия (бенефициару), по его письменному требованию определенную в обязательстве денежную сумму за счёт средств соответствующего бюджета в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства отвечать за исполнение третьим лицом (принципалом) его обязательств перед бенефициаром.

Впервые понятие инвестиционной деятельности было законодательно закреплено Законом РСФСР от 26.06.1991 № 1488-1 «Об инве-

стиционной деятельности в РСФСР». Однако и на сегодняшний день, несмотря на значительное количество выпущенных к настоящему времени документов, пока лишь обозначены основные тенденции инвестиционной политики государства, и далеко не все аспекты инвестиционной деятельности зафиксированы в нормативных актах.

Статья 1 Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (далее — Федеральный закон № 39-ФЗ) дает легальное определение термину. Под **инвестиционной деятельностью** понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Закон РСФСР от 26.06.1991 № 1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР», который действует в части, не противоречащей Федеральному закону № 39-ФЗ, дает схожее определение: **«Инвестиционная деятельность** — это вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по реализации инвестиций». То есть в Федеральном законе № 39-ФЗ законодатель уточняет цели такой деятельности — получение прибыли и (или) достижение иного полезного эффекта, что является, на наш взгляд, весьма важным дополнением, поскольку закрепляет экономическую и правовую составляющие рассматриваемого понятия.

В связи с высокими инвестиционными рисками и высокой стоимостью кредитных ресурсов государству необходимо стимулировать инвестиционную деятельность. Действующая система стимулов в большей степени реализуется в форме налоговых и таможенных льгот и имеет фискальный характер.

В Российской Федерации существуют три основных направления развития системы стимулирования инвестиционной активности:

1) предоставление бюджетных средств негосударственным структурам на возвратной основе;

2) реализация принципа права собственности (из федерального бюджета выделяются капитальные вложения на развитие федеральной собственности, а из муниципального бюджета

та — на развитие муниципальной);

3) равенство прав инвесторов — гарантии прав и защиты инвестиций предоставляются всем инвесторам.

Нормативно-правовые акты по своей сути направлены на обеспечение дополнительных налоговых льгот и предоставление бюджетных гарантий инвесторам.

На практике участие государства осуществляется не только в создании правовой основы деятельности частных инвесторов, но и в прямом инвестировании для достижения необходимых структурных сдвигов.

В целом государственное регулирование инвестиционного процесса может включать в себя несколько направлений: во-первых, это государственное воздействие на общие условия инвестирования — формирование благоприятного инвестиционного климата; во-вторых, осуществление мер по целенаправленному регулированию инвестиций.

В России острота инвестиционного спада и осознание ключевой роли инвестиций привели к тому, что государство пыталось объединить указанные меры: стимулировать частные инвестиции, финансировать инвестиции в социальную сферу, предоставлять льготное финансирование и государственные гарантии частным инвестиционным проектам. Другими словами, вместо того, чтобы в ситуации, когда инвесторы предпочитают вкладывать средства в более доходные финансовые и денежные активы, создавать условия для повышения привлекательности вложений в реальный сектор экономики, государство пытается, как и в прежние времена, взять на себя обязательства по финансированию капитальных вложений в экономику. Инвестиционный бюджет страны включает инвестиции в коммунальное хозяйство, инфраструктуру, отрасли социальной сферы, агропромышленный комплекс, металлургию, лесное хозяйство, космос и фундаментальную науку, конкурсные быстро окупающиеся коммерческие проекты. То есть для решения принципиально новых задач по оживлению инвестиционного процесса в рыночной экономике применялись старые методы по осуществлению капитальных вложений. Ситуация усугубляется ещё и тем, что финансирование бюджетных расходов на инвести-

ционные цели проводилось по остаточному принципу, следствием чего стала нарастающая из года в год кредиторская задолженность в инвестиционной сфере, а объём реально осуществляемых инвестиций в производство постоянно сокращался.

Иначе говоря, вместо создания условий для эффективной реализации инвестиционного процесса правительство стремилось преодолеть инвестиционный кризис с помощью увеличения бюджетных расходов на обеспечение гарантий и прямого финансирования капитальных вложений.

С целью государственной гарантийной поддержки инвестиционной деятельности Президентом и Правительством Российской Федерации был утвержден **ряд нормативных документов:**

- Указ Президента Российской Федерации от 17.09.1994 № 1928 «О частных инвестициях в Российской Федерации» (далее — Указ № 1928);

- Указ Президента Российской Федерации от 23.07.1997 № 773 «О предоставлении гарантий и поручительств по займам и кредитам» (далее — Указ № 773);

- Постановление Правительства Российской Федерации от 22.11.1997 № 1470 «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счёт средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации» (далее — Постановление № 1470);

- Постановление Правительства Российской Федерации от 12.11.1999 № 1249 «Об утверждении Положения о предоставлении государственных гарантий под инвестиционные проекты социальной и народно-хозяйственной значимости» (далее — Постановление № 1249, в настоящее время утратило силу);

- Постановление Правительства РФ от 05.03.2010 № 128 «О предоставлении в 2010–2011 годах государственных гарантий Российской Федерации в валюте Российской Федерации по облигационным займам, привлекаемым юридическими лицами на осуществление инвестиционных проектов» (далее — Постанов-

ление № 128);

- Постановление Правительства РФ от 12.04.2010 № 223 «О предоставлении в 2010–2012 годах государственных гарантий Российской Федерации по кредитам, привлекаемым юридическими лицами, зарегистрированными и осуществляющими свою основную уставную деятельность на территории Чеченской Республики, на реализацию инвестиционных проектов на территории Чеченской Республики» (далее — Постановление № 223);

- Постановление Правительства Российской Федерации от 14.12.2010 № 1016 «Об утверждении Правил отбора инвестиционных проектов и принципалов для предоставления государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов» (далее — Постановление № 1016);

- Постановление Правительства РФ от 14.12.2010 № 1017 «О порядке предоставления в 2012 году государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым юридическими лицами, отобранными в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, на осуществление инвестиционных проектов» (далее — Постановление № 1017);

- Постановление Правительства РФ от 04.05.2011 № 338 «О предоставлении в 2011–2012 годах государственных гарантий Российской Федерации по кредитам, привлекаемым юридическими лицами, зарегистрированными и осуществляющими свою основную уставную деятельность на территории Северо-Кавказского федерального округа, на реализацию инвестиционных проектов на территории Северо-Кавказского федерального округа» (далее — Постановление № 338).

Анализ названных правовых актов позволяет сделать вывод, что государственные гарантии не обеспечили один из основных стимулов реализации юридическими лицами инвестиционных проектов при использовании заёмных средств — минимизацию стоимости привлеченных юридическими лицами денежных средств от кредитных организациях для финансирования инвестиционных проектов.

Так, ст. 115.2 Бюджетного кодекса Россий-

ской Федерации (далее — БК РФ) определены порядок и условия предоставления государственных и муниципальных гарантий. Согласно п. 1 указанной статьи БК РФ предоставление государственных или муниципальных гарантий осуществляется в соответствии с полномочиями органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления на основании соответственно федерального закона, закона субъекта Российской Федерации, решения представительного органа муниципального образования о бюджете на очередной финансовый год (очередной финансовый год и плановый период), решений Правительства Российской Федерации, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации и местной администрации муниципального образования, а также договора о предоставлении государственной или муниципальной гарантии при условии проведения анализа финансового состояния принципала.

Согласно п. 3 ст. 115.2 БК РФ анализ финансового состояния принципала в целях предоставления государственной гарантии Российской Федерации осуществляется Министерством финансов Российской Федерации в установленном им порядке.

CASE STUDY

В случае предоставления кредита на реализацию инвестиционного проекта «Строительство в г. Санкт-Петербурге автомобильной дороги “Западный скоростной диаметр”» стоимостью 212,7 млрд рублей по процентной ставке 15 % годовых, ежемесячные процентные платежи по кредиту составили бы 2,65 млрд рублей, а за семь лет пользования кредитом — 223,33 млрд рублей, то есть превысили бы сумму кредита (расчётно, при условии неизменности процентной ставки по кредиту).

Однако Правилами № 128 анализ Министерством финансов Российской Федерации финансового состояния принципала в целях предоставления государственной гарантии Российской Федерации не предусмотрен.

Среди основных причин, по которым в 2010–2011 годы не предоставлялись государственные гарантии Российской Федерации на реализацию инвестиционных проектов можно выделить следующие:

1. Проводимая в стране денежно-кредитная политика, при которой ставка рефинансирования Банка России составляет 8,25 % годовых, средневзвешенная ставка по кредитам 15–16 % годовых. При процентной ставке по кредиту 15–16 % годовых большинство инвестиционных проектов становятся экономически нецелесообразными. Проведенные расчёты показали, что для долгосрочных инвестиционных проектов при процентной ставке по кредиту 15–16 % годовых через 6–7 лет сумма процентов по кредиту будет сопоставима с суммой полученного кредита. И для последующего финансирования инвестиционного проекта принципалу необходимо будет или осуществлять новые заимствования, или использовать денежные средства, полученные от иной деятельности.

2. Ежемесячная выплата процентов. В соответствии с Правилами предоставления государственных гарантий Российской Федерации кредиты на реализацию инвестиционных проектов являются целевыми. Срок окупаемости долгосрочных инвестиционных проектов может составлять до 20 лет. При сложившейся практике предоставления кредитов коммерческими банками уплата процентов по кредиту заёмщиками должна осуществляться ежемесячно. Поскольку финансовая отдача от вложений денежных средств в инвестиционные проекты может появиться только через несколько лет, заёмщику необходимо располагать денежными средствами в крупном размере для оплаты ежемесячных процентов по кредиту коммерческому банку. При кредите в несколько миллиардов рублей и процентной ставке 15–16 % годовых ежемесячные выплаты процентов по кредиту будут составлять несколько десятков миллионов рублей в месяц. В результате заёмщику необходим иной источник финансирования для выплаты процентов по инвестиционному кредиту коммерческому банку, так как использование средств инвестиционного кредита на выплату процентов по нему будет рассматри-



Подробнее
о роли банков в
финансировании
региональной
экономики на с. 34

ваться как нецелевое.

3. Высокие налоги. В ряде случаев совокупные налоги для юридических лиц доходят до 80 % от заработанных средств. Ниже приведены ставки основных налогов и отчислений в фонды для юридических лиц: налог на прибыль — 20 %, НДС — 18 %, земельный налог — 1,5 %, налог на имущество — 2,2 %, НДФЛ — 13 %, страховые взносы в Пенсионный фонд России — 22 %, взносы в Фонд социального страхования — 2,9 %, взносы в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования — 5,1 %.

CASE STUDY

В случае предоставления кредита на реализацию инвестиционного проекта «Строительство нового выхода на московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» (Москва – Минск)» стоимостью 25,56 млрд рублей по процентной ставке 15 % годовых, ежемесячные процентные платежи по кредиту составляли бы 319 млн рублей

Для того чтобы выплачивать проценты по кредиту в размере 15–16 % годовых, а также оплачивать столь высокие налоги, юридические лица вынуждены вкладывать деньги в высокодоходные активы с коротким сроком окупаемости, а не в инвестиционные проекты со сроком окупаемости 10–20 лет.

4. Отсутствие практики финансирования юридическими лицами долгосрочных инвестиционных проектов за счёт заёмных денежных средств.

5. Отсутствие практики предоставления кредитными организациями долгосрочных инвестиционных проектов.

6. Финансовая нестабильность. В ситуации, когда курс рубля к основным мировым валютам может девальвировать на 1,5–2 % в день (октябрь – ноябрь 2011 года), кредитные организации не рискуют предоставлять долгосрочные кредиты для финансирования инвестиционных проектов.

Кроме того, как показывает анализ Постановлений № 1470, № 128, № 1249 (в настоящее время утратило силу), № 223, № 1016, № 1017, № 338, при реализации юридическими лицами

инвестиционных проектов, государственная поддержка которых предусматривает использование государственных гарантий Российской Федерации, возможны следующие риски:

1. Риск предоставления государственной гарантии Российской Федерации юридическим лицам с неудовлетворительным финансовым состоянием.

К сожалению, рассмотренными Правилами предоставления государственных гарантий Российской Федерации анализ финансового состояния принципала в целях предоставления государственной гарантии Российской Федерации не предусмотрен.

Пунктом 3 ст. 115.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации установлено, что анализ финансового состояния принципала в целях предоставления государственной гарантии Российской Федерации осуществляется Министерством финансов Российской Федерации в установленном им порядке.

При этом в противоречие требований Бюджетного кодекса Российской Федерации Постановлениями № 1017 и № 338 предусмотрено, что «при предоставлении гарантии анализ финансового состояния принципала Министерством финансов Российской Федерации не осуществляется».

2. Риск «потери обеспечения» при регрессном требовании Российской Федерации в лице Министерства финансов Российской Федерации к принципалу в связи с исполнением в полном объёме или в какой-либо части гарантии.

Поскольку рассмотренными Правилами государственные гарантии предоставляются не на полную сумму стоимости инвестиционных проектов, может возникнуть ситуация, когда имущество принципала окажется в залоге у банка по кредиту, не обеспеченному государственной гарантией. При регрессном требовании Российской Федерации в лице Министерства финансов Российской Федерации к принципалу, в связи с исполнением в полном объёме или в какой-либо части гарантии, взыскать с принципала будет нечего.

3. Риск использования гарантии в связи с неисполнением принципалом обязательств по кредитному договору, обусловленным высокой процентной ставкой по кредиту.

Правилами предоставления государствен-

ных гарантий Российской Федерации предусмотрено, что «гарантия предоставляется в обеспечение исполнения обязательств принципала по кредиту, привлеченному принципалом в российском банке».

Процентные ставки по кредитам иностранных банков в разы ниже процентных ставок по кредитам в российских банках. Процентные ставки по кредитам зависят от проводимой в стране денежно-кредитной политики, в частности от величины ставки рефинансирования. Например, ставка рефинансирования Европейского центрального банка 0,75 % годовых, Федеральной резервной системы США — 0,25 % годовых, Банка Англии — 0,5 % годовых, Банка Японии — 0,1 % годовых, Банка России — 8,25 % годовых.

Привлечение принципалом денежных средств под государственные гарантии Российской Федерации не предусмотрено Правилами предоставления государственных гарантий.

При средневзвешенной процентной ставке по предоставленным кредитам юридическим лицам (в рублях) в размере 15–16 % годовых, стоимость обслуживания кредитов по процентным платежам за 20 лет (срок привлечения кредита на реализацию инвестиционного проекта) более чем в 3 раза превысит сумму кредита (расчётно, при условии неизменности процентной ставки по кредиту).

4. Риск исполнения Российской Федерацией в лице Министерства финансов Российской Федерации в полном объёме или в какой-либо части гарантии в связи с невозвратом принципалом кредита по причине длительного периода окупаемости инвестиционного проекта.

5. Риск исполнения Российской Федерацией в лице Министерства финансов Российской Федерации в полном объёме или в какой-либо части гарантии в связи с невозвратом принципалом кредита по причине недостаточности у него денежных средств для финансирования инвестиционного проекта. Согласно рассмотренным Правилами предоставления государственных гарантий Российской Федерации кредиты и денежные средства от размещения облигационных займов, обеспеченные государственной гарантийной поддержкой, являются целевыми и направляются только на финансирование инвестиционных проектов. Для

долгосрочных инвестиционных проектов (срок реализации инвестиционных проектов согласно Правилам № 128, № 1017 — от 4 до 20 лет, согласно Правилам № 223 и № 338 — до 10 лет) при процентной ставке по кредиту (доходности по облигационному займу) 15–16 % годовых через 6–7 лет все полученные по кредиту (облигационному займу) денежные средства будут направлены на выплату процентов по кредиту (на выплату купонного дохода). Для последующего финансирования инвестиционного проекта принципалу необходимо будет или осуществлять новые заимствования, или использовать денежные средства, полученные от иной деятельности. Например, в 2010–2011 годах было выдано только 10 государственных гарантий Российской Федерации по облигационным займам в рамках Постановления № 128 на общую сумму на 35 млрд рублей, что составляет 20 % от предусмотренных Программой государственных гарантий Российской Федерации на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годы 175 млрд рублей. Государственные гарантии в соответствии с Постановлениями № 1017, № 338 и № 223 не предоставлялись.

CASE STUDY

В случае предоставления кредита сроком на 20 лет на реализацию инвестиционного проекта «Строительство скоростной автомобильной дороги Москва – Санкт-Петербург на участке 15-й км – 58-й км» стоимостью 63,4 млрд рублей по процентной ставке 15 % годовых, за двадцать лет пользования кредитом проценты по кредиту составили бы 190,2 млрд рублей, то есть превысили сумму кредита в 3 раза (расчётно, при условии неизменности процентной ставки по кредиту)

При анализе Постановления № 1017 (до внесения изменений от 11 марта 2011 года) установлено, что указанный нормативный правовой акт содержал невыполнимые для принципала условия по предоставлению необходимых документов для получения государственной гарантийной поддержки. Так, указанные Правила предусматривали, что полный комплект документов должен быть представлен принципалом

в Министерство финансов Российской Федерации не позднее 15 декабря, то есть на следующий день (!) после утверждения указанных Правил.

Однако наряду с отмеченными проблемами и рисками применения государственных гарантий можно отметить существенные **преимущества** этой формы обеспечения обязательств.

Общим преимуществом для кредитора и должника является повышение надежности сделки для обеих сторон.

При государственной гарантии риск неисполнения обязательств должника по кредитному договору переходит к гаранту, поэтому для кредитора государственная гарантия обладает более высокой степенью надежности по сравнению с другими формами обеспечения.

Для должника можно выделить следующие преимущества государственной гарантии (по сравнению с другими формами обеспечения):

- по сравнению со страхованием, залогом, задатком — возможность получить финансовые ресурсы, не рискуя собственными активами;

- по сравнению с поручительством, банковской гарантией, страхованием — государственная гарантия Российской Федерации предоставляется без взимания вознаграждения гаранта;

- по сравнению с задатком — возможность заключить договор, не отвлекая часть оборотных средств на внесение в качестве задатка.

Таким образом, при оценке эффективности использования государственных гарантий в целях реализации юридическими лицами инвестиционных проектов на территории Российской Федерации, на наш взгляд, следует учитывать следующие критерии:

- 1) количество принятых решений о предоставлении государственных гарантий Россий-

ской Федерации юридическим лицам, реализующим инвестиционные проекты;

- 2) количество выданных государственных гарантий Российской Федерации юридическим лицам, реализующим инвестиционные проекты;

- 3) объем выданных государственных гарантий Российской Федерации юридическим лицам, реализующим инвестиционные проекты;

- 4) условия кредитных соглашений (договоров), обеспеченных государственной гарантийной поддержкой (процентная ставка; обеспечение, кроме гарантии и т. д.);

- 5) доля государственных гарантий Российской Федерации в общем объеме стоимости инвестиционных проектов;

- 6) достижение основных целевых показателей реализации инвестиционных проектов, обеспеченных государственной гарантийной поддержкой.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что юридические лица, реализующие на территории Российской Федерации инвестиционные проекты, должны иметь возможность использовать законодательные привилегии для обеспечения своих имущественных обязательств. Произвольно установленные привилегии сами по себе ещё не являются проявлением инвестиционной политики государства. Они могут служить целям построения социального правового государства и инновационно развитого общества лишь в том случае, если предоставлены в соответствии с законодательством. Такие преференции не противоречат правовому принципу всеобщего равенства перед законом, поскольку в отдельных случаях в силу объективных причин оно может быть эффективно обеспечено именно предоставлением нормативных преференций.

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Собственники помещений в многоквартирном доме обязаны выбрать один из способов управления многоквартирным домом:

- 1) непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме;
- 2) управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом;
- 3) управление управляющей организацией.

Часть 2 ст. 161 ЖК РФ

не содержит норм, устанавливающих для организаций, оказывающих услуги в сфере управления многоквартирными домами, обязательного членства в саморегулируемых организациях. Кроме того, отсутствуют и нормы о государственном регулировании указанной сферы. Это приводит к тому, что управлением многоквартирными домами во многих случаях занимаются некомпетентные юридические лица с минимальным уставным капиталом, у которых нет опыта работы в сфере жилищно-коммунального хозяйства, нет профессиональных сотрудников и необходимой технической базы. В таких случаях управляющие организации выполняют только типовые работы по содержанию многоквартирного дома, без учёта его специфических особенностей и потребностей жильцов. Такое положение негативно сказывается на гражданах, являющихся собственниками квартир в многоквартирных домах и, соответственно, потребителями жилищно-коммунальных услуг, а также приводит к злоупотреблениям со стороны управляющих организаций и недобросовестной конкуренции.

Законодатель делает попытки упорядочить деятельность управляющих организаций в жилищной сфере. В связи с этим 25 мая 2012 г. Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в первом чтении принят законопроект², касающийся внесения в Жилищный кодекс Российской Федерации правовых норм о саморегулировании в сфере управления многоквартирными домами. В рамках данного законопроекта предлагается включить в Жилищный кодекс Российской Федерации

раздел IX о саморегулировании в сфере обеспечения безопасности в процессе управления многоквартирными домами (статьи 166–172).

Законопроектом вводится норма, согласно которой деятельность по управлению многоквартирными домами по договору управления многоквартирным домом вправе осуществлять управляющая организация, являющаяся членом саморегулируемой организации в сфере управления многоквартирными домами. Таким образом, вводится обязательное членство управляющей организации в саморегулируемой организации.

Следует отметить, что управляющие организации, заинтересованные в развитии своей деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства, стремящиеся к повышению качества работ и услуг по управлению многоквартирными домами, уже в настоящее время, без специального правового регулирования, в добровольном порядке объединяются в саморегулируемые организации. Так, в реестре саморегулируемых организаций, который ведет Росреестр, зарегистрировано 73 саморегулируемых организаций (в 58 субъектах Российской Федерации), объединяющих более 15 % управляющих организаций³.

Однако закрепление обязанности членства в саморегулируемой организации как условия допуска управляющей организации к деятельности в сфере управления многоквартирными домами позволит создать системы отраслевых стандартов качества, профессиональной ответственности управляющих организаций, включая имущественную ответственность, а также

² Проект Федерального закона № 623780-5 «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 25.05.2012). Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

³ Информация по состоянию 01.10.2011 Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации». Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

контроля за их деятельностью. Саморегулирование должно обеспечить формирование механизмов допуска к сфере управления жилыми многоквартирными домами профессиональных, компетентных и добросовестных управляющих организаций.

Что же такое саморегулирование? В действующем законодательстве под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил⁴.

Рассматриваемый в настоящей статье законопроект содержит определение саморегулируемой организации в сфере управления многоквартирными домами. Это некоммерческая организация, которая основана на членстве управляющих организаций, отвечающая требованиям законодательства о саморегулируемых организациях, создана в целях повышения качества работ и услуг по управлению многоквартирными домами, содержанию и ремонту общего имущества в данных домах и обеспечения соблюдения своими членами требований законодательства Российской Федерации и сведения о которой внесены в государственный реестр саморегулируемых организаций.

Саморегулируемая организация в сфере управления многоквартирными домами наряду с требованиями, установленными Федеральным законом от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», должна отвечать следующим требованиям:

1) объединение в составе некоммерческой организации в качестве её членов не менее чем ста управляющих организаций;

2) обеспечение саморегулируемой организацией имущественной ответственности своих членов (в частности, формирование компенсационного фонда за счёт взносов членов саморегулируемой организации, средства которого предназначены для возмещения вреда, причиненного действиями или бездействием членов

саморегулируемых организаций юридическим и (или) физическим лицам вследствие недостатков выполненных работ или оказанных услуг по управлению многоквартирным домом, содержанию общего имущества собственников помещений в данном доме при осуществлении деятельности по управлению многоквартирными домами).

Стремление упорядочить, урегулировать деятельность в сфере управления многоквартирными домами, безусловно, целесообразно. Однако велика вероятность, что в данный законопроект будут включены нормы, обязывающие вступать в саморегулируемые организации не только управляющие компании, но и товарищества собственников жилья, жилищные и жилищно-строительные кооперативы, что по сути приравнивает эти некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли, к коммерческим управляющим организациям. Товарищества собственников жилья, жилищные и жилищно-строительные кооперативы создаются собственниками помещений в многоквартирных домах, и деятельность их осуществляется за счёт их членов. Для того чтобы стать членами саморегулируемой организации, эти некоммерческие объединения должны будут оплатить вступительный взнос, который согласно рассматриваемому законопроекту составляет не менее ста тысяч рублей, а также нести субсидиарную ответственность по обязательствам других членов саморегулируемой организации. Данное финансовое бремя ляжет на плечи граждан, являющихся собственниками помещений в многоквартирных домах, и может оказаться для них непосильным. Это приведет к постепенному прекращению использования такого способа управления многоквартирными домами, как создание товарищества собственников жилья, жилищных и жилищно-строительных кооперативов, фактически к «отмиранию» данных организационно-правовых форм юридических лиц (в первую очередь, товарищества собственников жилья). Вынужденные привлекать для управления жилым фондом исключительно управляющие организации, граждане окажутся

⁴ См.: п. 1 ст. 2 Федерального закона от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» // Собрание законодательства РФ. 2007. № 49. Ст. 6076.

лишенными права выбора способа управления.

Таким образом, полагаем, что целесообразно введение обязательного членства в саморегулируемых организациях только для управляющих организаций. На товарищества собственников жилья, жилищные и жилищно-строительные кооперативы такая обязанность распространяться не должна.

Далее, следует отметить, что содержащееся в законопроекте положение, устанавливающее минимальную численность членов саморегулируемой организации в сфере управления мно-

жоквартирными домами в размере не менее ста управляющих организаций, означает законодательное установление монополии единственной саморегулируемой организации в субъекте Российской Федерации. По нашему мнению, минимальная численность членов саморегулируемой организации должна быть уменьшена, исходя из расчёта, чтобы в границах каждого субъекта Российской Федерации могли действовать не менее десяти саморегулируемых организаций, осуществляющих деятельность в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

УЧЕБНИКИ И ЗАДАЧНИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ЭКСПЕРТИЗА И УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

В первой декаде января 2013 г. завершается публикация 2-го издания серии учебников и задачников, представляющих полноценную систему организации, экспертизы и управления земельно-имущественным комплексом в сфере строительства и недвижимости. В них объединены прогрессивные подходы и новейшие достижения в области управления и развития недвижимости.

Учебники и задачники по специальности «Экспертиза и управление недвижимостью» вот уже более 10 лет являются основной для получения высококачественного образования специалистами в сфере недвижимости. Уже в первом издании авторы учли многофункциональность недвижимости, её проектный формат в условиях обеспечения устойчивого развития сложившейся застройки. Второе издание расширило и дополнило учебный материал результатами научного поиска и экономических экспериментов. Цикл учебников укомплектован практическими заданиями и задачками, развивающими практические навыки обучения, как в рамках решения проблем управления земельно-имущественными комплексами городских хозяйств и жилищно-коммунальной инфраструктуры, так и в части осуществления экспертизы и инспектирования инвестиционного процесса и эксплуатации недвижимости. Это позволит современному специалисту освоить не только современные механизмы управления недвижимостью, но и методы управления рисками, а также овладеть финансово-кредитным инструментарием, обеспечивающим реализацию новых подходов к управлению недвижимостью.

Серия учебников и задачников позволяет не только обучать специалистов широкого профиля, но и организовывать подготовку и переподготовку кадров, а также, что крайне важно в современных условиях, самостоятельно повышать квалификацию.

*Редакция журнала
«Вестник Финансового университета»*



ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

УДК 330.101.541

П. Е. ЖУКОВ
P. E. ZHUKOV

ПРОБЛЕМА БЕЗОПАСНЫХ ГРАНИЦ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА AN ACCEPTABLE LIMIT FOR A SOVEREIGN DEBT



АННОТАЦИЯ

Предлагается модель для определения допустимых границ роста суверенного долга. Путём сравнения темпов роста долга и ВВП, а также условия достаточности дискреционных доходов бюджета для погашения процентных расходов, выводится простая формула для определения безопасной величины отношения долга к ВВП и построения бюджетной политики. На примере данных США за 2011 г. показано, что безопасные пределы первичного дефицита бюджета в долгосрочной перспективе составляют до 4,4 % ВВП, при темпах инфляции 3,5 %, при этом максимальный уровень облигационного долга США к ВВП равен 128 %. Однако безопасный уровень облигационного долга должен быть ниже максимального (по мнению автора, от 60 % до 102 % ВВП).

Ключевые слова: суверенный долг; бюджетная политика; первичный дефицит бюджета; отношение долга к ВВП; условия доверия инвесторов; номинальная доходность облигаций; реальная премия за риск.

ABSTRACT

The model is proposed to set acceptable limit for a sovereign debt. By comparison GDP growth with debt growth and adding condition for discretionary income sufficiency to repay interest expenses, a simple formula is deduced to determine the safe limit of debt to GDP to build a budget policy. As example, for US 2011 data safe limit of the long term primary budget deficit is approximated as 4.4 % of GDP, assuming inflation 3.5 per cent, and the maximal level for federal debt is 128 % of GDP. However the safe level must be well lower, than the maximal one.

Keywords: sovereign debt; fiscal policy; primary budget deficit; ratio of debt to GDP; investor confidence; nominal yields; real risk premium.

Долговой кризис в Европе и США

В 2011 году государственный долг Греции превысил 300 млрд евро — более 150 % ВВП¹. Стало очевидным, что Греция не в состоянии самостоятельно обслуживать свой долг. Списание по решению ЕС 50 % величины долга банкам (соглашение об обмене действующих об-

лигаций на новые с дисконтом 50 %) сократило величину долга Греции, но фактически явилось управляемым дефолтом.

Кризис греческого долга подорвал доверие инвесторов к суверенным долгам других проблемных стран еврозоны, резко усилил неприятие риска инвесторов и повысил премии за риск — требуемую инвесторами доходность —

¹ По данным Агентства «Евростат». URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database (дата обращения: 25.12.2011).

Таблица 1

Отношение долга к ВВП по данным МВФ, %

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Франция	67,48	77,44	82,24	88,64	91,61	93,24	94,31	94,83
Германия	65,89	72,50	76,70	79,65	81,42	82,07	82,02	81,50
Италия	106,04	115,80	118,64	120,46	121,62	122,78	123,90	124,73
Япония	198,84	217,56	227,28	234,05	240,06	243,96	246,71	248,81
Великобритания	51,95	68,17	78,19	84,90	88,58	90,18	90,74	90,57
Соединенные Штаты	70,56	83,21	92,56	97,35	100,68	103,47	106,43	109,67

по суверенным облигациям Италии, Португалии и Испании. Для того чтобы выйти из опасной зоны, страны ЕС (кроме Великобритании и Чехии) 9 декабря 2011 г. заключили Соглашение об общей бюджетной политике. Они договорились о значительном ужесточении Маастрихтских соглашений (дефицит бюджета теперь не должен превышать 0,6 % вместо 3 %, кроме тех стран, у которых долг не превышает 60 % ВВП)².

Аналогичные тенденции к более жесткой финансовой политике можно видеть и в США, где председатель Комитета по бюджету Пол Райан (Paul Ryan) предложил сбалансированный вариант бюджета — Path to prosperity³, предполагающий существенное сокращение бюджетных расходов и постепенный переход к первичному профициту бюджета (то есть фактически к погашению части процентов по долгу за счёт доходов, а не новых займов).

Финансовые механизмы мирового экономического кризиса подробно рассмотрены, в частности, в работе С. Н. Сильвестрова⁴, а также в докладе автора статьи⁵. Данная работа посвящена вопросу о том, какие именно границы суверенного долга, дефицита бюджета и процентных расходов на обслуживание долга можно считать безопасными? Цифра 60 %, заложенная в Маастрихтских соглашениях, является, скорее, средней величиной, чем допусти-

мым пределом. На примере Италии, Испании и ряда других стран ЕС (см. табл. 1) мы видим, что, когда это отношение превышает 100 %, у инвесторов начинают возникать сомнения в платежеспособности эмитента. Однако такое отношение не обязательно означает дефолт, и оно сильно варьируется по странам. Например, у Японии это отношение гораздо выше 200 %, а у США — выше 100 % с 2012 года⁶.

При рассмотрении этих цифр необходимо учитывать, что речь идёт о валовом долге. Например, в случае США только две трети долга приходится на облигации, находящиеся в свободном обращении, а остальная часть — обязательства правительства перед своими агентствами (большая часть — по социальному страхованию). Предполагается, что отношение облигационного долга США к ВВП в 100 % будет достигнуто только к 2021 г. В области нахождения максимальных границ отношения долга к ВВП наибольшее признание получили результаты Рейнхарта и Рогофф⁷, которые Рейнхарт излагает следующим образом: «Основной вывод нашего исследования в том, что связь между государственным долгом и ростом реального ВВП слаба для долга к ВВП ниже 90 процентов. Выше порога в 90 процентов, однако, средние темпы роста сократятся на 1 процент, а средний темп роста упадет значительно больше».

² Агентство РБК. URL: <http://top.rbc.ru/economics/> (дата обращения: 07.01.2012).

³ Комитет по бюджету Конгресса США. URL: <http://budget.house.gov/UploadedFiles/PathToProsperityFY2012.pdf> (дата обращения: 22.12.2011).

⁴ Сильвестров С. Н. Мировой экономический кризис и формирование новой архитектуры глобальной экономики // Вестник Финансовой академии. 2009. № 2. С. 2–11.

⁵ Жуков П. Е. Модель мирового экономического кризиса, основанная на отношениях двух блоков — развитых и развивающихся стран // Materiały VII Międzynarodowej naukowi - praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami - 2011». Volume 20. Ekonomiczne nauki. Przemysł. Nauka i studia. URL: http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Economics/16_94635.doc.htm

⁶ ECB Monthly Bulletin, April 2012. URL: http://www.ecb.int/pub/pdf/other/art1_mb201204en_pp55-69en.pdf (дата обращения: 12.06.2012).

⁷ Reinhart C., Rogoff K. This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009.

Тем не менее, несмотря на широкое признание работ Рейнхарта и Рогоффа, полученных на основе анализа большого массива статистических данных, в них нет обоснования того, что именно высокий уровень долга приводит к замедлению темпов роста ВВП, а не наоборот. В работе Рея и Нерсесян⁸ отмечается, что основной проблемой результатов Рейнхарта и Рогоффа является недостаточная обоснованность этой причинной связи.

В данной работе предлагается модель, в которой эта причинная связь не используется. Вместо неё для определения предельной величины отношения долга к ВВП используется условие, связанное со способностью покрывать процентные платежи по долгу за счёт дискреционных доходов бюджета, которое комбинируется с известными (математически точными) соотношениями между темпами роста долга, процентами, инфляцией и ВВП⁹.

Модель

Предположим, что ответ на вопрос, какие границы государственного долга могут быть безопасны, зависит от следующих вычисляемых в модели эндогенных факторов, описывающих условия доверия инвесторов:

1. x (равно 0 либо 1) — общее условие доверия инвесторов (готовности инвесторов в принципе инвестировать в облигации государства).

2. i_n (в %) — требуемая номинальная доходность облигаций.

3. y_1 (равно 0 либо 1) — оценка инвестором принципиальной способности эмитента погасить свои обязательства в длительной перспективе (далее будем полагать, что для того, чтобы эта принципиальная способность существовала, отношение долга к ВВП не должно превышать некоторой величины y^* , подлежащей определению в модели);

4. y_2 (равно 0 либо 1) — оценка инвестором способности эмитента обслуживать проценты по обязательствам, не прибегая к новым заимствованиям;

5. y^* — максимальное отношение долга к ВВП, приемлемое для инвесторов.

Предполагается, что при $x = 0$ инвесторы либо вообще не инвестируют в ценные бумаги, либо требуют неприемлемо высокую доходность, существенно превышающую уровень доходности бумаг с рейтингом А. Таким образом, требуемая номинальная доходность облигаций i_n при $x = 1$ не должна превышать доходности ценных бумаг с рейтингом ВВВ, а при $x = 0$ может быть произвольной.

В качестве внешних (экзогенных) факторов выберем (t — номер года):

1) r_t (в %) — реальная премия за риск, которую требуют инвесторы по всему долгу и которая зависит от оценки риска инвестирования (вероятности дефолта, ожидаемых потерь и их волатильности) и степени отторжения риска инвестором.

2) inf_t (в %) — инфляционные ожидания инвестора (добавляют к реальной доходности долга инфляционную составляющую);

3) первичный дефицит (def_t) и процентные расходы (int_t) бюджета;

4) темпы роста ВВП (g_t);

5) величина долга (D_t) и ВВП (Y_t);

6) tax_t — доля налоговых доходов в ВВП;

7) k_a — доля дискреционных расходов бюджета в налоговых доходах.

Под дискреционными будем понимать средства бюджета, которые могут быть направлены на погашение процентов по долгу и самого долга без изменения социальных обязательств и заключенных контрактов, то есть без изменения принятых обязательств бюджета.

Модель описывается следующими четырьмя равенствами и двумя неравенствами:

$x = y_1 \& y_2 = 1$ (условие продажи выпуска) (1)

$i_{nt} = int_t / D_t = r_t + inf_t$ (равенство Фишера) (2)

$D_t / Y_t < y^*$ для всех t (при этом условии $y_1 = 1$) (3)

$Y_t tax_t k_a > int_t$ (при этом условии $y_2 = 1$) (4)

$\Delta D_t / D_t = (def_t Y_t + int_t) / D_t$ (рост долга) (5)

$\Delta Y_t / Y_t = (1 + g_t)(1 + inf_t) - 1$ (рост ВВП) (6)

Равенство (1) означает, что инвесторы готовы покупать выставленные на продажу облигации, если они уверены, что:

а) эмитент способен погасить свои обязательства в длительной перспективе;

б) эмитент способен обслуживать процен-

⁸ Yeva Nersisyan, L. Randall Wray. Working paper № 603, The Levy Economics Institute, June 2010. URL: <http://www.levyinstitute.org> (дата обращения: 14.06.2012).

⁹ Minsky H. P. Stabilizing an Unstable Economy, 1-st edition. New York: McGraw-Hill, 2008.

ты по обязательствам, не прибегая к новым заимствованиям.

Логика условий а) и б) вытекает из подходов, применяемых к корпорациям. Хотя государственные заимствования имеют принципиальные отличия от корпоративных, при оценке их рисков инвесторы используют аналогичные принципы и подходы.

Первое условие является важным для инвесторов, несмотря на то, что период возможного погашения государственного долга обычно превышает инвестиционный горизонт. Более того, как для государственного, так и для корпоративного долга принципиально возможна модель бесконечного финансирования за счёт новых заимствований, если только объём долга и процентов не растёт слишком быстро. Однако, сама по себе принципиальная неспособность корпорации, равно как и государства, погасить задолженность в обозримой перспективе говорит об очень высоких рисках снижения рейтинга и существенном риске дефолта.

Второе условие связано с первым и его логика также вытекает из корпоративных финансов:

если заёмщик не способен выплачивать даже проценты из своих свободных денежных потоков, то его долг начинает приобретать характер пирамиды, а значит, его кредитоспособность вызывает обоснованные сомнения.



Подробнее

об оценке рыночной стоимости проблемных кредитов на с. 53

Равенство (2) представляет собой формулу Фишера. Номинальная доходность $i_{n,t}$ определяется как отношение процентных платежей по всему долгу к номиналу долга. Заметим, что доходность размещения новых займов в году t может существенно отличаться от $i_{n,t}$. Кроме того, реальная доходность всего долга может быть отрицательной.

Неравенство (3) формализует условие (1а), предполагая, что инвесторы судят о способности эмитента в будущем погасить долг по величине долга относительно ВВП (эта величина будет определена далее, из модели).

Неравенство (4) формализует условие (1б) и означает, что инвесторы требуют, чтобы эми-

тент в принципе, при принятии жесткой фискальной политики, был способен оплатить хотя бы проценты, не прибегая к новым заимствованиям (в противном случае долг приобретает характер пирамиды).

Равенства (5), (6) отражают соотношения темпов роста долга и ВВП¹⁰.

Оценка способности выплаты долга по темпам его роста

Для того чтобы оценить способность государства выплачивать долг и проценты по долгу с точки зрения инвестора вначале проведём простейшую оценку темпов его роста. Очевидно, что если темпы роста долга в перспективе делают его возврат невозможным, то переменная $y_1 = 0$.

Обозначим: D_t — общая сумма долга, int_t — общая величина процентных платежей (равная $D_t(r_t + inf_t)$), Y_t — ВВП, def_t — доля первичного дефицита бюджета в ВВП, g_t — темп роста ВВП (реальный).

В каждый момент времени t темп роста долга будет определяться:

$$\Delta D_t / D_t = (def_t Y_t + int_t) / D_t$$

Темп роста ВВП будет определяться:

$$\Delta Y_t / Y_t = (1 + g_t)(1 + inf_t) - 1$$

Если в год t темп роста долга, равный $\Delta D_t / D_t$, будет превышать темп роста ВВП $= \Delta Y_t / Y_t$ на некую величину α_t , то отношение долга к ВВП, равное D / Y , будет расти с темпом α_t : $D_t / Y_t = (1 + \alpha_t) D_{t-1} / Y_{t-1}$, где $1 + \alpha_t = (1 + (def_t Y_t + int_t) / D_t) / ((1 + g_t)(1 + inf_t))$, откуда для любого будущего года T получаем (это соотношение можно найти, например, у Хеннига Боха и в работе Корсетти и др.¹¹):

$$D_T / Y_T = D_0 / Y_0 \prod_{t=1,T} (1 + \alpha_t).$$

Таким образом, в случае $\alpha_t > 0$, отношение долга к ВВП растёт. Если такой рост происходит при высоком уровне процентных платежей и высоком уровне долга, то условие а) не выполняется, $y_1 = 0$ и кредиторы теряют доверие к стране.

Теперь необходимо определить, какие уровни процентных платежей и какие уровни долга действительно так высоки, что показательный

¹⁰ Michael Burda, Charles Wyplosz. Macroeconomics. Oxford University Press, 1998.

¹¹ Corsetti, Giancarlo, Keith Kuester, Andre Meier, Gernot Müller. Debt Consolidation and Fiscal Stabilization of Deep Recessions. American Economic Review 100, 2010, pp. 41–45.

(в непрерывном пределе — экспоненциальный) рост долга будет угрожать доверию инвесторов. Для этого вначале рассмотрим ситуацию, когда долг растёт относительно ВВП. Темп роста долга относительно ВВП:

$$\alpha_t = (1 + (def_t Y_t + int_t) / D_t) / ((1 + g_t)(1 + inf_t)) - 1$$

Из условия $\alpha_t > 0$ получим:

$$(def_t Y_t + int_t) / D_t > g_t + inf_t + g_t inf_t$$

Для того чтобы выразить α_t через разницу в темпах роста ВВП и долга, обозначим темп роста ВВП: $((1 + g_t)(1 + inf_t)) - 1$ через g_{nt} , а разницу темпов роста долга и ВВП: $(def_t Y_t + int_t) / D_t - (g_t + inf_t + g_t inf_t)$ обозначим ε_t , тогда:

$$(def_t Y_t + int_t) / D_t = \varepsilon_t + g_{nt}, \alpha_t = (1 + \varepsilon_t + g_{nt}) / (1 + g_{nt}) - 1 = \varepsilon_t / (1 + g_{nt})$$

С точностью до множителя $1 / (1 + g_{nt})$, величина α_t (темп роста отношения долга к ВВП) равна величине ε_t (разница между темпами роста долга и ВВП). Так как $(1 + g_{nt}) > 0$, величины ε_t и α_t имеют один знак.

Обозначим теперь α^* нижнюю грань множества значений α_t при допустимых для инвесторов значениях $y_t = D_t / Y_t$ и остальных переменных:

$$\inf_{D_t / Y_t} \alpha_t = \inf_{D_t / Y_t} \varepsilon_t / (1 + g_{nt}) = \alpha^*$$

Обозначим D_t / Y_t через y_t (отношение долга к ВВП), а int_t / D_t через i_{nt} (средний процент по облигациям).

Неравенство $\alpha_t > 0$ получает вид:

$$1 / y_t def_t + i_{nt} > g_{nt}$$

Когда $y_t = D_t / Y_t$ достигает максимально допустимого для инвесторов значения y^* , рост y_t должен прекратиться, откуда получаем: $\alpha^* = 0$ и соотношение для равновесных показателей бюджета, сохраняющих y^* неизменным:

$$1 / y^* def_t + i_{nt} = g_{nt}$$

Это равенство для номинальной доходности облигаций и темпа роста номинального ВВП, а для реальных показателей, в первом приближении:

$$1 / y^* def_t + r_t = g_t$$

Бюджетная политика, ориентированная на целевой и стабильный уровень отношения долга к ВВП

Первичный дефицит бюджета является ос-

новным параметром бюджетной политики, через который происходит управление величиной долга (остальные параметры поддаются управлению лишь в ограниченной степени, так как они определяются рынком).

Рассмотрим общий случай управления бюджетной политикой, когда первичный дефицит бюджета def_t выбирается таким образом, чтобы $\alpha^* = 0$. При такой политике отношение долга к ВВП будет расти до достижения заданного уровня, а далее оставаться постоянным.

Условием безопасности выберем $D / Y = y^*$ (например, $y^* = 0,6$ соответствует Маастрихтскому соглашению). Тогда условие стабильности отношения долга к ВВП будет иметь вид:

$$def_t = y^* (g_t + inf_t + g_t inf_t - i_{nt})$$

При выполнении этого условия отношение долга к ВВП в точке максимально допустимого долга останется постоянным, поскольку $\varepsilon_t = 0$.

$$\varepsilon_t = 1 / y_t def_t - (g_t + inf_t + g_t inf_t - i_{nt})$$

Более того, это положение является устойчивым, так как если из-за случайных отклонений g_t или inf_t отношение долга к ВВП станет больше величины y^* ($\varepsilon_t < 0$), то далее оно будет убывать, а если отношение долга к ВВП станет меньше величины y^* ($\varepsilon_t > 0$), то далее оно будет возрастать.

Таким образом, максимально возможная постоянная величина первичного дефицита бюджета равна:

$def^* = y^* (g_t + inf_t + g_t inf_t - i_{nt})$, где y^* — заданный целевой (максимальный) показатель отношения долга к ВВП.

Пример 1. Проведем расчёт по материалам Комитета по бюджету Конгресса США и Исследовательской службы Конгресса США¹². Допустим, что целевое значение $y = 0,6$, темп роста реального ВВП равен 1,8% (прогноз на 2011 год), темпы инфляции 0,035, а средняя номинальная доходность облигаций равна 1,924% (202 млрд долл. / 10,5 трлн долл., в расчёт включён только долг правительства внешним кредиторам). Тогда максимальная безопасная величина первичного дефицита бюджета на 2011 год будет примерно равна 2% ВВП. Если величина первичного дефицита будет меньше

¹² Reaching the Debt Limit: Background and Potential Effects on Government Operations Mindy R. Levit, Clinton T. Brass, Thomas J. Nicola, Dawn Nuschler, Alison M. Shelton, May 31, 2012. URL: <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R41633.pdf> (дата обращения 12.06.2012).

данного значения, то отношение долга к ВВП будет уменьшаться, а значит, кредитоспособность США будет укрепляться. Заметим, однако, что первичный дефицит бюджета США составит по итогам 2011 финансового года 1,3 трлн долл. (8,7% от ВВП), а следовательно, отношение долга к ВВП будет продолжать расти (при сохранении показателей, до уровня $8,7 / 3,4 = 256\%$ ВВП). При этом каждый процент снижения доходности облигаций, равно как и каждый процент повышения инфляции, будет повышать максимальную безопасную величину первичного дефицита бюджета на 1%.

Отметим, что данный уровень получен при условии, что реальная ставка безрисковой доходности отрицательна. Такая ситуация возможна только в краткосрочной перспективе, поскольку следует ожидать, что в будущем инвесторы предположительно будут требовать более высокой доходности. Действительно, если предположить, что в долгосрочной перспективе реальная ставка безрисковой доходности будет отрицательной, то инвесторы предпочтут альтернативные вложения в товары (например, золото, платину или нефть), приносящие доход, сопоставимый с инфляцией.

Если напротив, реальная ставка безрисковой доходности в долгосрочной перспективе будет существенно положительной, то вложения в безрисковые инструменты будут замещать инвестиции с низким риском. Можно предположить, что в этих условиях государства-заёмщики, по всей вероятности, расширят денежное предложение, чтобы её снизить. Также отметим, что теоретически в условиях равновесного идеального рынка маргинальная доходность капитала должна стремиться к нулю, а значит и реальная ставка безрисковой доходности также должна стремиться к нулю.

С учётом этого предположения для долгосрочного уровня равновесного реального дефицита бюджета в первом приближении получаем упрощённое равенство:

$def^* = y^* g_t$, где y^* — заданный целевой (максимальный) показатель отношения долга к ВВП, а g_t — долгосрочные темпы роста реального ВВП.

Оценка предельной величины отношения долга к ВВП

Рассмотрим теперь вопрос о максимально допустимой величине отношения долга к ВВП.

Для этого используем критерий y_2 — оценку инвестором способности эмитента обслуживать проценты по обязательствам, не прибегая к новым заимствованиям. Этот критерий важен, так как именно выплата процентов за счёт новых заимствований считается критерием финансирования по типу пирамиды ("Ponzi financing"). Кроме того, выплата процентов за счёт доходов может быть важным первым шагом на пути к началу погашения долга. При этом главную роль играет не столько переход к данной процедуре, сколько принципиальная способность её начать.

Обозначим дополнительно: tax — налоговые доходы (как доля от ВВП); k_d — доля дискреционных расходов в доходах, то есть таких, которые могут быть при необходимости направлены на погашение долга, либо процентов по долгу.

Тогда главное условие достаточности доходов: $Y tax k_d > i_{nt}$

Разделив обе части неравенства на долг D и $tax k_d$, а также подставив выражения: $i_{nt} = (r_t + inf_t) = int / D$ и $D / Y = y^*$, получаем: $Y / D > i_{nt} / (tax k_d)$, откуда следует ограничение сверху для величины y^* :

$$D / Y = y^* < (tax k_d) / i_{nt}$$

Пример 2. Используя данные примера 1, предположим, что максимальная величина $k_d = 0,3$ (k_d может быть оценено сверху долей расходов "non deference discretionary" $k_d = 666$ млрд долл. / 2,2 трлн долл.), $tax = 0,15$, а $i_{nt} = 0,019$. Тогда максимально возможное отношение долга к ВВП для США будет равно: $D / Y = y^* = (tax k_d) / i_{nt} = 2,36$, откуда максимальная (но не оптимальная!) величина первичного дефицита бюджета будет равна 8% ВВП (что уже превышено в 2011 году). Заметим, что полученное соотношение основано на максимально высокой оценке k_d и крайне низкой средней номинальной доходности облигаций США 1,9%, соответствующей отрицательной

реальной премии за риск — 1,6 %.

Такая доходность вряд ли может поддерживаться долгое время без вмешательства Федеральной резервной системы (ФРС) и новых программ денежного смягчения. Если же предположить, что в долгосрочной перспективе реальная премия за риск будет стремиться к нулю (а в действительности она должна быть немного выше нуля), то номинальная доходность облигаций будет увеличиваться до уровня текущей инфляции 3,5 % (если она сохранится). Тогда максимальный уровень долга снизится до 128 % от ВВП, а максимальный первичный дефицит — до 4,4 %. Эти параметры представляются максимально возможными для долгосрочных ориентиров США в том приближении, которое вытекает из данной упрощённой модели, хотя и с известными оговорками. Заметим, что $i_{nt} / (tax k_d)$ — это крайнее значение, приближение к которому может привести к снижению доверия и повышению требуемой доходности, а значит, следует установить y^* ниже этой границы. Если рассматривать отношение безопасной границы к максимальной аналогично коэффициенту финансового риска (отношение максимальной величины убытков компании к её собственному капиталу), то в зависимости от чувствительности к риску инвесторов это может быть 50–80 % от 128 %, то есть от 64 % до 102,4 %.

Хотя эти границы для облигационного долга США предположительно будут достигнуты только к 2021 году, это не снимает вопросов о безопасности нынешней бюджетной политики. Например, известно, что одной из главных проблем долгосрочного бюджета США является экспоненциальное нарастание пенсионных обязательств, особенно по программе Medicare¹³. В последней работе Хеннинга Боха¹⁴ отмечено, что поскольку выплаты долга США в принципе могут быть профинансированы за счёт эмиссии, технически дефолт США невозможен. То же самое справедливо, по видимому, в отношении крупнейших стран ЕС и Японии. Однако эмиссионное финансирование долга, очевидно, неприемлемо.

Безопасные пределы первичного дефицита ВВП могут быть увеличены одним из следующих способов:

- а) увеличение tax доли налогов в ВВП;
- б) увеличение k_d доли дискреционных расходов в общей величине расходов (отказ от некоторых бюджетных обязательств);
- в) снижение i_{nt} номинальной доходности облигаций (это может быть сделано, например, через расширение финансирования ФРС, так как, заимствуя по ставке рефинансирования ФРС, банки США могут получать безрисковую прибыль, инвестируя в ценные бумаги Правительства США).

Тем не менее заметим, что а) и б) являются политически сложными и опасными для Правительства США (оценка k_d уже максимальна), а в) может привести к высокой инфляции, если расширение денежной массы М3 будет излишне большим (с 2007 по 2011 год М3 в США расширилась с 12 до 15 трлн долл., что можно считать приемлемым, так как отношение М3 к ВВП почти не изменилось, но сохранится ли такое положение в будущем — это вопрос).

Выводы

Размеры долга могут превысить безопасные границы, если не будет выполнено неравенство $y < i_{nt} / (tax k_d)$ (в этом случае качественная переменная $x = 0$, то есть покупатели могут потерять доверие к облигациям).

Допустим теперь, что государство принимает политику бездефицитного бюджета и первичный дефицит def^* будет равен нулю. Тогда условие $(g + inf) = i_{nt}$ в первом приближении будет условием неизменности отношения долга к ВВП. Если дополнительно предположить, что $i_{nt} = inf$ (исходя из того, что маргинальная реальная доходность равна нулю), то при любой положительной величине g отношение долга к ВВП будет уменьшаться.

Таким образом, идеальная стратегия снижения уровня долга может быть следующей — в период кризиса первичный дефицит бюджета равен:

$$def_t^* = (g_t - i_{nt} + inf_t) y^*, \text{ где } y^* < (tax k_d) / i_{nt} \text{ — не}$$

¹³ Congressional Budget Office (2011), CBO's 2011 Long-Term Budget Outlook. URL: <http://www.cbo.gov> (дата обращения 12.06.2012).

¹⁴ Henning Bohn The Economic Consequences of Rising U.S. Government Debt: Privileges at Risk, University of California Santa Barbara and CESifo JEL codes: H63, H62, E60 July 2011.

кое целевое значение D / Y .

Заметим, что $i_{nt} / (tax k_d)$ — это крайнее значение, приближение к которому может привести к снижению доверия и повышению требуемой доходности, а значит, безопасный уровень y^* лежит ниже этой границы (в зависимости от чувствительности к риску инвесторов это может быть 50–80 % от $i_{nt} / (tax k_d)$).

После кризиса государство постепенно переходит к нулевому первичному дефициту бюджета. Если при этом происходит экономический рост, то отношение долга к ВВП снижается. Для того чтобы избежать перегрева экономики, государство должно будет перейти к профициту бюджета и ускоренному снижению отношения долга к ВВП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сильвестров С. Н. Мировой экономический кризис и формирование новой архитектуры глобальной экономики // Вестник Финансовой академии. – 2009. – №2. – С. 2–11.
2. Жуков П. Е. Модель мирового экономического кризиса, основанная на отношениях двух блоков – развитых и развивающихся стран // Materiały VII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami. – 2011. – Volume 20. Ekonomiczne nauki.: Przemysł. Nauka i studia.
3. Reinhart C., and K. Rogoff. This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009.
4. Yeva Nersisyan, L. Randall Wray Working paper № 603. The Levy Economics Institute, June 2010. URL: <http://www.levyinstitute.org> (дата обращения: 14.06.2012).
5. Minsky H. P. Stabilizing an Unstable Economy, 1-st edition. New York: McGraw-Hill, 2008.
6. Michael Burda, Charles Wyplosz. Macroeconomics. Oxford University Press, 1998.
7. Corsetti, Giancarlo, Keith Kuester, Andre Meier, and Gernot Müller. Debt Consolidation and Fiscal Stabilization of Deep Recessions. American Economic Review 100, 2010, pp. 41–45.
8. Clinton T. Brass, Thomas J. Nicola, Dawn Nuschler, Alison M. Shelton. May 31, 2012. URL: <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R41633.pdf> (дата обращения: 14.06.2012).
9. Henning Bohn The Economic Consequences of Rising U.S. Government Debt: Privileges at Risk, University of California Santa Barbara and CESifo JEL codes: H63, H62, E60 July 2011.

НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ

20 декабря 2012 г. в ходе пресс-конференции Президент РФ Владимир Путин напомнил о положительном сальдо торгового баланса в стране. «Конечно, это в значительной степени связано не только с благоприятной финансово-экономической конъюнктурой, но и с целенаправленными действиями правительства», — отметил глава государства. По его мнению, значительное влияние оказали вступление России в ВТО, подписание соглашения о зоне свободной торговли стран СНГ и создание Таможенного союза и Единого экономического пространства с Белоруссией и Казахстаном.

Госдолг РФ остается на предельно низких величинах, чуть больше 10 %, внешний долг из них составляет всего 2,5 %. «Здесь мало, что изменилось. По этому показателю у нас одно из лучших положений из всех развитых экономик мира», — сообщил Владимир Путин.

Источник: по материалам РБК

ABSTRACT

Introduction. Nowadays several processes take place in the global audit community and they have a direct impact on the audit, both external and internal, as well as on its regulatory control:

- reforming of the external auditing methods has led to a new development stage of the audit — risk-based audit;
- bankruptcy of major international enterprises, including auditing firms, has caused development of new International Standards on Auditing (ISA) and improvement of already adopted ones;
- due to foreign trade activities expansion of Russian companies, there was an acute need for new methods which let auditors effectively conduct external audit of financial statements through selective tests;
- trading activities is characterized by complexity and high level of both Russian and international regulation; this causes some particularities import transactions audit, especially at the stage of planning and implementation of these procedures;

Development of new audit instruments and methods is the subject of this article. It provides guidelines for planning and conducting of import transactions audit.

Methods. This article is a result of research conducted by the author in 2010-2012 on practical materials of Russian companies' audit. The work includes both classic methods of external audit (sampling, risk calculation) and several instruments of financial analysis.

Results. Basic elements of import transactions audit planning are suggested in the article. It is being proved here that selection of audit main directions and development of sequential verification audit procedures could allow introduction of planning elements and specific procedures in the domestic and foreign auditing practice.

Discussion. The method suggested in this article may be used by both importing organizations by introduction of Internal Control Service, audit firms and individual auditors by conducting external audit because of its conceptual consistency and simplicity.

Using of elements of proposed methodology is especially important for training of Internal Control Service employees, inspectors, auditors, auditor assistants and trainees.

Keywords: foreign economy activity; import; contract; auditing activities; financial audit; desired audit risk; internal risk; control risk; detection risk; risk of material misstatement.

Для рассмотрения порядка аудита сделок по импорту товара, покупки иностранной валюты для расчетов с иностранным поставщиком, а также сделок по дальнейшей продаже приобретенных организациями-импортёрами ценностей введём обобщающее понятие «импортные операции». Рекомендуется на этапе планирования составить программу аудита, примерный образец которой был разработан автором (см. табл. 1).

Рассмотрим содержание выделенных направлений проверки и основных аудиторских процедур по ним.

Раздел I. Проверка постановки системы внутреннего контроля (СВК) аудируемого лица

При проведении аудита импортных сделок и связанных с ними операций в первую очередь

необходимо оценить существующую СВК аудируемого лица, включающую и его систему бухгалтерского учёта.

Для этого внешнему аудитору целесообразно выполнить запланированные тесты средств контроля, направленные на изучение и оценку всех пяти составляющих СВК проверяемой организации, а именно:

- 1) контрольной среды;
- 2) процесса оценки рисков аудируемым лицом;
- 3) информационной системы клиента, в том числе связанной с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- 4) контрольных действий;
- 5) мониторинга средств контроля.

Аудитор должен документально оформить информацию о каждом из элементов проверя-

Таблица 1

Программа аудита импортных операций

Проверяемая организация _____

Период аудита _____

Количество человеко-часов _____

Руководитель аудиторской группы _____

Состав аудиторской группы _____

Планируемый аудиторский риск _____

Планируемый уровень существенности _____

№ п/п	Перечень аудиторских процедур по разделам аудита	Период проведения/исполнитель	Рабочие документы аудитора
<i>I. Проверка постановки системы внутреннего контроля (СВК) аудируемого лица</i>			
1.1	Проверка постановки СВК клиента за подготовкой и исполнением импортных контрактов и сопровождающей их документации		
1.2	Изучение учётной политики, рабочего плана счетов, регистров учёта в части порядка оценки и учёта импортных ценностей (товаров)		
1.3	Оценка эффективности СВК клиента за движением импортных товаров, их сохранностью		
1.4	Оценка эффективности СВК клиента за оценкой и учётом накладных расходов и сделок по дальнейшей продаже импортных ценностей		
<i>II. Проверка правильности бухгалтерского учёта</i>			
2.1	Проверка ведения аналитического учёта движения товара (в пути)		
2.2	Проверка правильности формирования и отражения в учёте фактической себестоимости импортных товаров		
2.3	Аудит операций по покупке валюты		
2.4	Проверка соблюдения порядка проведения расчётов по импортным сделкам, выявление причин просроченной задолженности на счетах 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»		
2.5	Проверка правильности и полноты исчисления и отражения в учёте курсовых разниц, прочих доходов и расходов по ним		
2.6	Проверка правильности формирования выручки от продажи импортных ценностей, накладных расходов, расчета прибыли от продажи		
<i>III. Проверка правильности налогообложения</i>			
3.1	Проверка обоснованности применения и порядка расчёта таможенных пошлин и сборов по импортным сделкам		
3.2	Проверка правильности исчисления и отражения входного НДС по приобретенным за рубежом товарам, работам и услугам и обоснованности его возмещения		
3.3	Проверка правильности формирования выручки от продажи импортных ценностей, внереализационных доходов и расходов от курсовых разниц, расчёта прибыли и налога на прибыль, других налогов		

Руководитель аудиторской фирмы, имеющий право подписи аудиторских заключений от её имени: _____

Руководитель аудиторской группы: _____

емой СВК. При этом внешний аудитор может использовать иную терминологию и подходы при рассмотрении СВК клиента и для описания разных её элементов при условии, что в ходе ау-

дита будут рассмотрены все эти элементы.

Выполняя тесты средств контроля (по проверке постановки СВК клиента) внешний аудитор (группа аудиторов), в обязательном поряд-

ке, должен (должны) ознакомиться:

- с импортными контрактами и организацией документооборота по импортным сделкам;
- учётной политикой проверяемой организации-импортёра для целей бухгалтерского и налогового учёта в части порядка оценки и учёта приобретаемых импортных товаров, накладных расходов по импорту и пр.;
- аналитическим разрезом учёта импортных ценностей в данной организации (по рабочему плану счетов и регистрам учёта материалов, товаров, вложений во внеоборотные активы, оборудования к установке и др.);
- организацией и работой службы внутреннего контроля (ревизионной службы, отдела внутреннего аудита) компании-клиента в отчётном периоде (количеством и сроком проведённых проверок, наличием и содержанием актов, мероприятиями по устранению замечаний и ошибок).

На этой стадии (выполнения тестов средств контроля) аудитор может сделать вывод о низком уровне (качестве) СВК проверяемой организации, если в процессе проверки он обнаружил, что:

- учётная политика в части порядка формирования себестоимости импортируемого товара и учёта накладных расходов по импортным сделкам не разработана;
- в рабочем плане счетов аудируемого лица не выделены соответствующие субсчета к синтетическим счетам для учёта приобретенных по импорту товаров;
- в рабочем плане счетов не приведены аналитические счета для учёта движения товаров (местонахождения в пути) по территории иностранных государств и российской территории;
- конкретное местонахождение импортируемых товаров СВК проверяемой организации не контролируется.

Исходя из полученных результатов по оценке эффективности СВК проверяемого субъекта, аудитор может скорректировать программу аудита и аудиторские процедуры.

Раздел II. Проверка правильности бухгалтерского учёта

Особенно важное значение для выполнения процедур проверки по существу (независимых процедур) имеет изучение и анализ внешним

аудитором аспектов учётной политики проверяемой организации, касающихся выбора ею одного из нескольких вариантов оценки и отражения в учёте импортных операций (см. табл. 2).

Проверяемая организация-импортёр в своей учётной политике для целей бухгалтерского учёта, в первую очередь, должна была определить порядок учёта приобретенных импортных товаров, так как формирование их фактической себестоимости по элементам может осуществляться в течение некоторого (возможно продолжительного) времени и на разных счетах бухгалтерского учёта в зависимости от выбранного одного из двух вариантов бухгалтерского учёта:

- 1) формирование фактической себестоимости на калькуляционном счете 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» (для учёта приобретенных по импорту МПЗ);
- 2) непосредственно на счетах учёта материальных ценностей: 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы», 41 «Товары» (в зависимости от вида и назначения приобретённых ценностей).

При первом варианте учёта организацией-импортёром к синтетическому счёту 15 обычно открывается специальный субсчёт 1 «Приобретение материально-производственных запасов по импорту». По его дебету отражаются все расходы, связанные с формированием себестоимости импортных товарно-материальных ценностей (МПЗ), в аналитическом разрезе. Затем фактически сложившаяся себестоимость ввезённого имущества при оприходовании на склад импортёра списывается с кредита счёта 15, субсчёта 1 в дебет счёта 07 «Оборудование к установке», 10 «Материалы», счёта 41 «Товары» и других счетов в зависимости от его вида и назначения.

С точки зрения правильности ведения учёта возможен и второй вариант бухгалтерского учёта. Организация-импортёр может определять фактическую стоимость поступивших импортных ценностей непосредственно на счетах учёта имущества (счетах 07, 08, 10, 41), но при обязательном выделении к ним необходимых субсчетов и аналитических счетов. Необходимость обособленного ведения бухгалтерского

Таблица 2

Раскрытие основополагающих методологических элементов учётной политики в целях бухгалтерского учёта торговых организаций-импортёров на 2011–2012 гг.

№ п/п	Элемент учётной политики	Допустимые законодательством варианты	Основание (нормативный акт)
<i>Учёт материальных оборотных средств</i>			
1.	Порядок отражения в бухгалтерском учёте приобретения материально-производственных запасов (МПЗ)	1. С оценкой по фактической себестоимости на счете 10 2. С оценкой по учётной цене и с использованием счетов 15 и 16 3. С применением отдельного субсчета учёта транспортно-заготовительных расходов (ТЗР) на счете 10	Методические указания по бухгалтерскому учёту материально-производственных запасов ¹ (п. 83)
2.	Определение лимита стоимости имущества, подлежащего учёту в составе МПЗ	1. Все объекты средств труда с длительным периодом использования учитывать в составе основных средств 2. Средства труда с длительным периодом использования и стоимостью не более 40 000 руб. за единицу учитывать в составе МПЗ	Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» ПБУ 6/01 ² (п. 5)
3.	Порядок учёта таможенных платежей и потерь МПЗ при их заготовлении в пределах норм естественной убыли, а также информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением материальных ценностей	1. Непосредственно в составе фактической себестоимости МПЗ 2. В составе ТЗР (на отдельном субсчете к счёту 10) 3. В составе отклонений при использовании в учёте счетов 15 и 16	Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 ³ (п. 6) Приложение 2 к Методическим указаниям по бухгалтерскому учёту материально-производственных запасов
4.	Порядок распределения ТЗР и расходов на содержание заготовительно-складского подразделения организации	1. Выделять суммы таможенных платежей и недостач в пределах норм естественной убыли для их отнесения непосредственно на стоимость конкретных ценностей 2. Распределять все суммы ТЗР: - пропорционально договорной стоимости; - пропорционально весу (объёму) ценностей и т.п.	ПБУ 5/01 (п. 6)
5.	Оценка товаров при поступлении в организацию	1. По покупной стоимости (стоимости приобретения) 2. По продажной стоимости с отдельным учётом торговой наценки (для организаций розничной торговли)	ПБУ 5/01 (п. 13) Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации ⁴ (п. 60)
6.	Оценка списания МПЗ (включая товары, кроме учитываемых по продажным ценам) (выбор способа возможен по каждому отдельному виду (группе) запасов)	1. По себестоимости каждой единицы 2. По средней себестоимости 3. По себестоимости первых по времени приобретения МПЗ (способ ФИФО)	ПБУ 5/01 (п. 16) Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (п. 58, 60)

¹ Утверждены приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н (в ред. от 24.12.2010).

² Утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н (в ред. от 24.12.2010).

³ Утверждено приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н (в ред. от 24.12.2010).

⁴ Утверждено приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 24.12.2010).

7.	Учёт отгруженных товаров	1. По фактической полной себестоимости 2. По нормативной (плановой) себестоимости	Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации (п. 61)
<i>Учёт затрат предприятиями торговли</i>			
8.	Погашение стоимости спецодежды, срок эксплуатации которой согласно нормам выдачи не превышает 12 месяцев	1. Линейный способ 2. Единовременно в момент передачи (отпуска) работникам организации	Методические указания по бухгалтерскому учёту специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды ⁵ (п. 21, 26)
9.	Учёт расходов по заготовке и доставке товаров до складов (баз), производимые до момента их передачи в продажу	1. Учитывать в составе издержек обращения (счёт 44) 2. Включать в покупную стоимость товаров (счёт 41)	ПБУ 5/01 (п. 6, 13)
10.	Вариант списания издержек обращения (расходов на продажу)	1. С распределением на остаток товаров (частичное списание на счёт 90) 2. Признание расходов на продажу полностью в отчетном периоде их признания в учёте (полное списание на счёт 90)	Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99 ⁶ (п. 9) Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций, пояснения к счёту 44 ⁷
11.	Учёт расходов на оплату отпусков	1. Методом обязательства 2. Методом резервирования: 2.1. по каждому работнику; 2.2. по организации в целом.	Положение по бухгалтерскому учёту «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» ПБУ 8/2010 ⁸

учёта импортных сделок вытекает из их существенных отличий от сделок внутри страны в виду необходимости пересчёта иностранной валюты в рубли.

В ПБУ 5/01 указаны также особенности формирования фактической стоимости запасов, которые приобретаются как товары, то есть для продажи.

Предприятия торговли имеют право затраты по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз), производимые до момента их передачи в продажу, включать:

1) в состав издержек обращения (счёт 44 «Расходы на продажу»);

2) в фактическую себестоимость товара (счёт 41 «Товары»).

Соответственно аудитор, проверяющий учётную политику торговой организации, дол-

жен зафиксировать в своей рабочей документации, какие допустимые законодательством варианты бухгалтерского учёта были выбраны проверяемым субъектом.

Детально проанализировав элементы учётной политики проверяемой торговой организации, аудитор по её рабочему плану счетов выбирает те счета, субсчета и аналитические счета, которые связаны с учётом сделок по импорту и приступает к проверке ведения клиентом аналитического учёта импортируемого товара. При этом аудитор особое внимание уделяет проверке правильности отражения проверяемым экономическим субъектом принятия товара (учётной партии) на баланс учёту по месту его нахождения на определенном отрезке пути от иностранного поставщика к российскому импортёру.

⁵ Утверждено приказом Минфина России от 26.12.2002 № 135н (в ред. от 24.12.2010).

⁶ Утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н (в ред. от 27.04.2012).

⁷ Утверждена приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н (в ред. от 08.11.2010).

⁸ Утверждено приказом Минфина России от 13.12.2010 № 167н (в ред. от 27.04.2012).

В основе аналитического учёта импортных товаров лежит понятие учётной партии.

Учётная партия — некоторое количество товара, отгруженное (при экспорте) или полученное (при импорте) по одному контракту и оформленное одним транспортным документом.

Оприходование импортных товаров должно производиться по учётным партиям, а внутри партии — по наименованиям товаров (при необходимости).

На практике если иностранный поставщик представляет счёт (инвойс) на каждую транспортную партию, то за учётную партию принимается партия, оформленная одним счётом. Если аудитор обнаруживает, что в учёте проверяемой организации не применяется разбивка импортного товара на учётные партии, то возрастает вероятность допущения существенных искажений в порядке учёта и товаров, и расчётов с поставщиками.

В соответствии с программой аудита импортных операций ключевой процедурой является проверка правильности формирования и отражения в бухгалтерском и налоговом учёте фактической себестоимости импортных товарно-материальных ценностей. Здесь аудитору необходимо проверить:

- 1) полноту и обоснованность затрат, включенных в фактическую себестоимость;
- 2) своевременность отражения импортного товара (приобретенных материальных ценностей), а также затрат по приобретению (накладных расходов) на счета бухгалтерского учёта.

Особое внимание аудитору следует обратить на своевременную постановку импортируемых товаров на балансовый учёт (это должно быть сделано на момент перехода права собственности к покупателю, который определен в условиях контракта). При этом не имеет значения, где в это время находился товар — уже на складе покупателя или еще в пути от продавца к покупателю. Аудитор проверяет, чтобы импортные товары, полученные покупателем, право собственности на которые ещё не перешло к нему, временно учитывались на забалансовых счетах.

Для проверки обоснованности включения накладных расходов в фактическую себестоимость импортных товаров (материально-производственных запасов) необходимо про-

анализировать их состав, который должен соответствовать перечню п. 6 ПБУ 5/01 «Учёт материально-производственных запасов», а именно:

- договорная цена, уплачиваемая поставщику;
- стоимость информационно-консультационных услуг, связанных с приобретением материальных ценностей;
- таможенные пошлины;
- вознаграждения посредническим организациям, через которые приобретены товары;
- возмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов (МПЗ);
- затраты по заготовке и доставке материальных ценностей до места их использования, включая расходы по страхованию;
- затраты по доведению материальных ценностей до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях, включающие затраты по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных запасов и др.

В фактические затраты не включаются общехозяйственные и другие аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением импортных товаров (например, командировочные расходы руководства организации-импортёра, произведенные с целью заключения конкретных контрактов на приобретение МПЗ по импорту). Аудитор должен убедиться, что импортёр включил в фактическую себестоимость импортных МПЗ только указанные в ПБУ 5/01 затраты.

Для проверки обоснованности включения накладных расходов в первоначальную стоимость приобретенных по импорту основных средств необходимо проанализировать их состав, который должен соответствовать перечню п. 8 ПБУ 6/01 «Учёт основных средств», а именно:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;

Таблица 3

Раскрытие основополагающих элементов учётной политики для целей налогообложения торговых организаций-импортёров на 2011–2012 гг.

№ п/п	Элемент учётной политики	Допустимые законодательством варианты	Основание (нормативный акт)
1	Форма регистров налогового учёта (приложение к учётной политике)	- форма регистров налогового учёта; - порядок отражения в регистрах данных первичных учётных документов; - порядок отражения в регистрах аналитических данных налогового учёта	Налоговый кодекс Российской Федерации (ст. 314)
2	Порядок формирования стоимости приобретения товаров	- Закрытый перечень связанных с приобретением товаров расходов, включаемых в стоимость приобретения товаров. - Все остальные расходы (по открытому перечню), связанные с приобретением товаров, включаются в издержки обращения (по умолчанию)	Налоговый кодекс Российской Федерации (ст. 320)
3	Метод оценки покупных товаров при их продаже	1. По стоимости первых по времени приобретений (ФИФО). 2. По стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО). 3. По стоимости единицы товара. 4. По средней стоимости	Налоговый кодекс Российской Федерации (подп. 3 п. 1 ст. 268)
4	Отчетный период по налогу на прибыль	1. Месяц. 2. Квартал	Налоговый кодекс Российской Федерации (п. 2 ст. 285)

- таможенные пошлины и таможенные сборы;

- невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;

- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;

- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Аудитор должен убедиться, что организация-импортёр включила в первоначальную стоимость импортных основных средств только указанные в ПБУ 6/01 затраты.

Кроме того, аудитор документально проверяет фактически произведенные затраты по доставке товара из пункта отправления до пункта назначения и сопутствующие транспортировке затраты (погрузочные расходы, перевалка, хранение) на соответствие их базису поставки, определенному в контракте. В случае необоснованного их включения импортёром в накладные расходы, в конечном итоге, будет необоснованно завышена фактическая себе-

стоимость ценностей и, как следствие, занижена прибыль от их использования (продажи) как в бухгалтерском учёте, так и в целях налогообложения.

Организации-импортёры часто осуществляют наличные и безналичные валютные операции, а также операции по покупке иностранной валюты для проведения расчетов с иностранными поставщиками. Аудитор должен рассмотреть порядок проведения таких операций на предмет:

1) соответствия их валютному законодательству;

2) полноты и достоверности отражения в бухгалтерском учёте организации-импортёра;

3) правильности расчета и отражения курсовых разниц.

Вопросы бухгалтерского и налогового учёта операций по покупке иностранной валюты, расчета, отражения в учёте и налогообложения курсовых разниц были подробно рассмотрены автором в статье «Проблемные вопросы учёта операций по покупке иностранной валюты»⁹, а аудит таких операций изложен автором в учебнике для бакалавров «Аудит: теория и практика»¹⁰.

⁹ Воронина Л. И. Проблемные вопросы учёта операций по покупке иностранной валюты // Актуальные вопросы бухгалтерского учёта и налогообложения. 2011. № 22. С. 89–97.

¹⁰ Воронина Л. И. Аудит: теория и практика: учебник для бакалавров. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012. С. 473–476..

Раздел III. Проверка правильности налогообложения

Выполнение аудитором процедур проверки по существу правильности и своевременности уплаты налогов проверяемой организацией-импортёром основано на изучении и анализе элементов учётной политики предприятия торговли для целей налогового учёта (см. табл. 3)

Как видно из табл. 3 для целей налогообложения прибыли торговые организации-импортёры вправе (по операциям приобретения товаров в целях их дальнейшей продажи):

1) в налоговом учёте таможенные пошлины и таможенные сборы, а также расходы по доставке, складские расходы включать в фактическую себестоимость приобретенных ценностей (ст. 320 НК РФ);

2) суммы начисленных таможенных пошлин и сборов, расходы на доставку, складские расходы относить к прочим расходам, связанным с реализацией и уменьшающим налогооблагаемую прибыль (п. 1 ст. 264 НК РФ).

Порядок формирования стоимости приобретения товаров определяется экономическим

субъектом в учётной политике для целей налогообложения и применяется в течение не менее двух налоговых периодов.

Таким образом, внешнеторговые сделки отличаются большим разнообразием форм их осуществления, оценки и учёта. Это вызывает необходимость организации эффективного внутреннего контроля, регулярного внешнего аудита для организаций, занимающихся ВЭД, а также систематического повышения квалификации руководящих работников и специалистов таких организаций.

Вместе с тем как было показано в данной статье, применение концептуальной основы и поиск последовательных методических инструментов делает возможным внедрение теоретических элементов в повседневную аудиторскую практику.

Встраивание плановых направлений проверки и конкретных аудиторских процедур в традиционную схему аудита объединяет его теоретические и практические аспекты и создает методический инструмент, адекватный внешнеэкономическому бизнесу, построенному на риске и неопределённости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронина Л. И. Аудит: теория и практика: учебник для бакалавров. – М.: Издательство «Омега-Л», 2012. – 674 с.
2. Воронина Л. И. Проблемные вопросы учёта операций по покупке иностранной валюты // Актуальные вопросы бухгалтерского учёта и налогообложения. – 2011. – № 22. – С. 89–97.

REFERENCES

1. Voronina L. I. Audit: theory and practice: Moscow, Omega-L, 2012, 674 p. (in Russian).
2. Voronina L. I. Problematic issues of accounting foreign currency purchases // Actual issues of accounting and taxation, 2011, no 22, pp. 89–97.

УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!

С сентября 2012 г. журнал «Вестник Финансового университета» перешел на стандарт оформления статей, принятый ведущими зарубежными изданиями и международной базой данных Scopus.

К рецензированию принимаются только те статьи, которые соответствуют новым требованиям, размещенным на нашем сайте: <http://www.fa.ru/dep/vestnik/about/Pages/terms.aspx>.

УДК 51:37

*И. Е. ДЕНЕЖКИНА
В. Ю. ПОПОВ
А. И. САМЫЛОВСКИЙ**I. E. DENEZHKINA
V. YU. POPOV
A. I. SAMYLOVSKY***ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО КОМПОНЕНТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ВЫПУСКНИКА ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА****FORMATION OF THE MATHEMATICAL COMPONENT OF PROFESSIONAL TOOLKIT OF THE GRADUATE OF FINANCIAL UNIVERSITY****АННОТАЦИЯ**

В статье проанализированы проблемы, связанные с формированием математического компонента профессионального инструментария современного экономиста и финансиста в условиях реформы высшего профессионального образования. Предлагается направить изучение математики в экономических вузах на реализацию её прикладной — профессиональной функции. Показано, что принципиальным изменением подхода к преподаванию математики в экономическом вузе может стать система развивающего обучения.

Ключевые слова: преподавание математики в вузе; социально-экономическое направление; аксиоматизация проблемной области; математический компонент профессионального образования.

ABSTRACT

The problems associated with the formation of the mathematical component of the professional tools of the modern economist and financiers in the reform of higher education are analyzed in this article. It is proposed to the study of mathematics in economic universities in the implementation of its application - professional functions. It is shown that a fundamental change of approach to teaching mathematics at the economic university may be a system of developmental education.

Keywords: teaching mathematics in the university; socio-economic education; axiomatization of problem area; mathematical component of professional education.

На каком бы поприще экономист ни трудился, он всегда решает две задачи: первая — почему сложилась сегодняшняя экономическая ситуация, и вторая — что будет, если предпринять такие-то действия¹. По сути, это задача экономического анализа причинно-следственных связей между факторами и результатами деятельности и задача прогнозирования по-

следствий внешнего воздействия на экономическую систему. Очевидно, что такая профессия требует основательной математической культуры, аналитического мышления, знания методов статистической обработки многомерных данных, факторного анализа. Наиболее важным является умение выделять и обобщать в массе разнородных фактов (показателей)

¹ Ильченко А. Н., Солон Б. Я. Математическая культура — основа профессиональной подготовки специалиста для инновационной экономики // Современные проблемы науки и образования. 2010. № 2. С. 119–129.

именно ту их абстрактную сущность, которая и позволяет применять к исследованию различные математические методы. Вначале необходимо осуществить постановку задачи в математической терминологии, потом её решить, а затем интерпретировать результат в исходных терминах.

Классическая схема высшего экономического образования традиционно предполагала основательное неторопливое изучение фундаментальных естественных дисциплин: математики на первых курсах и дисциплин профессиональной подготовки на старших курсах. Так, в начальной школе детей учат читать, писать, считать, а уже в средней на этой основе преподают физику, химию и другие сложные предметы.

С изменением ситуации в стране перед экономистами стали возникать всё новые задачи, справиться с которыми старыми способами не всегда удавалось. Для всех очевидно, что экономика сегодня требует всё большего внимания, изучения и творческого подхода. Это привело к расширению профессионального цикла подготовки экономистов.

Математическая же подготовка столкнулась с противоречием. Ни у кого не вызывает сомнения, что знание математики, как классической, так и современной, является важнейшим результатом профессиональной подготовки экономистов и финансистов. Однако, программы и методики преподавания математики в экономических вузах, сформированные традиционно, при всех своих проверенных годами положительных моментах уже не отвечают современным требованиям к содержанию обучения. Следует учесть, что подготовка экономистов и финансистов в западных университетах традиционно базировалась на экономико-математическом подходе, причём в течение всего периода обучения. Советская же система высшего образования при подготовке экономистов, как правило, решала одну из двух задач: либо подготовка в области политэкономии, то есть выпуск идеолога, либо в области бухгалтерии, то есть обучение счёто-

вода-делопроизводителя. При этом математические методы для анализа и прогнозирования экономических систем не были востребованы. Поэтому фундаментальная математическая подготовка экономистов считалась излишней. Курс высшей математики в вузе был практически одинаковым, как для инженеров, так и для экономистов. При этом для экономистов он постепенно уменьшался в объёме и в содержании и практически никак не был связан с задачами будущей профессии. От студента требовалось формальное запоминание и воспроизведение стандартных методов решения типовых задач.

Таким образом, в настоящее время возникает необходимость модернизации имеющихся программ и методик преподавания математики в экономических вузах или создания новых.

Это определяется не только новыми веяниями и реформами в образовании, но и реальными современными условиями развития общества и функционирования экономических систем.

С одной стороны, математическую подготовку экономистов, несомненно, надо усиливать и расширять. С другой стороны, на это категорически пере-

стало хватать времени в рамках учебного процесса. Всеми признано, что от современного экономиста, финансиста, менеджера требуют творческого, быстрого принятия профессионально обоснованных решений, часто в условиях неопределённости, владения информационными технологиями, методами эффективного поиска, обработки и интерпретации информации. В этих условиях высокие требования к качеству математической подготовки становятся актуальной проблемой экономического, финансового и бизнес-образования.

Очевидно, что идти по пути перестановки часов в учебных планах, удаления или включения различных разделов уже неэффективно. Переход на двухуровневую систему образования диктует иные ориентиры в содержании математической подготовки будущих бакалавров экономики. Сегодня необходимо дать обоснованный ответ на вопрос: в чём состоит ма-

От современного экономиста, финансиста, менеджера требуют творческого, быстрого принятия профессионально обоснованных решений, часто в условиях неопределённости, владения информационными технологиями, методами эффективного поиска, обработки и интерпретации информации

тематическая профессиональная составляющая будущего экономиста? Изучение математики должно быть направлено на реализацию её прикладной — профессиональной функции. Возникает вопрос: куда двигаться в определении цели и содержания математического образования в вузе? Какими должны быть ориентиры? Особенно важны эти вопросы применительно к подготовке экономистов. В этой связи особенно актуально обоснование принципов, на которых должно строиться содержание математического образования экономистов (на уровне бакалавриата). И главным в этом случае оказывается вопрос, в каком направлении двигаться, в каком соотношении должна определяться фундаментальная и прикладная основа математики?

Здесь возможны два пути.

Первый путь. Определение программ по высшей математике в соответствии с принципом целостности должно быть ориентировано на фундаментальность подготовки, на реализацию общекультурной (а значит и гуманитарной) и профессиональной функций математики. Его реализация означает освоение целостной теории и формирование умений действовать в соответствии с методами познания математики. Фундаментальная математическая база (понятия, категории, идеи) является отражением общечеловеческой, в первую очередь, математической культуры и в этом смысле универсально приложимой сферой деятельности. Согласно такому подходу, содержание программ по соответствующим отраслям высшей математики должно строиться через рассмотрение (анализ) устойчивых связей, закономерностей в математике с обязательным согласованием разделов, внутренних и межпредметных связей. Обозначенный ключ восхождения к базовым знаниям требует раскрытия основных понятий, категорий, логической структуры содержательного материала. В этом случае фундаментальные математические положения требуют теоретического изучения (возникает вопрос, готовы ли к этому студенты?). Освоение теоретических положений выступает сложной интеллектуальной деятельностью и прямо ориентировано на разработку соответствующих стратегий преподавания и учения, на формирование продуктивного логического мышления студентов. Последнее выступает важным фактором

становления самостоятельности поисковых действий студента, его проявления в качестве субъекта учения.

Стабильное осуществление принципа целостности позволяет, с одной стороны, интегрировать содержательно-методические аспекты курса высшей математики для экономических специальностей, а с другой (что наиболее существенно) — ориентировать студентов на постижение сущностных, системных оснований и связей между различными математическими понятиями и их структурными компонентами. При таком подходе в программе должны быть выделены стержневые направления курса, его основные идеи, обобщённые, ведущие понятия, категории. В данном случае можно говорить о реализации принципа генерализации знаний в целях активизации интеллектуальной деятельности студентов в направлении от основных (общих) свойств знаний к конкретным (отдельным) знаниям и наоборот.

Второй путь — путь корректировки математической подготовки специалистов в современных условиях введения магистратуры, бакалавриата связывается с выделением приоритета прикладной, профессионально ориентированной направленности всех учебных программ и методик обучения.

Преподавание математических дисциплин представляется целесообразным рассматривать в контексте той предметной сущности, которую следует трактовать как «математический компонент профессиональной подготовки студентов Финансового университета». Она качественно отличается от просто совокупности входящих в неё конкретных математических дисциплин («математический анализ», «линейная алгебра» и др.). Математический компонент профессиональной подготовки студентов является совместным делом математических и «выпускающих» экономических кафедр. Специфика математики в вузах экономической направленности состоит в том, что математика здесь не может существовать без востребованности её со стороны «выпускающих» кафедр. Актуальной, в связи с этим, является постоянная нацеленность математических кафедр на обслуживание существующих и на стимулирование перспективных потребностей «выпускающих» кафедр. Такая нацеленность имеет, по крайней мере, два объ-

активных измерения: «вглубь» — приложения математики в учебных дисциплинах конкретной «выпускающей» кафедры и «вширь» — системные междисциплинарные приложения.

Формирование профессиональных компетенций в процессе математической подготовки будущих специалистов (бакалавров) в сфере экономики должно способствовать развитию у них определенных умений. Эти вопросы неоднократно ставились вузовской общественностью. Выделим наиболее существенные:

- когнитивные, способствующие выработке системного подхода к проведению экономических исследований с привлечением математических методов;

- деятельностные, ориентированные на реализацию умений анализа и синтеза при постановке экономической задачи, её формализации и решении;

- исследовательские, ориентированные на развитие аналитического мышления, на осуществление процедур прогноза и предупреждения различных последствий экономической деятельности, обоснования способов разрешения противоречий, научно обоснованного решения широкого класса прикладных задач в сфере экономики;

- мобилизационные, позволяющие активизировать механизмы познания общественно-экономических процессов, продуктивного включения в многообразные сферы экономической деятельности;

- коммуникативные, регулирующие формирование умений интеллектуального общения, логического и краткого изложения экономической задачи, определения способов её разрешения на основе анализа, синтеза, сравнения и обобщения;

- социально-гуманитарные, направленные на развитие личностных качеств.

Задача формирования математического компонента профессионального инструментария выпускника Финансового университета имеет две составляющие. Организационная сторона преподавания математики математическими кафедрами на разных факультетах и соответствующее учебно-методическое обеспечение

определяют «прямую задачу», которая в той или иной степени уже решена. Более сложной является «обратная задача», направленная на оптимизацию системы организации учебного процесса с позиций парадигмы функционирования математического образования, формирующей профессиональную подготовку выпускника Финансового университета. Она и находится в центре нашего анализа.

Для определения подходов к её решению необходимо позиционировать математику на предметном поле Финансового университета, задать желаемые свойства, требования и ограничения, посмотреть, как именно в таких условиях должны быть выстроены образовательные траектории формирования математического компонента профессионального инструментария. Прежде чем приступать к разработке и реализации учебных планов, которые во многом регламентированы действующими государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования третьего поколения, целесообразно определить, чего мы хотим от: изучаемого предмета, образовательной технологии его преподавания, профессионального инструментария выпускника — в интересах профессий, которые приобретают выпускники. Таким образом, необходимо сформулировать и решить достаточно сложную условно-экстремальную задачу.

Математика, как и любая достаточно зрелая область знания, имеет, по крайней мере, **три ипостаси**: объектную (или предметную), операционную (или методическую) и социокультурную (или интеллектуально-воспитательную, междисциплинарно-коммуникационную). Специфичность математики, отличающая её от многих иных областей науки, состоит в вариативности меры превалирования какой-либо из ипостасей — в зависимости от контекстно обусловленного взгляда на математику. Математика может быть и «царицей наук» (при превалировании «объектности»), и «служанкой наук» (при превалировании «операционности»), и «гимнастикой для ума», «языком общения» (при превалировании «социокультурности»). Поэтому математику стоит рас-

² Самыловский А. И. О содержании математической подготовки студентов социально-экономических направлений и специальностей (некоторые предложения к ГОС ВПО третьего поколения) // Математика в высшем образовании. 2004. № 2. С. 67 – 84.

считать как элемент бинарного отношения: «математика — конкретная сущность реального мира». При этом, подставляя на место второго элемента отношения самоё «математику», мы получаем рефлексивность — объектную ипостась математики. Однако именно данный случай лишен практического интереса для нас и здесь не рассматривается. Это («преподавание математики математикам») — иная область профессиональных интересов и методологических исследований².

Для нас представляет интерес случай отношения «математика — социально-экономические сущности реального мира» и соответствующие образовательные технологии. Именно они и формируют профессиональные инструменты выпускников различных факультетов Финансового университета.

Заметим, что перенесение сюда парадигм, свойственных взаимодействию математики с традиционными естественнонаучными и инженерно-техническими областями не дает, в полной мере, желаемого позитивного эффекта. Отношения «математика — физика» и «математика — техника» почти тождественны рефлексивному случаю. Иное дело — социально-экономическая сфера. Естественное желание здесь — постулировать внешне вполне обоснованное независимое сосуществование двух элементов отношения, ограничиваясь их взаимодействием на численном, количественном уровне, не стремясь к модельному сущностному взаимопроникновению и синтезу. Однако, то, что не является проблемой в случае «математика — физика», является проблемой, требующей обсуждения в случаях «математика — экономика», «математика — финансы», «математика — социология», «математика — политология» и т. д. Отметим, что математизация указанных (и других социально-экономических) областей на основе отношения «математика — физика» неизбежно ведет к «вульгаризации» научного содержания этих областей.

Более того, во всем нужна мера. Хочется процитировать слова академика Л. С. Понтрягина, написанные еще в 1980 году, когда отечественные экономисты еще только приступали к внедрению математических методов в эконо-

мические науки: «Поскольку все живое в нашей жизни имеет диалектический характер, хотелось бы, подчеркивая значимость прикладных исследований, предостеречь от обращения их в свою противоположность под внешне как будто “верной” оболочкой. Я имею в виду математическую мистификацию практических задач, от которой не бывает пользы ни уму, ни сердцу. В последнее время можно встретить, например, так называемые экономико-математические работы, насыщенные сложной математической символикой, но не содержащие ни одного конкретного, численного примера, непонятные, недоступные и фактически ненужные экономистам, а с точки зрения математиков — представляющие ничтожную ценность, либо вообще не обладающие ею»³.

И еще о диалектическом характере вопроса. С одной стороны, математики гордятся тем, что многие Нобелевские премии по экономике были присуждены именно за математические исследования. С другой стороны, ни один из Нобелевских лауреатов по экономике не добился рыночных финансовых успехов от практического внедрения своих моделей.

Нередко, к сожалению, предмет содержания математического образования сводится к таким организационно-методическим мерам как изменение количества часов (зачетных единиц, кредитов) по учебному плану, введение системы тестирования и промежуточной аттестации, введение письменного формата зачетов и экзаменов и др. Главная же проблема лежит в ином «измерении» — в «заказе-требовании» выпускающих экономических кафедр к математическому образованию студентов. Именно это является отправной точкой при решении упомянутой выше обратной задачи, именно это определяет содержание математических дисциплин (их дидактических единиц) в целом как системы.

Аксиоматизация проблемной области: математический компонент профессионального образования

Аксиома 1 (аксиома внутренней структуры A1). Любая область знания имеет три основных измерения: объектное, операционное, со-

³ Понтрягин Л. С. О математике и качестве её преподавания // Коммунист. 1980. № 14. С. 99–112.

циокультурное; мышление аналитика имеет три ипостаси: непрерывную, дискретную, вероятностную; в любом реальном явлении виден смысл какого-нибудь экстремума.

Аксиома А1 постулирует триединый взгляд на содержание цикла математических дисциплин, обосновывает присутствие в содержании изучаемых математических дисциплин разделов, посвящённых истории их становления и развития, классическим математическим задачам, методам и результатам. Аксиома А1 обосновывает необходимость разнообразия математических учебных дисциплин — выход за рамки традиционного набора, состоящего из «математического анализа», «линейной алгебры» и часто объединяющей их «высшей математики».

Аксиома 2 (аксиома предметности А2). Финуниверситет в настоящее время реализует современное высшее профессиональное образование в следующих предметных областях: экономика, финансы, менеджмент, социология, политология, юриспруденция.

Аксиома 3 (аксиома результативности А3). Любой рациональный метод, любая формальная модель, любая информационно-алгоритмическая система являются результатом («конечным продуктом») математического образования в Финуниверситете только при условии внесения ими позитивного вклада в объектное измерение хотя бы одной из предметных областей, указанных в А2. В таком случае соответствующие метод, модель, система относятся к операционному измерению соответствующей предметной области.

Аксиомы А2, А3 позиционируют Финуниверситет не только в очевидном предметном пространстве, задаваемом классификатором направлений высшего профессионального образования. Гораздо важнее позиционирование на оси «конструктивного позитивизма». В этом смысле (по этому критерию) Финуниверситет занимает свою уникальную нишу, обусловленную первичностью предметной сущности (А2) и требованием адекватности ей операционных методов (А3) (отличие, например, экономики от эккаунтинга). Позитивизм в А3 определяется по содержательным критериям из А2 и только из А2.

Какой отпечаток А2 — А3 налагают на со-

держание математического компонента профессионального образования? Не претендуя на полноту, отметим следующие аспекты.

Представляется нецелесообразным наличие математических дисциплин, не востребованных в явном виде предметными областями А2. То же касается значимых по объёму разделов в математических дисциплинах. В связи с этим требуется особая тщательность при формировании, например, содержания «высшей математики», присутствующей в государственных образовательных стандартах по «Социологии», «Политологии», «Туризму», — такие одноименные учебные дисциплины должны заметно различаться по содержанию. Конечно, здесь следует учитывать и социокультурное измерение (А1), так как не всякое невостребованное явно в приложениях математическое знание бессмысленно для преподавания. Так, математические понятия множества, алгебры, булевой функции, принципов пересчёта объектов, принципов классификации и др. имеют общекультурное и общематематическое значение. Здесь вопрос только в количественной мере внимания, уделяемого им в рабочих программах.

Представляется, что в общем объёме математического компонента профессионального образования «традиционная» общеобразовательная математика должна занимать 30 %, вероятностная часть — 30 %, оптимизационная часть — 30 %, дискретная часть — 10 %. Заметим, что оптимизационная часть является фактически «прикладным математическим анализом», вероятностную часть не следует сводить к «описательной статистике», при формировании рабочих программ стоит учитывать изменения в содержании стандартов среднего образования, прежде всего, отражение в них в явном виде дискретной математики и теории вероятностей.

Именно А2 и А3 совместно определяют облик содержания «заказов — требований» «выпускающих» кафедр к математическим кафедрам.

Аксиома А4 (аксиома диссипации А4). Любое знание, не ставшее результатом (или его составной частью) в смысле А3, забывается (в асимптотике по времени с вероятностью единица).

Аксиома А4 отражает практический факт,

важнейший, быть может, для понимания реальных возможностей формально сколь угодно технологически эффективного учебного процесса. Именно А4 должна быть заложена в основу согласованной работы «выпускающих» и математических кафедр. Если студент не видит хотя бы «горизонтов» применения математических знаний в своей реальной будущей профессиональной деятельности, то изучение математики быстро начинает восприниматься им как упомянутая выше «математическая дедовщина». Фактически А4 определяет возможность включения в учебный процесс неисчерпаемого «интенсивного» ресурса личной заинтересованности студента в изучении математики — в противоположность «экстенсивному» (и потому быстро «исчерпаемому») ресурсу учебных часов (зачетных единиц).

Отметим чрезвычайно важный момент — готовность предметных профессиональных областей «выпускающих» кафедр к приходу в них студентов с эффективной математической подготовкой (с эффективным математическим компонентом профессионального инструментария). Действительно, текущий уровень востребованности математики в практических профессиональных областях нередко отстает от потенциальных возможностей студентов, приобретенных ими при изучении математики на младших курсах бакалавриата. Однако, именно выпускники, хорошо (пусть даже и несколько чрезмерно — по текущим меркам) математически подготовленные, будут формировать облики прикладных областей «завтрашнего дня». Именно в связи с этим представляются целесообразными такие нетрадиционные формы изучения математических дисциплин, как написание эссе по социально-экономическим приложениям математики, выполнение «сквозных» case-studies уже на младших курсах. Такие «проектные» формы контролируемой преподавателем самостоятельной работы студентов (в том числе и в «командах») позволяют очертить студентам современные контуры математизации в их будущих профессиях.

Представляются целесообразными такие нетрадиционные формы изучения математических дисциплин, как написание эссе по социально-экономическим приложениям математики, выполнение «сквозных» case-studies уже на младших курсах

Проектный метод обучения уже давно показал свои достоинства.

Аксиома 5 (аксиома разумной достаточности А5). Недопустимо реализовывать преподавание математического компонента профессионального инструментария ни в виде «рассказов о математике», ни в виде «математики для математики».

От профессионального мастерства преподавателя математики зависит целенаправленное достижение им состояния образовательной среды, при котором студенты изучают именно математику и именно в экономике, финансах, менеджменте, социологии, политологии и т. д., а не находятся в указанных в А5 маргинальных состояниях. И дело здесь также не в количестве учебных часов. Математика в Финуниверситете должна, оставаясь именно математикой, быть сформированной путём целенаправленного отбора содержательного математического материала и подана слушателям в жанре соответствующей предметной социально-экономической области. Игнорирование А5

приводит, как правило, к нежелательным ситуациям реализации одной из двух маргинальных стратегий: «рассказы о математике» при малом количестве учебных часов или «математика для математики» при достаточном количестве часов. На самом деле, всегда можно найти стратегию «просто о сложном» — без утраты как математической строгости, так и прикладной наглядности. Парадигма здесь состоит в том, чтобы «дать студенту удочку, а не рыбу, и научить пользоваться удочкой». Причём простое увеличение количества рассмотренных примеров («подаренной рыбы») не может компенсировать отсутствия знаний, умений и навыков («отсутствия удочки»).

Проблема А5 не может быть решена (а без её решения — к чему повышение интенсивности учебного процесса!) без определенной специализации преподавателей математики в социально-экономических предметных областях. Именно на таком пути можно обоснованно отбирать необходимые студентам определенного

факультета (направления) разделы математических дисциплин, структурировать их в смысле А1 и т. д. Именно на базе А5 формируется то, что составляет специфическое содержание «математики экономики», «математики социологии», «математики политологии» и т. д.

Аксиоматизация проблемной области: прикладная системность математического образования

Аксиома 6 (аксиома операционной системности А6). Математическое образование в Финнуниверситете нацелено на подготовку прикладных системных аналитиков в предметных областях А2.

Главным системным фактором грамотности здесь является способность к сравнительному анализу моделей и методик, отбору из них допустимых и эффективных, формированию из них прикладного пакета инструментов. Социально-экономические приложения заметно усиливают значимость фактора системности по сравнению с приложениями естественнонаучными и инженерно-техническими. Социально-экономическая проблематика является «мягкой» по своей природе — ввиду существенности роли «человеческого фактора». Важно прививать студентам ощущение того, что методы здесь могут быть неточны по своей сути, а не в силу каких-то математических недоработок. Проверка гипотез, экспертные системы, последовательные процедуры принятия решений, наращивание (снижение) размерности вектора признаков — всё это вполне математически обоснованные средства повышения достоверности выводов из проводимого анализа реальных данных. Именно в этом состоит социально-экономическая специфика математики, «социально-экономическая математика» как таковая.

Аксиома 7 (аксиома предметной системности А7). Математическое образование в Финнуниверситете должно выполнять междисциплинарную миссию.

Здесь следует отметить два значимых фактора: наличие «математического ядра», общего для социально-экономических направлений, и творческое использование адекватных модельных аналогов из различных областей знания. В первом факторе превалирует социокультурное

измерение, во втором — операционное измерение. Именно второй фактор связан, прежде всего, с возможностью грамотного использования подходов, моделей и методов, уже апробированных в других областях (экономифизика, нейроэкономика). Математический компонент профессионального инструментария должен быть средой, объединяющей различные предметные области. И здесь мы, пройдя цикл спирали развития $A1 \rightarrow A7$, приходим, на новом уровне, к проблематике А1, то есть к миссии математического образования в рамках «концепций современного обществознания».

В заключении приведем еще одну аксиому, отражающую специфику двухуровневой системы «бакалавр — магистр» по сравнению с прежней одноуровневой системой специалитета.

Аксиома 8 (аксиома двухуровневой инструментальности А8). Математический компонент профессионального инструментария бакалавра суть самодостаточная часть математического компонента профессионального инструментария магистра.

Выполнение А8 обеспечивает бакалавру возможность как выхода на современный рынок труда, так и продолжения образования в магистратуре (с возможностью определенной смены направления). Таким образом, математический компонент бакалавра должен представлять собой, с одной стороны, работоспособный практический инструмент (хотя и достаточно простой), а с другой стороны, являться основой для дальнейшего развития в направлении усложнения и большей приспособленности к решению более сложных реальных задач и к исследованию реальных комплексных проблем в соответствующей предметной социально-экономической области.

Формирование математического компонента профессионального инструментария

Только первый курс по некоторым экономическим направлениям и профилям допускает преподавание «почти чистой» математики (направление «Прикладная математика и информатика» здесь не рассматривается). Уже второй курс таких экономических направлений и профилей, первые курсы всех других социально-экономических направлений должны иметь в качестве определяющего предметно ориенти-

роанный акцент в соответствующих математических дисциплинах. Это в достаточной мере отражает парадигма «трехуровневой совокупности» математических учебных дисциплин: {Общематематические учебные дисциплины → Предметно ориентированные учебные дисциплины → Профессионально-прикладные учебные дисциплины}, со специфической структурой их взаимосвязей и взаимных «заказов — требований».

Постулированная выше система аксиом A1 – A8 играет роль определенной конструктивной идеологии, не претендуя при этом ни на абсолютную строгость, ни на абсолютную полноту. Во всем, как правило, имеется разумный компромисс. Например, уже в курсе «математического анализа» вполне естественно привлечение, наряду с общепознавательными, также и социально-экономических сущностей (а не только иллюстративных количественных экономических примеров) для разъяснения смысла математических понятий и конструкций. Именно такой жанр преподавания и изучения математики стимулирует интерес и, как следствие, самостоятельную творческую работу.

Так, представляется целесообразным иллюстрировать, например, понятия производной, числового ряда, используя понятие дюрации облигации (вместе с соответствующим экономическим контекстом выпуклости (изгиба), иммунизации, ценовой волатильности, кривых доходности и др.). Делать это можно на, по крайней мере, трёх содержательных экономико-математических уровнях: теоретико-экономическом, инженерно-экономическом, практико-биржевом. При этом, например, первое ознакомительное рассмотрение понятия дюрации в общематематическом курсе дало бы возможность студенту, приходящему в дальнейшем на предметную кафедру, сосредоточиться на прикладном экономическом смысле, не скрытом за формальными вычислениями. В рамках изучения производных функций и их приложений решаются задачи на эластичность спроса, распределение налогового бремени, предельные издержки, предельную производительность и другие предельные величины, а

затем рассматриваются задачи на нахождение первообразных перечисленных предельных величин; в разделе, связанном с функциями нескольких переменных, студенты знакомятся с производственными функциями, функциями полезности, функциями прибыли и т. д.; при изучении рядов вводятся понятия финансового события и финансового потока (в частности, изучаются конечная и бесконечная ренты); при знакомстве с дифференциальными уравнениями рассматриваются задачи о росте производства, нахождении спроса по его эластичности, непрерывном регулировании цены, тенденциях рынков.

Конечно, подобные сквозные учебно-методические «магистральи» должны и могут реализовываться только постепенно, с плавным переходом от социокультурной функции (математической) — к объектной (экономической), через операционную (экономико-математическую) (A1, A2). В триаде A1 акценты целесообразно плавно смещать при переходе от курса к курсу. На младших курсах прикладная объектность может быть в большей степени реализована через социокультурность путём целенаправленного отбора материала в рамках стандартной сложившейся математической дисциплины. Отбор материала имеет большое значение также и в смысле A7, ввиду существенных различий между предметными областями A2 в рамках их структур A1. Математические компоненты в профессиональном образовании различных факультетов должны различаться не только по объёмам учебных часов, но и, в первую очередь, по соотношениям элементов внутренних структур A1, отражающих предметные области факультетов.

Преподавание математики на младших курсах должно иметь логическое продолжение. Совершенно необходимым становятся применение количественных методов при изучении экономических дисциплин, использование вычислительной техники, выполнение расчётов по дисциплинам специальности. Для бакалавров необходимо включить в программу курс, который можно условно назвать «Финансовый анализ», в ходе которого изучаются процентные вычисления, финансовые потоки, безрисковые финансовые инструменты, однопериодные классические модели ценообразования ценных



Подробнее
о налоговой политике
в Болгарии читайте
на с. 45

бумаг, производные финансовые инструменты и т. д. Он состоит из двух принципиально разных частей: анализ в условиях определенности и неопределённости. Первая часть не требует углубленной математической подготовки и может быть вполне освоена бакалаврами. Анализ финансовых инструментов в условиях неопределённости невозможен без весьма серьезной математической базы. Поэтому некоторую часть этого анализа следует включить в программы бакалавриата. Это портфельный анализ, факторные модели рынка, модели ценообразования. Эти разделы основываются на традиционно изучаемых курсах «Теория вероятностей и математическая статистика», «Эконометрика», «Теория оптимизации».

Требуется усиление информационной подготовки и хотя бы минимальное знакомство с численными методами.

Продвинутая теория, формулируя задачу выбора оптимального портфеля в соответствии с принципами стохастического управления, основывается на свойствах достаточно общих случайных процессов, таких как процессы Леви, и использует методы анализа стохастических дифференциальных уравнений. Эмпирическая проверка теоретических выводов проводится на базе эконометрики с широким привлечением численных методов. Дальнейшее развитие финансовых процессов связано с адекватным описанием случайных возмущений, либо в рамках обобщений классических моделей (САРМ, АРТ), что принято в современных финансах, либо в рамках теории случайных процессов, что составляет предмет финансовой математики. Сведения о ценообразовании опционов основаны на биномиальных моделях и принципах безарбитражности. Теория, объясняющая эволюцию цен различных финансовых инструментов в условиях неопределённости, естественно возникает в магистерских курсах. Объём и интенсивность курсов зависят от направления подготовки студентов.

Нельзя забывать, что современные финансы — это количественная дисциплина, опира-

ющаяся на сложный математический аппарат, призванная описать наблюдаемые эмпирические закономерности. Поэтому, обучаясь в бакалавриате западного университета, студенты изучают структуру финансового рынка, узнают его системные свойства, наконец, знакомятся с историческими событиями, влияющими на эволюцию финансовых рынков. Со временем в изучаемых дисциплинах увеличивается доля математического моделирования, которое в результате становится базовой частью изучаемого предмета. Следует заметить, что описанная система познания характерна для произвольной области — сначала проанализировать наблюдаемые феномены, систематизировать и опи-

Уже в курсе «математического анализа» вполне естественно привлечение, наряду с общепознавательными, также и социально-экономических сущностей для разъяснения смысла математических понятий и конструкций. Именно такой жанр преподавания и изучения математики стимулирует интерес

сать их, а затем построить количественную теорию, объясняющую наблюдаемые факты. К сожалению, большинство учебных дисциплин, в которых изучаются вопросы, связанные с инвестициями, не опираются на количественные методы. В лучшем случае в них приводятся только результаты применения математических моделей.

Описательный подход наследован еще из советских времён, когда экономика фактически была гуманитарной наукой. Таким образом, сближения российских и западных программ, направленного на унификацию образования в разных странах, пока не происходит. Игнорирование количественных методов при чтении большинства финансовых дисциплин не позволяет органично вплести в структуру учебного процесса указанный курс «Финансовый анализ». Он опирается на дисциплины экономического и математического циклов: микро- и макроэкономику, математический анализ, теорию вероятностей, эконометрику, теорию случайных процессов, стохастическое оптимальное управление, численные методы. В свою очередь, он даёт теоретическую базу для курсов «Деньги, кредит, банки», «Финансовый менеджмент», «Финансы и кредит» и других. При недостаточном использовании математических моделей в рамках традиционных экономических и финансовых дисциплин едва ли востребован из-

ученный аналитический аппарат, и, в конечном итоге, наблюдаемые финансовые закономерности остаются необъяснёнными. Теряется связь между дисциплинами, в результате чего целесообразность изучения математики, как традиционной, так и финансовой, для большинства студентов остаётся неясной.

Заключение и некоторые практические рекомендации

Представляется обоснованным утверждение, что облик математического образования в Финансовом университете, при удовлетворении аксиоматическим А1 – А8, делает возможной и разумной интенсификацию соответствующих образовательных технологий. Такое математическое образование готово к интенсификации обучения студентов во благо их будущим профессиям.

Интенсификация обучения необходима ввиду того, что экстенсивный рост объёма часов себя исчерпал. Интенсифицировать — значит включить неисчерпаемый внутренний ресурс личного интереса студентов. Здесь и профессиональная специализация (вглубь), и профессиональная мобильность (вширь), и системная аналитика (натурфилософия). Конечная цель состоит в том, чтобы получить «на выходе» по-университетски широко и фундаментально образованного, профессионально и глубоко предметно подготовленного, технологически оснащённого специалиста.

На уровне бакалавра акцент должен делаться на прикладной и вычислительный аспекты математики, в первую очередь связанные с применением информационных технологий. Математическую подготовку магистра определяет теоретический аспект профессиональной деятельности, направленный на формулировку базовых понятий, постановку математических задач, качественный анализ решений.

Методологический потенциал математики могут обеспечить только математики, обладающие достаточной эрудицией в соответствующей специальной области. Применять математику в экономике студентов могут научить либо экономисты, обладающие достаточной эрудицией в количественных методах и информационных технологиях, либо вышеназванные математики.

На экономических кафедрах необходима кропотливая работа по внедрению прикладных математических методов в преподавание специальных предметов с привлечением математиков и информатиков. При этом проблемы с недостаточной эрудицией в области математики и информационных технологий не решаются путём повышения квалификации, необходима целенаправленная кадровая политика.

Действующие программы по базовым дисциплинам математического цикла для бакалавриата нуждаются в пересмотре, освобождении от неактуального материала и внесении материала, необходимого для современного финансиста. Необходимо изучать и применять пакеты прикладных программ для математических и профессиональных расчётов.

Учебные дисциплины под названием «Высшая математика» должны учитывать специфические потребности соответствующих конкретных социально-экономических областей, особенно для направлений с малым количеством часов на математический компонент.

Необходимо организовать совместные с математическими кафедрами курсовые (лабораторные) работы по экономическим дисциплинам с двумя руководителями и, возможно, с двумя оценками.

Предлагается ввести в структуру дипломной работы магистра, а затем и бакалавра экономики обязательную математическую часть, назначив официального консультанта-математика.

При формировании основных образовательных программ (ООП) программы основных экономических курсов должны в обязательном порядке содержать расчётную часть (лабораторная или курсовая работа с большим количеством исходных данных и расчётами с помощью стандартных или профессиональных пакетов прикладных программ). Советам по ООП надо проводить перекрестную экспертную оценку программ основных дисциплин.

Для решения вопроса о повышении междисциплинарной эрудиции следует предусмотреть для преподавателей форму стажировки с отрывом от учебного процесса, завершающуюся написанием конкретных методических материалов по количественным методам в экономике по заказу кафедры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денежкина И. Е., Попов В. Ю., Паршин Д. А. Активные и интерактивные формы обучения математике // Материалы межвузовской методической конференции «Компетентностный подход в высшем экономическом образовании». – М., Альфа-М, 2010. – С. 50–58.
2. Денежкина И. Е., Шаповал А. Б. Пути повышения мотивации изучения математики в экономическом ВУЗе. – РХД Москва – Ижевск, 2011.
3. Ильченко А. Н., Солон Б. Я. Математическая культура — основа профессиональной подготовки специалиста для инновационной экономики // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – № 2. – С. 119–129. URL: www.science-education.ru/36-1589 (дата обращения: 07.04.2012).
4. Денежкина И. Е., Шаповал А. Б. Обеспечение взаимосвязи фундаментальных и специальных дисциплин в учебном процессе ВУЗа // Сб. докладов годовой тематической конференции НЭА «Образование, наука и модернизация» (Москва, МШЭ МГУ, 2010 г.). URL: <http://econorus.org/onim/esession.phtml?id=15> (дата обращения: 12.04.2012).
5. Денежкина И. Е. Сочетание несочетаемого — попытка связать экономику и математику в процессе обучения // Сб. науч. трудов участников МНМК «Уровневое финансово-экономическое образование в России: проблемы внедрения компетентностного подхода». – М.: Финуниверситет, 2011. – С. 47–53.
6. Полтерович В. М., Фридман А. А. Экономическая наука и экономическое образование в России: проблема интеграции // Экономическая наука современной России. – 1998. – № 2. – С. 112–122.
7. Самыловский А. И. О содержании математической подготовки студентов социально-экономических направлений и специальностей (некоторые предложения к ГОС ВПО третьего поколения) // Математика в высшем образовании. – 2004. – № 2. – С. 67–84.
8. Самыловский А. И. Программы математических дисциплин в образовательной области «Экономика и управление (менеджмент)» // Сб. примерных программ математических дисциплин ФГОС ВПО третьего поколения. – Министерство образования и науки РФ, 2010.
9. Понтрягин Л. С. О математике и качестве её преподавания // Коммунист. – 1980. – № 14. – С. 99–112.

стема управления КСО рассматривается как неотъемлемая стабилизирующая составляющая социально-экономической системы страны. Регламент устанавливает порядок взаимодействия между группами стратегического влияния, содержит свод правил и описывает процедуры, предусмотренные целями, задачами, функциями и принципами устойчивого развития, усиливая при этом значимость социально ответственного поведения бизнеса в современных условиях, которая возрастает пропорционально масштабам государственного регулирования и активности бизнеса.

Адаптация понятия КСО к условиям нашей страны длится уже несколько лет. Затяжной характер дискуссии объясняется тем, что КСО, с одной стороны, по своему содержанию органично вписывается в рамки нормативной этики, а с другой — является многоуровневой категорией, что затрудняет процесс её одинакового восприятия заинтересованными сторонами.

Так, например, низший уровень КСО предусматривает обеспечение людей рабочими местами, профессиональное отношение к обязанностям, исполнение налоговой дисциплины. На среднем уровне продолжается дальнейший поиск нормативно-этических принципов ведения дел; формирование организационно-правовых отношений с институтами государственной власти в различных областях деятельности, в том числе экологии; налаживается взаимодействие с общественными организациями. Высший уровень характеризуется проявлениями филантропических идей, что находит проявление в различных благотворительных действиях.

В последние годы категория КСО непрерывно усложняется. Характерной особенностью её развития в настоящее время является поиск путей достижения корпорациями стратегических конкурентных преимуществ в условиях постоянно растущих запросов со стороны гражданского общества. Ввиду этого, по идее, корпоративную социальную ответственность следует рассматривать с позиции социальной эффективности¹.

В условиях усугубления общественного недовольства последствиями глобализации мировой экономики необходимым условием поддержания позитивного имиджа компаний является активный поиск способов и форм взаимодействия с окружающей средой.

Результаты опроса, проведенного компанией Grant Thornton International Ltd² в 2008 и 2011 гг. среди 7,7 тыс. компаний в 39 странах мира, показали, что финансовый кризис негативно отразился на приверженности некоторых из них принципам КСО.

Россия, согласно опросу, заняла предпоследнее место среди стран, применяющих на практике принципы КСО. За прошедшее с момента первого опроса время ситуация с КСО в российских компаниях изменилась: в целом бизнес стал менее активно проводить мероприятия КСО. Характерно, что 56% респондентов в 2011 г. отметили как ключевые факторы для развития практик КСО (наряду с управлением затратами) следующие позиции корпоративных стандартов: общественное мнение / формирование бренда / найм (удержание) персонала, подчеркнув важность общественного мнения в формировании приоритетных направлений социальной ответственности.

Следует отметить, что у российского бизнеса до сих пор нет единого мнения о том, что должны представлять собой общепринятые принципы КСО. Одни утверждают, что это исключительно исполнение законодательства в части уплаты налогов и вовремя выплаченной сотрудникам заработной платы. Другие считают, что КСО — это нечто большее, чем следование букве закона: повышение качества жизни сотрудников и общества в целом, учёт их интересов. Между тем российские компании уже более десяти лет активно пропагандируют принципы КСО, с целью привлечения инвесторов или выхода на IPO. При этом только 19% компаний в России составляют корпоративную социальную отчетность и 18% показывают данные о деятельности в области КСО в финан-

¹ И. Ю. Беляева при развитии концепции КСО утверждает, что данная концепция отражает социальный аспект управления и, следовательно, указывает на то, что в управлении должны применяться критерии социальной эффективности, раскрывающие влияние управления на общественные отношения и процессы. См.: Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: Монография / Под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2008. С. 29.

² См.: Официальный сайт Грант Торнтон Интернешнл (Grant Thornton International Ltd). URL: <http://www.grantthornton.com> (дата обращения: 15.02.2012).

совой отчетности. В числе главных мотивов, побуждающих российские компании следовать политике КСО, были выделены собственные интересы. Так, 63 % компаний внедряют КСО для привлечения и удержания ключевых сотрудников, 60 % компаний в целях сокращения затрат. Около половины из них осуществляют практику КСО для снижения давления властей на бизнес, причем, для 55 % — это способ снизить налоги, усилить бренд и повлиять на общественное мнение.

Интересно, что прогресс наблюдается только в двух направлениях — обучении персонала и эффективном использовании энергоресурсов. По другим же направлениям прослеживается вектор снижения ответственности: участие в общественных мероприятиях (с 45 до 31 %), здравоохранение (с 52 до 39 %), благотворительность (с 59 до 39 %), применение экологически чистых продуктов (с 22 до 6 %) и поощрение возможностей в сфере научной организации труда (с 62 до 22 %)³.

Таким образом, результаты исследования свидетельствуют о проявлении негативных тенденций мотивации бизнеса при формировании его социально ответственного поведения. В этих сложных условиях особо сказывается проблема социального капитала, образуемого не только традиционными ценностями, но и консолидирующими действиями, как со стороны государства, так и гражданского общества в целом.

Особо выделим, что на рубеже веков Россия оказалась в сложнейшем экономическом положении. Возникли новые проблемы, связанные с рынком труда, спросом на квалифицированную рабочую силу и её предложением, занятостью и безработицей, их влиянием на оплату труда, условиями и охраной труда, доходами и уровнем жизни населения, социальным страхованием, социальным партнерством и др.

Существенным фактором социальной дифференциации становится размер личных доходов населения: так, в 1991 г. децильный коэффициент составлял 4,5 раза; в 1992 — уже 8,0 раз;

в 1994 году наблюдалась его рекордная величина за всё время реформ — 15 раз, в последние годы — в среднем 14 раз. Коэффициент Джини, соответственно, — 26 %; 28,9 %; 40,9 %; в среднем 39 %. При этом мировой опыт свидетельствует, если разрыв между доходами богатых и бедных не превышает 10 раз, то опасность социальных конфликтов сводится к минимуму⁴.

Кроме того кризисное состояние пенсионной системы до сих пор является наиболее острой и актуальной проблемой для страны. В настоящее время, по расчётам Минфина России, коэффициент замещения составляет 26 %, и для его поддержания на нынешнем уровне необходимо дополнительно изыскать для пенсионной системы средства в объёме 2 % ВВП к 2015 году. В то же время по международным стандартам он должен быть на уровне 40 %⁵.

В этих условиях становится очевидным, что государству в одиночку будет нелегко справиться с возложенной на него социальной нагрузкой.

Отсюда приоритетность решения социальных вопросов необходимо отстаивать более последовательно, в том числе за счёт включения КСО в интеграционное поле интересов и компетенций бизнеса, с одной стороны, и общества — с другой.

В этой связи механизм государственного регулирования КСО необходимо рассматривать как одно из стратегических направлений реализации экономической функции государства.

Так, Р. С. Гринберг обращает внимание на тот факт, что «развитие неоклассической методологии существенно изменило представления об основах современной смешанной экономики, выйдя за пределы консервативной парадигмы взаимодействия государства и рынка, что позволило преодолеть вульгарные взгляды на социальную политику и социальные расходы как на нежелательное и необоснованное обременение рыночных свобод, государственного бюджета и ограничение возможностей экономического роста»⁶.

³ URL: <http://www.csrjournal.com/akcent/3081-krizis-snizil-korporativnuyu-socialnuyu-otvetstvennost.html> (дата обращения: 21.12.2011).

⁴ См., напр.: Рудакова О., Харитоновна Е. Высокообеспеченные слои российского общества: численность и механизм формирования доходов // Управление персоналом. 2008. № 5. С. 25–26.

⁵ URL: <http://www.minfin.ru/ru/press/speech/printable.php?id4> (дата обращения: 15.01.2012).

⁶ Гринберг Р. Юбилей зрелости: дела и планы // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 9.

Правительством давно обозначены приоритетные направления социальной политики: образование, здравоохранение, экология и др. Вместе с тем с позиций сегодняшнего дня вполне очевидно, что серьезного внимания проблеме КСО уделено не было.

По нашему мнению, интерес к исследованию проблем КСО обусловлен рядом соображений, важнейшими из которых являются:

- ускорение темпов изменения, обогащения и трансформации системы взглядов на КСО;
- возрастающее влияние факторов внешней и внутренней среды на поведение объекта и субъекта КСО;
- потребность в развитии теории и методологии государственного регулирования системы КСО и др.

В настоящее время ключевые тенденции развития мировой экономики оказывают большое влияние на формирование стратегической позиции бизнеса. Идёт постоянный поиск путей, обеспечивающих устойчивое развитие в условиях растущей и охватывающей все сферы социально-экономической деятельности конкуренции. При этом устойчивость подразумевает такое экономическое развитие, при котором обеспечивается рост благосостояния и удовлетворение потребностей живущих людей и одновременное сохранение окружающей среды в том виде, который позволит будущим поколениям также удовлетворять свои потребности⁷.

Для многих представителей бизнеса очевидно, что устойчивое развитие компании, сочетающее экономические, юридические, социальные и экологические факторы, ведёт к снижению предпринимательских рисков, росту конкурентоспособности, повышает эффективность труда, улучшает деловую репутацию, приносит позитивный вклад предпринимательского сообщества в экономическое и социальное развитие общества.

Следовательно, идея устойчивого развития обязательно должна находить своё отражение при выработке стратегических решений всех

уровней управления, начиная с концептуальной составляющей на уровне государственного управления до её представления на корпоративном уровне.

Многие задачи социально-экономических преобразований в стране настолько беспрецедентны, что являются практически «неподъёмными» и для государства, и для рынка, действующих порознь⁸.

Исходя из понимания концепции КСО как системы и осознавая её диалектическую природу, в общем виде мы определяем её поведение как комбинацию основных элементов, рассматриваемых в виде круга проблем, затрагивающих, с одной стороны, интересы бизнеса, а с другой — интересы общества, а также имеющую большой потенциал возможностей для интеграционного взаимодействия составляющих её элементов.

Таким образом, суть интеграционного подхода к решению проблем КСО в целях повышения эффективности функционирования системы состоит в том, что по мере того как повышается социальная зрелость бизнеса система КСО начинает вбирать в себя всё новые и новые из них, стремясь к дальнейшему развитию (см. рис. 1).



Рис. 1. Интеграция процессов КСО

Источник: составлено автором.

Если на соответствующем уровне социальной ответственности тот или иной элемент системы начинает осознавать важность введения единых подходов, корпоративная культура объ-

⁷ См., напр.: Глобальный договор ООН (United Nations Global Compact). URL: <http://www.unglobalcompact.org/Languages/russian/index.html> (дата обращения 06.12.2011).

⁸ В. А. Шаховой указывает на многогранный характер социальной ответственности бизнеса и утверждает, что только совместными усилиями органов государственной власти и предпринимателей могут быть решены проблемы устойчивого развития. См.: Шаховой В. А., Альперович А. М. Социальная ответственность современных корпоративных объединений: Монография. М.: Моск. городск. ун-т управл. Правительства Москвы, 2009. С. 50–51.

единяется с институтами государственной власти и моральными ценностями общества как составляющими комплексной системы КСО.

Важно отметить, что одной из основных функций КСО является обеспечение устойчивости организации как открытой системы за счёт регулирования конфликта интересов во внешней и внутренней среде и вовлечения стейкхолдеров в процесс принятия решений и формирование стратегии развития бизнеса.

Данная позиция содержит различные подходы к решению проблем КСО, в первую очередь, это рыночный подход и подход с позиции заинтересованных лиц; кроме того, выделяются подход с позиции регулирования и подход с позиции корпоративной совести.

При этом в практике КСО различают, с одной стороны, её добровольный характер, с другой — принятие и выполнение социальных стандартов, среди которых всё большее распространение получают стандартизированные формы нефинансовой отчетности. Кроме того, интеграция международных стандартов КСО в систему стратегического управления российских корпораций создает благоприятные возможности для контроля.

Достижение конкурентоспособности становится основной стратегической целью компании и одновременно общим корпоративным интересом всех участников её экономической деятельности, составляющим объективную основу для поиска и достижения консенсуса путём диалога двух главных социальных партнеров: бизнеса и государства.

Следует отметить, что развитие внутреннего потенциала компании, усиление факторов эффективности её деятельности зависит, в первую очередь, от выбора корпоративной стратегии. При этом немаловажное значение приобретают и функциональные стратегии социальной направленности, назначение которых заключается в обеспечении выполнения как стратегий уровня бизнес-единиц, так и корпоративной стратегии.

Это, в первую очередь, стратегия социальной ответственности, формирующая принципы поведения компании и её обязательства перед государством и обществом; стратегия согласования интересов, направленная на преодоление противоречий между трудом и капиталом и

стратегия PR, поддерживающая в общественном сознании позитивный имидж компании путём её участия в деятельности, направленной на социальный прогресс.

Процесс выработки корпоративных стратегий всегда будет сопровождаться уточнением целей бизнеса и способов их достижения. При этом несомненно одно: во всех случаях эти стратегии должны быть ориентированы на целостный воспроизводственный процесс с учётом объективных потребностей развития общества.

Важно отметить, что генеральная стратегия может быть эффективно внедрена тогда, когда стратегические цели верхнего уровня управления совпадают со стратегическими целями нижних его уровней, от трудовой деятельности работников которых в немалой степени зависит реализация стратегий.

По нашему мнению, процесс согласования интересов различных групп стратегического влияния может быть проиллюстрирован в виде матрицы согласования стратегических интересов бизнеса (см. *рис. 2*).

Возникающий в результате взаимодействия между различными стратегиями системный эффект приводит к возникновению эффекта синергии, благодаря которому общий эффект от деятельности компании становится существенно выше. При этом важно отметить, что динамичная природа и многофункциональность КСО приводят к необходимости проработки множества процедурных документов, применяемых на различных стадиях интеграционного процесса.

Вместе с тем задача корпоративного управления состоит не только в том, чтобы сформулировать свою позицию по выполнению положений социально ответственного поведения, но и в том, чтобы продумать согласованные механизмы, в рамках которых каждый из участников процесса мог бы конструктивно взаимодействовать с другими.

В условиях перераспределения ответственности за формирование и развитие социальной сферы концепция КСО становится одной из ключевых тем в дискуссии об устойчивом развитии.

Центральным звеном полемики являются поиски ответа на вопросы, готов ли бизнес к поступательным изменениям и в какой степени

полезности его деятельность соотносится с интересами развития общества?

Следует отметить, что, по мнению Й. Шумпетера, «экономические и социальные процессы развиваются по собственной инерции, и возникающие в результате ситуации вынуждают от-

дельных людей и социальные группы вести себя определенным образом, хотя они того или не хотят, — вынуждают, разумеется, не путём лишения их свободы выбора, но путём формирования менталитета, ответственного за этот выбор, и путём сужения перечня возможностей,



Рис. 2. Матрица согласования стратегических интересов бизнеса

Источник: составлено автором.

из которых этот выбор осуществляется»⁹.

КСО появляется и развивается на основе экономической платформы, однако, формируясь по специфическим законам, она имеет свою логику развития, что оказывает обратное воздействие на формирование социально-экономических отношений в обществе. Это влияние может быть как позитивным, так и негативным.

Если процесс развития КСО протекает с учётом объективных экономических законов, то это создает благоприятные возможности для социально-экономического развития общества. Если же политика КСО проводится непоследовательно, произвольно, то это становится тормозом для его развития.

Таким образом, исходным в рассматриваемом процессе является признание бизнесом своей ответственности за соблюдение законодательных норм при формировании социальной политики, а также возложение на себя добровольных обязательств перед обществом.

Учитывая многоуровневый характер КСО и рассматривая общество как целостную высокоорганизованную динамическую систему, можно предположить, что на определенном этапе развития противостояние интересов бизнеса, с одной стороны, и гражданского общества, с другой стороны, достигнет своего апогея. В то же время понимание КСО как трансформационного процесса в социально-экономической системе, находящейся в пограничном состоянии, ставит его участников перед необходимостью выбора мотивационной составляющей в их социальном диалоге, который просто неотвратим.

Именно в интеграционном поле интересов и компетенций закладываются потенциальные возможности для выработки эффективного механизма государственного регулирования КСО, позволяющего задействовать широкий управленческий инструментарий. Отсюда крайне важно, чтобы при прохождении через

точку бифуркации доверие гражданского общества к государству потеряно не было, и составляющая его социальной защищённости имела место быть.

Поскольку в основе философии КСО лежат принципы, отражающие добровольную реакцию делового сообщества на современные потребности, нельзя рассматривать проблемы КСО в отрыве от хозяйственной деятельности и политической составляющей, сложившейся в настоящее время в стране. Данное обстоятельство позволяет осуществляться намерениям всех участников экономической деятельности.

КСО появляется и развивается на основе экономической платформы, однако, формируясь по специфическим законам, она имеет свою логику развития, что оказывает обратное воздействие на формирование социально-экономических отношений в обществе

В этой связи весь процесс взаимодействия государства и бизнеса в решении проблем КСО можно условно разделить на две составляющие: подготовку к воздействию и собственно воздействие на объект управления.

При этом властные структуры призваны отвечать за создание и поддер-

жание устойчивых и предсказуемых организационно-правовых аспектов государственного управления, а также делового климата, обеспечивающего экономический и социальный прогресс на основе прозрачного законодательства. Отсюда возникает необходимость в усилении функциональной роли государства как регулятора системы социально-экономических отношений в обществе.

Таким образом, в целях обеспечения конструктивного взаимодействия государства и бизнеса, достижения стабильности социально-экономической системы, с нашей точки зрения, представляется целесообразным предложить комплекс мер, направленных на развитие механизма государственного регулирования процесса КСО.

Во-первых, важнейшим условием развития эффективного механизма управления КСО выступает обеспечение высокой степени системности. Работу по формированию современной российской модели КСО призвано

⁹ Шумпетер Йозеф А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. М.: Экономика, 1995. С. 108.

организовать и контролировать государство совместно с бизнесом и различными общественными организациями на взаимной основе, подкрепленной сводом соответствующих правил. Это предполагает, например, на основе договора между бизнесом, государством и территорией развитие законодательной базы в области социального аудита, присоединение Российской Федерации к основным международным соглашениям и др.

Во-вторых, при разработке механизма государственного регулирования социально ответственного поведения бизнеса к решению социальных проблем необходимо подходить с учётом критериев, среди которых, в первую очередь, выделяются территориальный критерий, национальный, временной, демографический, экологический и др.

В-третьих, организационно-экономические аспекты ведения бизнеса оказывают существенное влияние на технологии решений социальных проблем на корпоративном уровне. Отсюда возникает необходимость в разработке методических рекомендаций по формированию системы общественного мониторинга социально-экономических факторов, обеспечивающих устойчивое развитие. Государство призвано формировать потребность и необходимость в том, чтобы профессионально-квалификационная составляющая обеспечивала бы работникам бизнес-структур не только выживание, но и достойное существование в динамично меняющихся социально-экономических условиях развития России.

В-четвертых, усиление социальной ответственности бизнеса должно строиться на основе дальнейшего совершенствования системы социального партнерства и её институционализа-

ции. При этом процессы формализации системы должны быть обусловлены национально-историческими и социально-психологическими факторами общественного развития.

В-пятых, для эффективной реализации КСО в России потребуются определенное время, но уже сейчас необходимо обеспечить корректность в исполнении обозначенных действий, накопить практический опыт их применения, создать банк данных на основе стандартизированных форм отчетности, усилить мониторинг регулирования социальных отношений на всех уровнях государственного управления. При этом на каждом уровне децентрализации управления должен быть реализован свой комплекс мер, предусматривающих закрепление полномочий, а также создание конкурентных условий, поддерживаемых мотивационной составляющей.

Недостаточный уровень закрепления договорных отношений неизбежно приведет к недостаточно активной социальной ответственности бизнеса.

В заключение важно отметить, что при взаимодействии государства и бизнеса в процессе формирования социально ориентированного поведения в сфере хозяйственной деятельности изначально закладываются объективные условия обеспечения социальной устойчивости гражданского общества и конкурентоспособности национальной экономики.

Достижение желаемого уровня последней должно стать основополагающей стратегией и одновременно общим корпоративным интересом всех участников экономической деятельности, составляющим объективную основу для поиска и достижения консенсуса в результате диалога главных социальных партнеров: власти, бизнеса и профсоюзов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дафт Р.* Менеджмент. 8-е изд.: Пер. с англ. / Под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2011. – 800 с.
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: Монография / Под общ. ред. И. Ю.Беляевой, М. А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – 504 с.
3. *Шаховой В. А., Альперович А. М.* Социальная ответственность современных корпоративных объединений: Монография. – М.: Моск.городск. ун-т управл. Правительства Москвы, 2009. – 152 с.
4. *Шумпетер Йозеф А.* Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.

где U — законодательно установленный номинальный предельный порог начислений страховых взносов по основному тарифу; $F(U)$ — значение интегральной функции распределения дохода работников в точке U (то есть доля работников, получающих доход не выше U , в общей численности работников); $L(F(U))$ — значение кривой Лоренца в соответствующей точке (то есть доля доходов работников, чей индивидуальный доход не превышает U , в доходах всех работников); u — удельное значение предельного порога U по отношению к средней заработной плате μ по исследуемой совокупности работников.

С учётом тесной связи функции распределения доходов и кривой Лоренца, для моделирования поступлений страховых взносов в условиях недостаточной информации автором в данной статье предлагается конкретный аналитический вид однопараметрической кривой Лоренца, основанный на дуге окружности. Оценка параметра функции проводится на основе данных Росстата¹. В работе приводятся оценки коэффициента регресса по федеральным округам России для 2010 года. Полученные значения будут применимы и для последующих лет, поскольку в силу законодательно установленных правил индексации предельного порога начислений, значение коэффициента регресса будет незначительно колебаться вокруг текущего значения.

1. Использование функции Лоренца конкретного аналитического вида для прогнозирования поступлений страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации

Автором предлагается конструкция кривой Лоренца, являющаяся простой (для описания дифференциации доходов используется единственный параметр; соответствующие функция плотности вероятности и интегральная функция распределения выводятся в явном параметрическом виде), при этом достаточно хорошо описывающей фактические данные.

1.1. Кривая Лоренца как дуга окружности

Автором обнаружено, что для оценки ко-

эффициента регресса достаточно хорошо подходит описание кривой Лоренца через дугу окружности, схема построения которой в системе координат (p, y) представлена на рис. 1. Требуемая окружность задается тремя точками — это точки $(0; 0)$ и $(1; 1)$, которые являются координатами начала и конца любой функции Лоренца, а также точка центра окружности $(-\alpha; 1 + \alpha)$, которая располагается на прямой $y = 1 - p$.

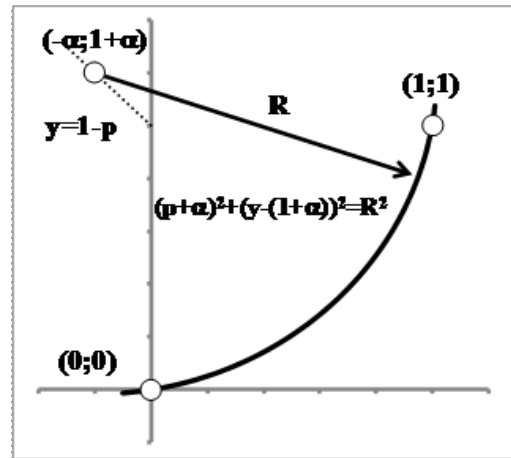


Рис. 1. Схема конструирования кривой Лоренца на основе дуги окружности

Источник: схема автора.

Таким образом, требуемая дуга является функцией одного параметра α , при этом параметр может принимать только неотрицательные значения (в противном случае дуга не будет удовлетворять требованиям кривой Лоренца). Большему параметру функции соответствует меньшая дифференциация доходов. При бесконечно большом значении параметра кривая Лоренца приближается к прямой абсолютного равенства (биссектриса первой четверти), при нулевом значении параметра — дифференциация максимальна, но кривой абсолютного неравенства не достигает, что свидетельствует об ограниченности зоны применения данной кривой. Тем не менее относительно существующей ситуации запас прочности у использования модели есть как при уменьшении, так и при увеличении фактически складывающейся дифференциации,

¹ Распределение численности работников по размерам начисленной заработной платы // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/raspr2.xls (дата обращения: 18.05.2012).

если рассматривать дифференциацию доходов в целом по стране. Пределы предлагаемой кривой Лоренца, а также примерное положение кривой для распределения заработной платы в России изображены на рис. 2.

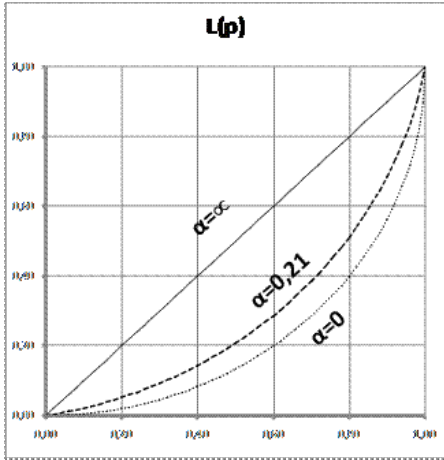


Рис. 2. Пределы кривой Лоренца, основанной на дуге окружности

Источник: схема автора

Под обозначением p мы будем понимать нормированную численность работников, упорядоченных по возрастанию доходов. Этот аргумент является абсциссой кривой Лоренца. Уравнение кривой Лоренца отображает долю фонда заработной платы, приходящуюся на p работников и выглядит следующим образом:

$$L(p; \alpha) = 1 + \alpha - \sqrt{(1 + \alpha)^2 - p^2 - 2\alpha p}; \alpha \in [0; \infty), p \in [0; 1], L(p) \in [0; 1] \quad (1.1)$$

Частная производная кривой Лоренца по аргументу p является удельным приращением кривой по аргументу p и в экономической интерпретации означает отношение заработной платы работника, имеющего нормированный номер p , к средней заработной плате по всей исследуемой совокупности:

$$\frac{\partial L(p; \alpha)}{\partial p} = L'(p; \alpha) = \frac{p + \alpha}{\sqrt{(1 + \alpha)^2 - p^2 - 2\alpha p}} \quad (1.2)$$

Графики производной для предлагаемой кривой Лоренца при крайних значениях аргумента представлены на рис. 3.

Возрастание производной эквивалентно условию выпуклости кривой Лоренца. Обратная функция к $L'(p; \alpha)$ указывает численность работников p , получающих заработную плату меньше $L' = u\mu$. Фактически это интегральная функция распределения доходов F .

$$F(u\mu; \alpha) = \begin{cases} 0: u < \frac{\alpha}{1 + \alpha} \\ \sqrt{\frac{2\alpha^2 + 2\alpha + 1}{1 + \frac{1}{u^2}}} - \alpha: u \in \left[\frac{\alpha}{1 + \alpha}; \frac{1 + \alpha}{\alpha} \right] \\ 1: u > \frac{1 + \alpha}{\alpha} \end{cases} \quad (1.3)$$

Дифференциальная функция распределения доходов выглядит следующим образом:

$$f(u\mu; \alpha) = \begin{cases} 0: u < \frac{\alpha}{1 + \alpha} \\ \frac{1}{\mu} \sqrt{2\alpha^2 + 2\alpha + 1} \cdot (1 + u^2)^{-1.5}: u \in \left[\frac{\alpha}{1 + \alpha}; \frac{1 + \alpha}{\alpha} \right] \\ 0: u > \frac{1 + \alpha}{\alpha} \end{cases} \quad (1.4)$$

Как видно из формулы (1.4), дифференциальная функция распределения доходов является монотонно убывающей, то есть у неё отсутствует мода распределения. Эмпирические данные обычно показывают наличие моды. В силу того, что нашей первостепенной задачей является наилучшая оценка кривой Лоренца при максимальной простоте её аналитического вида, мы будем пренебрегать наличием моды эмпирического распределения.

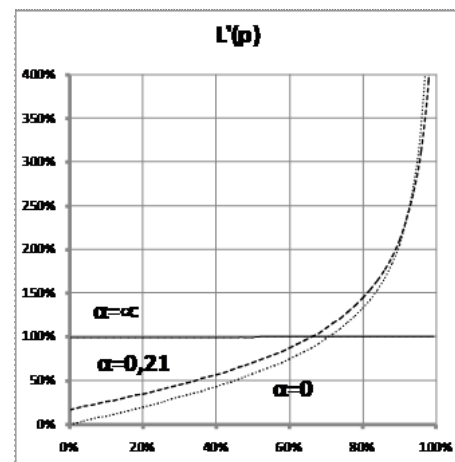


Рис. 3. Производная функция Лоренца

Источник: схема автора

Значимой особенностью предлагаемого вида кривой Лоренца является ограниченность области определения функции плотности вероятности в интервале заработных плат. Идеальным вариантом было бы получение функции распределения доходов, в которой бы технически учитывались заработные платы в интервале от нуля до бесконечности. Однако с учётом значения оцененного для российской экономики параметра α интервал допустимой заработной

$$k(u; \alpha) = \begin{cases} 1 + \alpha - \sqrt{(1 + \alpha)^2 - \left(\sqrt{\frac{2\alpha^2 + 2\alpha + 1}{1 + \frac{1}{u^2}}} - \alpha \right)^2} & 0 : u < \frac{\alpha}{1 + \alpha} \\ 1 + \alpha - \sqrt{(1 + \alpha)^2 - \left(\sqrt{\frac{2\alpha^2 + 2\alpha + 1}{1 + \frac{1}{u^2}}} - \alpha \right)^2} + u \left(1 + \alpha - \sqrt{\frac{2\alpha^2 + 2\alpha + 1}{1 + \frac{1}{u^2}}} \right) & u \in \left[\frac{\alpha}{1 + \alpha}; \frac{1 + \alpha}{\alpha} \right] \\ 1 & 1 : u > \frac{1 + \alpha}{\alpha} \end{cases} \quad (1.6)$$

платы достаточно широк, по крайней мере, его более чем достаточно для установления адекватных предельных порогов облагаемой заработной платы.

1.2. Вычисление коэффициента регресса

Выраженный через параметр модели α и относительный порог u коэффициент регресса выглядит достаточно громоздко² (1.6). Рационально проводить вычисление коэффициента регресса поэтапно — по формуле (1.5), для которой предварительной необходимо рассчитать по формуле (1.3) долю работников, получающих заработную плату ниже порога ($F(u\mu)$) и облагаемую долю базы, которая на этих работников приходится ($L[F(u\mu)]$) по формуле (1.1).

$$k(u; \alpha) = L(F(u\mu)) + u \cdot (1 - F(u\mu)) \quad (1.5)$$

1.3. Вычисление коэффициентов дифференциации доходов

Кроме непосредственного решения задачи поиска значения коэффициента регресса, нам необходимо получить значения коэффициентов, указывающих на степень неравенства. Росстатом при подготовке статистической отчетности используются следующие показатели³: для дифференциации доходов — коэффициент фондов (соотношение между средними значениями доходов внутри сравниваемых групп населения или их долями в общем объеме доходов); для измерения концентрации доходов — индекс Джини (устанавливает степень отклонения фактического объема распределения доходов населения от линии их равномерного распределения). Приведем явный вид этих показателей для предлагаемой кривой Лоренца.

Формула для расчёта децильного коэффициента фондов (отношение доходов 10 % самых «богатых» к доходам 10 % самых «бедных») выглядит следующим образом:

$$kf_{10\%}(\alpha) = \frac{1 - L(0,9)}{L(0,1)} = \frac{\sqrt{(1 + \alpha)^2 - 0,9^2} - 2 \cdot 0,9 \cdot \alpha - \alpha}{1 + \alpha - \sqrt{(1 + \alpha)^2 - 0,1^2} - 2 \cdot 0,1 \cdot \alpha} \quad (1.7)$$

Коэффициент Джини (двойная площадь между кривой Лоренца и прямой абсолютного равенства) рассчитывается посредством интегрирования и в явном виде находится по следующей формуле:

$$G(\alpha) = 2 \int_0^1 p - L(p, \alpha) dp = (2\alpha^2 + 2\alpha + 1) \left(\arcsin\left(\frac{1 + \alpha}{\sqrt{2\alpha^2 + 2\alpha + 1}}\right) - \arcsin\left(\frac{\alpha}{\sqrt{2\alpha^2 + 2\alpha + 1}}\right) \right) - (1 + 2\alpha) \quad (1.8)$$

Коэффициенты (1.7) и (1.8) является строго убывающими функциями параметра α . Это означает, что каждому конкретному значению коэффициента соответствует единственное значение параметра, чем можно воспользоваться при недостаточном объеме статистической информации для вычисления параметра.

1.4. Процедура оценки параметра модели

Процедура оценки параметра модели зависит от статистических данных, которые есть в наличии. Выделим три формата представления данных Росстатом о неравномерности распределения доходов и обозначим их особенности.

1. Распределение общей суммы начисленной заработной платы по 10-процентным группам работников. Предоставляется для всей экономики в целом. На его основе можно получить 9 точек эмпирической кривой Лоренца (не считая точек (0;0) и (1;1)). Это предпочтительный формат предоставления данных для оценки параметра α .

² При $\alpha = 0$ формула выглядит так: $k(u; \alpha = 0) = 1 + u - \sqrt{1 + u^2}$

³ Постановление Госкомстата РФ от 16.07.1996 № 61 «Об утверждении методик расчёта Баланса денежных доходов и расходов населения и основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения». [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 18.05.2012).

2. Распределение численности работников по размерам начисленной заработной платы. Предоставляется как для экономики в целом, так и по видам экономической деятельности (хотя в последнем случае со значительным запозданием). Позволяет получить точки интегральной функции распределения доходов (в том числе обратной функции распределения), но не позволяет получить точки кривой Лоренца.

3. Соотношение средней заработной платы 10% наиболее и 10% наименее оплачиваемых работников (децильный коэффициент фондов). Предоставляется для экономики в целом, а также для субъектов Российской Федерации и федеральных округов. Однопараметрические кривые Лоренца для данных по России показывают смещённую оценку коэффициента фондов. Для того чтобы получить оценку параметра α , необходимо первоначально получить смещённую оценку коэффициента фондов на основе дополнительно построенной квадратичной функции регрессии (как будет показано далее в формуле (1.17)). После этого необходимо вычислить параметр α через обратное преобразование или подбор параметра монотонной функции (1.7).

1.4.1. Процедура оценки параметра по эмпирической кривой Лоренца

Для непосредственной оценки кривой Лоренца в общем по России имеются данные распределению заработных плат по 10-процентным группам работников. Оценку параметра будем проводить методом наименьших квадратов (МНК). В случае нормального распределения остатка в эконометрической модели (1.9) решение будет эквивалентно методу максимального правдоподобия (ММП).

$$L(p_i) = \hat{L}(p_i, \alpha) + \varepsilon_i \quad (1.9)$$

В силу нелинейности оцениваемой функции (1.1) нам необходимо разработать оптимальную процедуру оценки параметра α самостоятельно. Критерием оптимальности, как это принято на практике, будет минимизация суммы квадратов отклонений эмпирического значения кривой Лоренца от полученного по модели. Целевая функция выглядит следующим образом:

$$ESS = \sum_{i=1}^9 (L(p_i) - \hat{L}(p_i))^2 = \sum_{i=1}^9 (L(p_i) - 1 - \alpha + \sqrt{(1+\alpha)^2 - p_i^2 - 2\alpha p_i})^2 \xrightarrow{\alpha} \min \quad (1.10)$$

Необходимым условием экстремума функции является равенство нулю её частной производной по параметру α :

$$\frac{\partial ESS}{\partial \alpha} = 0 \Leftrightarrow -\sum_{i=1}^9 \varepsilon_i w_i = 0$$

$$w_i = 1 - \frac{(1+\alpha - p_i)}{\sqrt{(1+\alpha)^2 - p_i^2 - 2\alpha p_i}} \quad (1.11)$$

Находить минимум целевой функции удобно численными методами. Поскольку функция достаточно простая и необходимо подобрать только один параметр, то с такой задачей могут справиться большинство пакетов прикладных программ (например, с помощью надстройки «Поиск решения» в табличном редакторе MS Excel, который имеет, пожалуй, самую высокую степень распространения в силу своей универсальности). Для того чтобы убедиться в том, что численный метод сошёлся к оптимальному решению, необходимо проверить выполнение условия (1.11), а также убедиться в пересечении графиком частной производной нуля снизу вверх в точке оптимального значения параметра.

Безусловно, приведенная методика обеспечивает оценку параметра $\hat{\alpha}$, обладающую свойством наименьших квадратов. Однако для анализа качества оцениваемой модели необходимо снабдить оценку параметра модели характеристикой точности — среднеквадратическим отклонением оценки коэффициента $S(\hat{\alpha})$. Существует алгоритм метода наименьших квадратов (МНК) оценивания нелинейных по параметрам моделей⁴, который позволяет свести процедуру оценивания нелинейной модели к оцениванию параметров линейной модели и снабжать оценки параметров модели характеристиками точности. Применим данный алгоритм к нашей аналитической кривой Лоренца.

Проведем линеаризацию функции регрессии (1.1) в окрестности известного приближенного значения параметра α_0 :

⁴ Бывшев В. А. Эконометрика: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 338–339.

$$L(p, \alpha) \approx L(p, \alpha_0) + \frac{\partial L(p, \alpha_0)}{\partial \alpha_0} \cdot \Delta \alpha \quad (1.12)$$

Здесь $\Delta \alpha = \alpha - \alpha_0$ — неизвестные поправки к известному приближенному значению коэффициента. Принимая обозначения:

$$\Delta L = L(p) - L(p, \alpha_0), \quad w = \frac{\partial L(p, \alpha_0)}{\partial \alpha_0} = 1 - \frac{(1 + \alpha - p)}{\sqrt{(1 + \alpha)^2 - p^2 - 2\alpha p}} \quad (1.13)$$

трансформируем нелинейную модель (1.9) к регрессионной модели с однородной функцией регрессии:

$$\left. \begin{aligned} \Delta L &= \Delta \alpha \cdot w + \xi \\ E(\xi | p) &= 0, \quad E(\xi^2 | p) = \sigma_\xi^2 \end{aligned} \right\} \quad (1.14)$$

Оценив модель (1.14) можем рассчитать уточненную оценку коэффициента $\hat{\alpha}$ и стандартную ошибку данной оценки:

$$\hat{\alpha} = \alpha_0 + \Delta \hat{\alpha}, \quad S(\hat{\alpha}) = S(\Delta \hat{\alpha}) \quad (1.15)$$

Принимая полученное значение за новую приближенную оценку параметра α_0 , процедуру можно повторять до тех пор, пока оценка приращения параметра не станет равна нулю (до необходимой нам точности).

Предположим, что мы имеем n узлов $(p, L(p))$ эмпирической кривой Лоренца; процедура оценки параметров модели (1.14) методом наименьших квадратов выглядит следующим образом (формула (1.16)).

Предпочтительнее оценивать параметр предлагаемой модели (1.1) по эмпирическим точкам кривой Лоренца, а не по дифференциальной или интегральной функции распределения заработной платы. К сожалению, обычно имеющаяся статистическая информация ограничивается предоставлением интервальных данных по распределению среднесписочной численности работников по когортам заработной платы без указания средней заработной платы в когортах, из-за чего невозможно восстановить точную форму эмпирической кривой Лоренца, и приходится проводить интерполяцию данных. Часто это осуществляется через

$$\Delta \hat{\alpha} = \frac{\sum_{i=1}^n \Delta_i L \cdot w_i}{\sum_{i=1}^n w_i^2}, \quad S^2(\Delta \hat{\alpha}) = \sigma_\xi^2 \cdot (\vec{w}^T \vec{w})^{-1} = \frac{1}{n-1} \frac{\sum_{i=1}^n (\Delta_i L - \Delta \hat{\alpha} \cdot w_i)^2}{\sum_{i=1}^n w_i^2} \quad (1.16)$$

предположение о равномерном распределении численности в когорте заработной платы. Но из-за выпуклости (вогнутости) эмпирической дифференциальной функции распределения доходов такое предположение будет приводить к ошибкам, особенно значимым для крайней левой и крайней правой когорты (в последнем случае ошибка итоговой оценки кривой Лоренца может оказаться очень большой). Поэтому линейная интерполяция эмпирических данных нежелательна.

1.4.2. Оценка параметра модели на эмпирических данных для России

На основе данных Росстата (см. табл. 1) по распределению общей суммы начисленной заработной платы (по данным выборочных обследований организаций за апрель) можно получить эмпирические кривые Лоренца для 2000–2007, 2009, 2011 гг.

Проведем оценку параметра предлагаемой автором модели $L(p)$ (1.1) согласно указанной выше процедуре для каждого отчетного года. При этом используем конкурирующие однопараметрические кривые Лоренца.

Одна из них является кривой Лоренца, построенной на основе логнормального распределения. Логарифмически нормальное распределение доходов очень популярно в практическом применении. Например, для статистических оценок Росстат применяет логнормальное распределение⁵, для повышения достоверности проводя несколько корректировок к данному распределению. В нашем случае мы воспользуемся классическим логнормальным распределением. Так как кривая Лоренца «поглощает» параметр масштаба, то соответствующая кривая Лоренца для логнормального распределения является однопараметрической.

$$L_1(p; \sigma) = \Phi(\Phi^{-1}(p) - \sigma) \quad (1.17)$$

где $\Phi(y) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^y e^{-t^2/2} dt$ — интегральная функ-

⁵ Методологические положения по статистике (выпуск 1). Методика расчёта показателей распределения и дифференциации по уровню доходов населения. [Электронный ресурс]. www.gks.ru (дата обращения: 18.05.2012).

Таблица 1

Распределение общей суммы начисленной заработной платы

	По 10-процентным группам работников (по мере возрастания уровня заработной платы)									
	1-я	2-я	3-я	4-я	5-я	6-я	7-я	8-я	9-я	10-я
2000	1,1	2,3	3,4	4,6	5,9	7,5	9,5	12,3	17,0	36,4
2001	1,0	2,0	3,2	4,3	5,6	7,1	8,9	11,8	17,2	38,9
2002	1,2	2,5	3,6	4,8	6,1	7,5	9,4	11,9	16,3	36,7
2003	1,2	2,4	3,5	4,7	6,0	7,5	9,5	12,2	16,4	36,6
2004	1,3	2,6	3,7	4,9	6,2	7,7	9,7	11,9	16,5	35,5
2005	1,4	2,7	3,9	5,0	6,3	7,8	9,7	12,1	16,4	34,7
2006	1,4	2,7	3,8	5,0	6,3	7,8	9,6	12,1	16,2	35,1
2007	1,6	2,9	4,0	5,2	6,4	7,9	9,6	12,0	16,0	34,4
2009	2,3	3,3	4,3	5,4	6,6	7,9	9,6	11,8	15,7	33,1
2011	2,1	3,2	4,3	5,4	6,6	7,9	9,5	11,9	15,7	33,4

Источник: Росстат, www.gks.ru.

ция распределения стандартного нормального закона⁶.

Вторая конкурирующая модель является упрощённым вариантом двухпараметрической кривой Лоренца, полученной Робертом Раш и др. в 1980 году⁷ на основе оригинального предположения, предложенного в 1976 году Н. Каквани и Н. Поддер (Kakwani N. C. and Podder N.) о параметризации кривой Лоренца не относительно оси p , а относительно прямой абсолютного равенства (то есть поворота координатной плоскости на 45°). Однопараметрический вид был отдельно обоснован и получил изящную экономическую интерпретацию⁸:

$$L_2(p; \beta) = [1 - (1 - p)^\beta]^{1/\beta} \quad (1.18)$$

Следующая модель была предложена в 1993 году Дуангкамон Чотикапанич⁹:

$$L_3(p; \delta) = \frac{e^{\delta p} - 1}{e^\delta - 1} \quad (1.19)$$

Четвертая, выбранная автором для сравнения, модель является однопараметрическим представлением кривой Лоренца в виде суммы

показательной и линейной функции¹⁰.

$$L_4(p; \lambda) = \lambda^p + p(2 - \lambda) - 1 \quad (1.20)$$

В качестве заключительной конкурирующей модели воспользуемся степенной функцией, наиболее примитивным вариантом однопараметрической функции Лоренца:

$$L_5(p; \gamma) = p^\gamma \quad (1.21)$$

В результате оценки параметров для указанных кривых на основе эмпирических значений кривой Лоренца для России, по среднеквадратическим отклонениям ошибок аппроксимации были сделаны следующие выводы:

1. Модели L_3 , L_4 и L_5 по сравнению с моделями L , L_1 , L_2 (среднеквадратическая ошибка аппроксимации для L , L_1 , L_2 представлена на рис. 4) существенно хуже¹¹ описывают эмпирическое распределение и их необходимо исключить из рассмотрения. По мнению автора, это связано с тем, что эмпирические данные требуют симметричной параметрической функции Лоренца, в то время как исключенные модели обладают значительной асимметрией.

2. Среди оставшихся моделей L , L_1 , L_2 наи-

⁶ Sarabia J. M. Parametric Lorenz Curves: Models and Applications. Modeling Income Distributions and Lorenz Curves. New York, 2008, pp. 172.

⁷ Rasche R. H., J. Gaffney, A. Y. C. Koo and N. Obst. Functional Forms for Estimating the Lorenz Curve. Econometrica, vol. 48, 1980, pp. 1061–1062.

⁸ Henle, N. J. Horton, and S. J. Jakus. Modelling Inequality with a Single Parameter. Modeling Income Distributions and Lorenz Curves. New York, 2008, pp. 255–270.

⁹ Chotikapanch D. A Comparison of Alternative Functional Forms for the Lorenz Curve. Economics Letters, 41 (2), 1993, pp. 129–138.

¹⁰ Колмаков И. Б. Прогнозирование показателей дифференциации денежных доходов населения // Проблемы прогнозирования. 2006. № 1. С. 136–163.

¹¹ Ошибка аппроксимации для кривых L_3 , L_4 и L_5 колеблется от 2,5% до 6,2%.

лучшее качество аппроксимации у L_2 .

3. На протяжении 2000–2011 гг. неравномерность распределения доходов сокращалась, при этом качество аппроксимации ухудшалось.

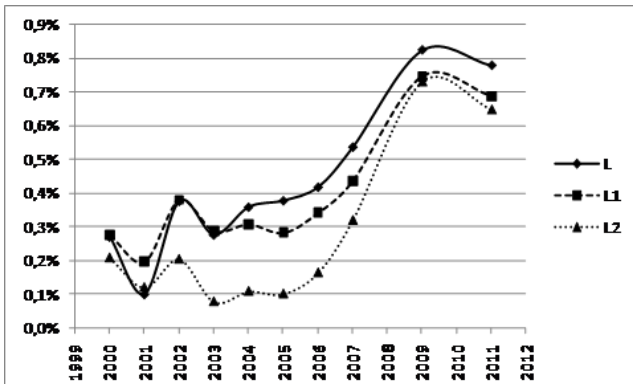


Рис. 4. Среднеквадратическая ошибка аппроксимации

Источник: расчёты автора

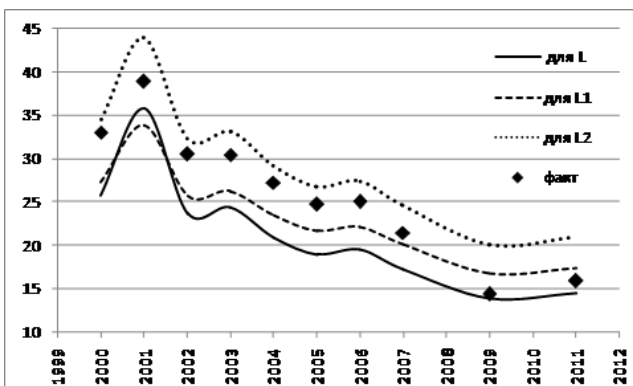


Рис. 5. Эмпирическое значение децильного коэффициента фондов и его оценка

Источник: расчёты автора

Указанные кривые Лоренца показывают постоянную завышенную (L_2) или заниженную (L, L_1) оценку децильного коэффициента фондов, что видно из рис. 5. Это связано с наличием только одного параметра у каждой кривой, поэтому специфика хвостов эмпирического распределения учитывается не полностью. По критерию адекватности оценки децильного коэффициента фондов сложно выделить конкретную кривую, однако если рассматривать 2009 и 2011 годы, то предпочтение всё же стоит отдать

кривой Лоренца, предложенной автором.

Децильный коэффициент фондов важен ещё и потому, что он является иногда единственным источником информации об эмпирической кривой Лоренца. Для обратного вычисления кривой Лоренца через конкретное значение децильного коэффициента его нужно преобразовать в смещённое значение, которое само по себе является искаженным, но соответствующим наилучшей кривой Лоренца. Значение коэффициента фондов, принадлежащего параметрической кривой Лоренца L с оптимальным параметром, зависит от эмпирического значения коэффициента фондов, причем с высокой степенью точности данная зависимость может быть выражена квадратичной функцией¹². То же верно (с точностью до коэффициентов квадратичной функции) для кривых Лоренца L_1, L_2 .

$$kf_{10\%}^* = 18,28 + 0,029 kf_{10\%}^2 - 0,696 kf_{10\%} \quad (1.22)$$

Оценка коэффициентов квадратичной зависимости (1.22) проводилась с помощью метода наименьших квадратов, качество аппроксимации можно зрительно оценить по рис. 6. Каждый оцененный коэффициент регрессии значим по результату проведения t-теста Стьюдента с уровнем значимости 1%. Однако на практике пользоваться данной квадратичной аппроксимацией следует только тогда, когда эмпирическое значение коэффициента фондов не выходит за область обучающей выборки, то есть принадлежит отрезку [14;40].

Предлагаемая автором функция L является одной из лучших среди однопараметрических кривых Лоренца, если судить по качеству аппроксимации. При этом она наиболее удобная для расчётов, поскольку имеет явный вид соответствующей интегральной функции распределения, необходимой для оценки коэффициента регресса. С точки зрения оценки эмпирического значения децильного коэффициента фондов в 2009 и 2011 гг. предлагаемая кривая является наилучшей. Поэтому остановим свой выбор на ней для практических расчётов коэффициента регресса. Оценённые значения параметра α функции L для соответствующих лет предста-

¹² Очевидно, что обратная зависимость реального коэффициента фондов от оцененного по однопараметрической кривой Лоренца будет иметь сравнимую по качеству квадратичную аппроксимацию, однако целью данной работы не является оптимальное прогнозирование параметров дифференциации доходов.

вим на рис. 7, пунктирной линией показан симметричный по вероятности 90 %-доверительный интервал оценки коэффициента.

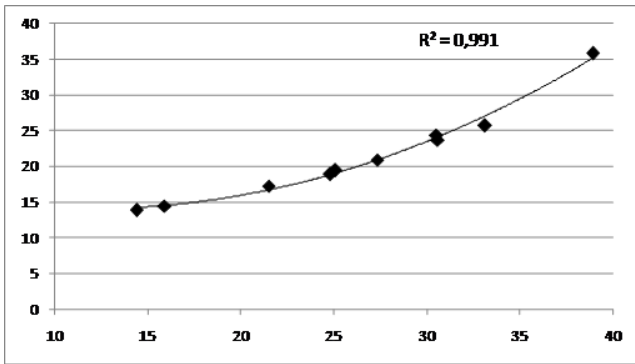


Рис. 6. Зависимость коэффициента фондов для оптимальной кривой Лоренца L от эмпирического значения коэффициента фондов

Источник: расчёты автора

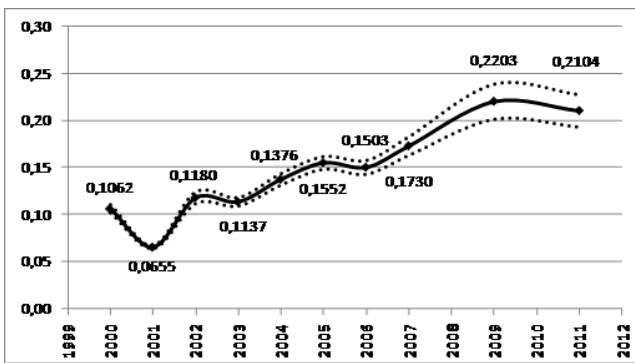


Рис. 7. Оценка параметра α для кривой Лоренца $L(p)$

Источник: расчёты автора

2. Прикладное применение результатов расчёта коэффициента регресса

2.1. Расчёт коэффициента регресса, обратный расчёт порога начислений

Вычислим коэффициент регресса в целом для России для 2010 года. Согласно отчетности Росстата среднемесячная заработная плата работников в 2010 году составила 20951,6 руб., тогда в пересчёте на год она составила $\mu = 251419$ руб. В 2010 году действовал предельный порог $U = 415000$ руб. Следовательно, относительное значение порога составляло $u = 1,651$. Значение параметра α получим как среднее арифметическое между его оценками

за 2009 и 2011 год (поскольку эмпирические данные за 2010 год отсутствуют), $\alpha = 0,2154$. Далее по формуле (1.6) оценим значение коэффициента регресса для 2010 года $k = 83,9\%$.

Для 2011 года прогнозируется снижение коэффициента регресса до 83,5 %, что связано, во-первых, с увеличением дифференциации доходов ($\alpha = 0,2104$), а во-вторых, с уменьшением относительного порога ($u = 1,636$). Увеличение дифференциации доходов связано с неравномерностью роста заработных плат. Уменьшение относительного порога — с неполным соответствием роста средней заработной платы μ и предельного порога U (который устанавливается ежегодно постановлением Правительства РФ, исходя из индексации порога предыдущего года на прогнозируемый рост средней заработной платы в экономике). Именно отклонение фактического и прогнозируемого индекса роста средней заработной платы порождает изменение коэффициента регресса. Некоторое влияние на коэффициент регресса имеет округление порога U до полных тысяч рублей.

В настоящее время не утихают споры как по поводу размера тарифа страховых взносов, так и по поводу величины порога. Посредством изменения тарифов и порога мы изменяем размер эффективного тарифа и, следовательно, итоговую нагрузку на фонд заработной платы. Снижение нагрузки благоприятно влияет на деловую активность, инвестиционный климат и общую конкурентоспособность российской экономики; однако при этом снижается наполняемость внебюджетных фондов, что негативно отражается на дефиците федерального бюджета, поскольку недопоступление страховых взносов не может в краткосрочной перспективе снизить социальные обязательства государства и эти обязательства необходимо финансировать. С ростом нагрузки связана обратная ситуация — конкурентоспособность экономики снижается, дефицит внебюджетных фондов уменьшается. До тех пор пока пенсионная система находится в состоянии реформирования, вопрос об изменении порога U будет подниматься. Важно понимать, что с ростом порога коэффициент растёт, но с резким замедлением. Предполагаемую для 2011 года зависимость коэффициента регресса k от величины u , представим на рис. 8, где отдельно отметим текущее

значение относительного порога и коэффициента регресса:

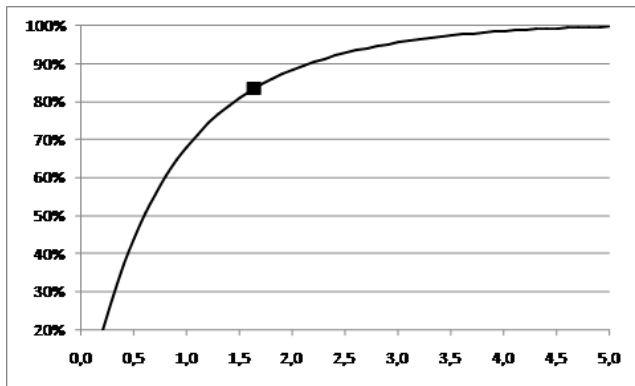


Рис. 8. Зависимость коэффициента регресса от относительного порога

Источник: расчёты автора

Таким образом, имея целевой уровень коэффициента регресса k , прогнозируемый размер средней заработной платы по экономике μ и предположение о дифференциации доходов работников (например, прогноз параметра α), можно получить необходимый уровень порога U , который требуется установить законодательно.

Например, при предположении о том, что дифференциация доходов не изменится, относительный порог, при котором значение коэффициента регресса составит $k = 90\%$, должен находиться на уровне $u = 2,15$. Используя прогнозируемый объём μ автоматически получаем оценку U .

Кроме того, выражение (1.5) позволяет нам

проводить расчёты для любого количества порогов (например, это может оказаться полезным при ретроспективном анализе поступлений по единому социальному налогу, заменённому на страховые взносы в 2010 году, для которого одновременно действовало два предельных порога). Для этого необходимо вычислить разность между коэффициентами регресса, полученными исходя из разных уровней u_2 и u_1 , которая отразит облагаемую долю базы, находящуюся между данными порогами.

2.2. Расчёт коэффициента регресса для федеральных округов

Воспользуемся отчетными показателями Росстата за апрель 2009 по децильному коэффициенту фондов в разрезе федеральных округов, отдельно выделим города федерального значения: Москву и Санкт-Петербург. Определим оценку параметра α с помощью подбора параметра монотонной функции (1.7), предварительно преобразовав децильные коэффициенты, превышающие значение 14 по формуле (1.22). На основе отчета Росстата получим среднюю заработную плату по регионам за 2010 год. Учитывая, что порог U в 2010 году составлял 415 000 рублей рассчитаем относительный порог u для каждого региона. Далее на основе формулы (1.6) получим значение коэффициента регресса. Результаты вычислений представим в табл. 2, полученный коэффициент регресса на рис. 9.

Таблица 2

Вычисление коэффициента регресса по регионам

	k_f (апр. 2009)	α	СЗП (2010)	u	$k(u)$
Российская Федерация	14,7	0,2154	20 952	1,651	83,9%
Центральный федеральный округ	18,3	0,1991	26 162	1,322	76,9%
г. Москва	16,0	0,2096	40 468	0,855	62,8%
Северо-Западный федеральный округ	12,4	0,2497	23 694	1,460	81,9%
г. Санкт-Петербург	12,0	0,2587	27 626	1,252	77,6%
Южный федеральный округ	9,8	0,3204	15 545	2,225	94,4%
Северо-Кавказский федеральный округ			12 759	2,711	97,4%
Приволжский федеральный округ	10,1	0,3104	15 672	2,207	93,9%
Уральский федеральный округ	15,4	0,2116	25 028	1,382	78,8%
Сибирский федеральный округ	12,5	0,2477	18 455	1,874	88,4%
Дальневосточный федеральный округ	13,0	0,2374	26 066	1,327	78,6%

Источник: расчёты автора на основе данных Росстата

По результатам оценки приходим к выводу, что значение коэффициента регресса существенно различается по регионам. В первую очередь это связано с относительным порогом начисления страховых взносов u (номинальный порог U един для всех, но относительно средней заработной платы по региону он показывает существенное различие). Во-вторых, на коэффициент регресса влияет дифференциация доходов, которая различается по регионам.

Таким образом, мы можем достаточно просто оценить коэффициент регресса для любой совокупности работников (например, для отдельных отраслей). Для этого достаточно иметь оценку средней заработной платы и оценку какого-либо параметра дифференциации доходов (например, децильного коэффициента). С получением информации о средней заработной плате обычно проблем не возникает. Информация касательно дифференциации доходов обычно менее доступна, однако параметры дифференциации доходов устойчивы во времени и использование устаревших данных допустимо.

3. Перечень вопросов, требующих освещения и дальнейшей разработки

Соответствие фонда заработной платы Росстата и облагаемой страховыми взносами

ми базы. Изначально мы предполагали, что облагаемая страховыми взносами база полностью соответствует фонду заработной платы организаций, однако это не совсем так. Рассматривая статистическую отчетность по фонду заработной платы и налоговую отчетность по облагаемой базе единого социального налога (по 2009 год), мы наблюдаем существенные отклонения. После того как ЕСН был заменен уплатой страховых взносов, вопросами администрирования страховых платежей начали заниматься сами внебюджетные фонды, что прервало поступление сопоставимой налоговой отчетности. По данным автора, в 2010 году превышение облагаемой базы над фондом заработной платы составило более 10%, что превышает допустимую статистическую погрешность. Необходимо произвести поиск причины отклонения. В любом случае должно происходить становление отчетности по начислению страховых взносов, подготавливаемой внебюджетными фондами, так как именно она должна становиться основой для прогнозирования соответствующих поступлений страховых взносов.

Учёт специфики дифференциации при начислении страховых взносов. Ключевым моментом в данной статье является обоснование оценки коэффициента регресса, построенное

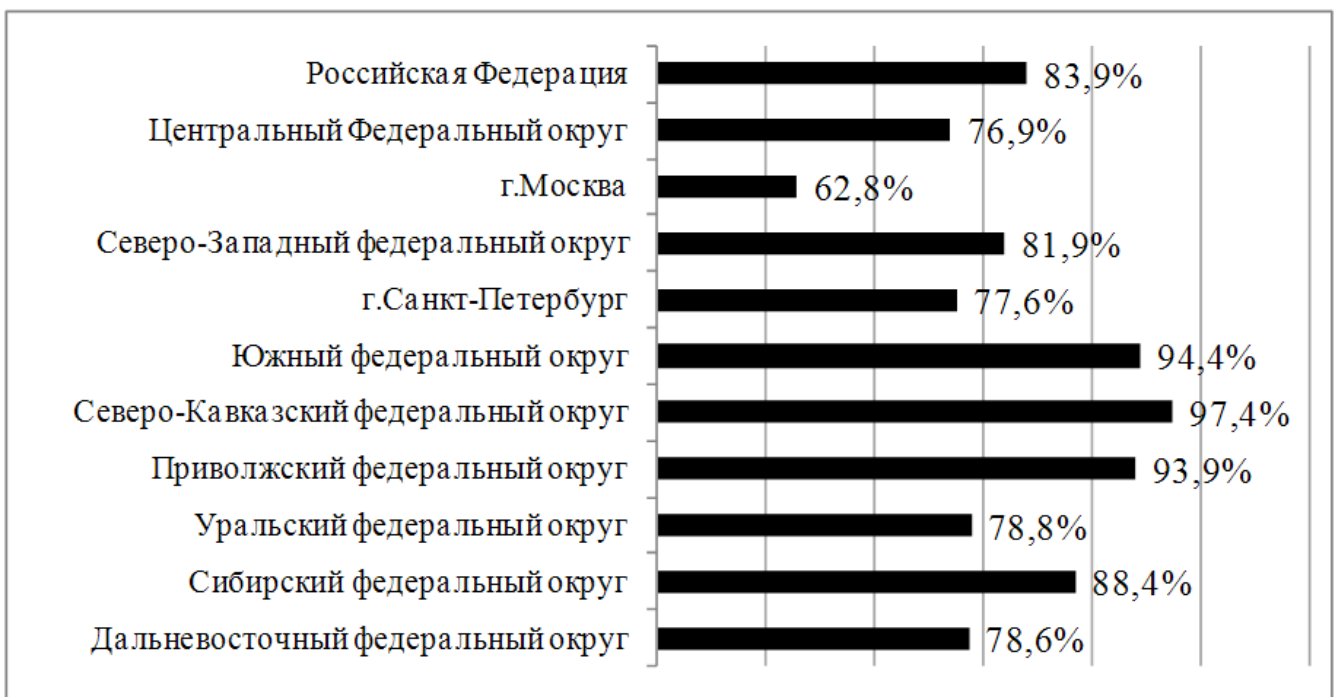


Рис. 9. Оценка коэффициента регресса по регионам

Источник: расчёты автора

на основе модели дифференциации заработной платы работников организаций. Однако, как описано выше, общая база начисления превосходит фонд заработной платы, таким образом, перенос характеристик распределения на облагаемую базу не совсем корректен.

К специфике облагаемой базы в отличие от заработной платы относится то, что страховые взносы начисляются по каждому основанию, то есть отдельно на каждого работника каждой организации независимо от фактически отработанного срока в течение финансового года. Данная специфика порождает следующие эффекты:

- численность элементов распределения (количество микроуровней) соответствует не среднесписочной численности официально занятых работников, а количеству оснований начисления страховых взносов. Здесь разумно привести аналогию с отчетностью Федеральной налоговой службы по налогу на доходы физических лиц. Количество сданных форм 2-НДФЛ (по ставке 13%) в среднем примерно в два раза превышает среднесписочную численность работников в экономике. Это происходит по следующим причинам:

- 1) работник, отработавший неполный год, учитывается как полная единица.

- 2) работник, проработавший в течение финансового года в нескольких организациях, учитывается как несколько единиц (соответственно количеству организаций, в которых он проработал);

- увеличение общего числа элементов совокупности приводит к механическому уменьшению среднего дохода на одну единицу микроуровня. Поскольку это происходит в основном за счёт дробления элементов на более мелкие, неравномерность распределения существенно увеличивается;

- за счёт дробления заработной платы работников, проработавших в нескольких организациях и получивших доход, превышающий порог U , происходит переплата страховых взносов;

- за счёт дробления суммарной заработной платы работников, работающих параллельно в нескольких организациях, происходит излишний учёт вычетов из облагаемой базы.

Можно предположить, что два последних замечания не приводят к существенному искажению итогового прогноза, тем более, что

эффекты действуют разнонаправлено. Но без предварительного изучения данного вопроса сложно сказать, насколько его влияние существенно для прогноза. Сравнение с НДФЛ не случайно. Страховые взносы облагаются регрессивной шкалой выплат, а с НДФЛ часто связывают перспективу прогрессивного налогообложения. Нагрузка на фонд заработной платы будет в данном случае разнонаправленной для наиболее обеспеченных работников. Если не будет возможности персонифицированного учёта НДФЛ, то влияние прогрессивной шкалы можно будет нивелировать «дроблением» доходов по различным источникам.

Если будущие фактические данные покажут значимость влияния указанных эффектов недоплаты/переплаты, то для полного учёта специфики дифференциации облагаемой базы необходимо разработать методику её преобразования из дифференциации доходов работников с учётом текучести кадров и параллельной занятости.

Структура облагаемой базы по категориям плательщиков. Итоговый прогноз основывается на консолидации моделей макроуровней, соответствующих различным категориям плательщиков (установленным законодательством применяющих одинаковые условия уплаты страховых взносов). К сожалению, данная разбивка не соответствует разбивке ОКВЭД Росстата, поэтому единственным источником информации по облагаемой базе конкретной категории плательщиков, среднесписочной численности, дифференциации, удельных вычетов и возрастной структуре работников могут быть только администраторы страховых взносов, а именно внебюджетные фонды. Наибольшим потенциалом предоставления информации обладает на настоящий момент Пенсионный фонд России в силу персонифицированного учёта данных.

Наличие информации по вычетам из облагаемой базы. В расчёте эффективного тарифа страховых взносов участвуют законодательно установленные тарифы страховых взносов, коэффициент регресса, который мы в рамках работы научились получать, и удельный вычет, статистической информации по которому катастрофически не хватает (как минимум нам необходима отчетность по общему разме-

ру вычета в разрезе категорий плательщиков). Впрочем, по мнению автора, более детальная информация, чем минимально необходимая, не позволит существенно увеличить качество прогнозирования, поскольку оснований для вычетов большое множество, и влияние каждого в отдельности может быть небольшим.

Действующие прогнозы страховых взносов обычно не рассматривают наличие вычетов и пренебрегают расхождением между облагаемой базой и ФЗП Росстата. Первое из этих предположений завышает облагаемую базу, а второе — занижает. Таким образом, итоговый прогноз выглядит близким к истине за счёт взаимной компенсации ошибок прогноза. Хотя в действительности оба эффекта необходимо исследовать и включить в модель.

Необходимость построения ежемесячного прогноза поступлений. Описанная спецификация модели предполагает годовой прогноз поступлений, однако для практической деятельности необходима постоянная актуализация прогноза, в том числе на основе сопоставления с ежемесячными отчетами об исполнении бюджетов внебюджетных фондов.

Формально модель ежемесячного начисления страховых взносов ни чем не отличается от годовой модели. Отличием является использование накопленной средней заработной платы за период с начала года (за соответствующее количество месяцев) вместо её среднегодового значения, в то время как остальные параметры расчётов остаются в основном неизменными. При изменении средней заработной платы изменяется относительная величина порога, что приводит к изменению коэффициента регресса, и как следствие — к нелинейному изменению относительно средней заработной платы итоговых показателей начисленных страховых взносов. Кроме того, ежемесячный расчёт обязательно учитывает сезонность заработной платы.

Фактические поступления тесно связаны с уплаченными (а не начисленными) страховыми взносами, поэтому при разработке модели поступлений необходима оценка коэффициентов сбора и собираемости. Они могут быть получены только на основе сопоставлений факти-

чески уплаченных страховых взносов (которые прослеживаются по кассовому исполнению бюджетов внебюджетных фондов) с объёмом начисленных страховых взносов (отчетность по которым получить невозможно, но с помощью модели ежемесячного начисления страховых взносов можно получить приблизительную оценку). В то же время кассовый разрыв платежей и собираемость складываются в конечном счёте из платежной дисциплины совокупности конкретных организаций, и усреднение показателей сбора и собираемости возможно потребует доработки.

Заключение

В статье освещён вопрос влияния дифференциации доходов работников и среднего размера заработной платы на коэффициент регресса — долю фонда заработной платы, не превышающую законодательно установленный порог для начисления страховых взносов. Для оценки степени неравномерности распределения доходов работников предложен разработанный автором вид однопараметрической кривой Лоренца, приведена оптимальная процедура оценки параметра. Произведена идентификация параметра модели на основе статистической отчетности по дифференциации заработной платы работников в России за 2000–2011 гг., в том числе по отдельным федеральным округам в 2010 г. Описательное качество модели было сравнено с популярными конкурирующими однопараметрическими кривыми Лоренца. Сделан вывод о высоком качестве аппроксимации предлагаемой модели и удобстве практического использования в расчётах. На основе оцененного значения параметра вычислено значение коэффициента регресса в целом по России и по федеральным округам в частности.

Предложен перечень рекомендаций по дальнейшему направлению развития исследования в области прогнозирования страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации. Отмечены наиболее проблемные вопросы отсутствия необходимой статистической и отчетной информации о начислении и уплате страховых взносов во внебюджетные фонды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бывшев В. А.* Эконометрика: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
2. *Колмаков И. Б.* Прогнозирование показателей дифференциации денежных доходов населения // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 1. – С. 136–163.
3. *Henle, N. J. Horton, and S. J. Jakus.* Modelling Inequality with a Single Parameter // Modeling Income Distributions and Lorenz Curves. – New York, 2008. – 322 p.
4. *Sarabia J. M.* Parametric Lorenz Curves: Models and Applications // Modeling Income Distributions and Lorenz Curves. – New York, 2008. – 322 p.
5. *Rasche R.H., J. Gaffney, A. Y. C. Koo and N.Obst.* Functional Forms for Estimating the Lorenz Curve // Econometrica. – Vol. 48. – 1980. – Pp. 1061–1062.
6. *Пахомов Е. В.* Влияние дифференциации заработной платы на поступление обязательных страховых взносов // Финансовый журнал. – 2012. – № 3 – С. 117–130.

**В СЛЕДУЮЩИХ НОМЕРАХ ЖУРНАЛА
«ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА»**

- Налоги в современной теории стоимости и структуры капитала компании
- Стимулирование кредитования как фактор экономического роста
- Роль отраслевого планирования в сближении спроса и предложения на товарных рынках
- Корпорация, корпоративное управление и корпоративные финансы в российской экономике
- Эффективность облачных ИТ-услуг при случайном спросе
- Эконометрическое моделирование кредитных рейтингов российских публичных нефинансовых организаций
- Теневая экономика и коррупция
- Категории «деньги» и «финансы» и предмет финансового права

Оформить подписку на 2013 год можно уже сейчас.

Подробности по тел. 8 (499) 943-99-29

НАШИ АВТОРЫ

Арт Франчек

Профессор бухгалтерского дела, Президент Американского института бизнеса и экономики, сопредседатель Комитета по таможенному делу Американской торговой палаты в России

*Борусяк Кирилл
Константинович*

Аспирант кафедры «Математика» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: borusyak@gmail.com

Василева Петя Пламенова

Гл. доцент кафедры «Финансы и кредит», Хозяйственная академия Д. А. Ценова, Свищов, Республика Болгария
E-mail: pvasileva@uni-svishtov.bg

Воронина Лариса Ивановна

Магистр экономики, доцент кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит» Московского государственного лингвистического университета
E-mail: voroninalarisa@rambler.ru

Денежкина Ирина Евгеньевна

Кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой «Теория вероятностей и математическая статистика» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: yned@mail.ru

Жуков Павел Евгеньевич

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: joukov@rambler.ru

*Костюченко Евгений
Владимирович*

Начальник отдела коммерциализации проектов Южного федерального университета, Ростов-на-Дону, Россия
E-mail: eugene_kev@mail.ru

*Ключникова Ярославна
Анатольевна*

Кандидат юридических наук, доцент кафедры «Предпринимательское право» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: kluchnikova@list.ru

Крохина Юлия Александровна

Директор Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счётной палаты Российской Федерации, профессор кафедры «Финансовое право» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: jkrokhina@mail.ru

Мунерман Илья Викторович

Старший преподаватель кафедры «Оценочная деятельность» Финансового университета, руководитель ООО «Институт управления стоимостью», Москва, Россия
E-mail: ivm@munerman.ru

- Мухтарова Алла Витальевна** Аспирантка кафедры «Государственное, муниципальное и корпоративное управление» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: sofya.ignatova@gmail.com
- Насриддинов Салимджон Амонбердиевич** Кандидат технических наук, старший научный сотрудник Института экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан, соискатель Воронежского государственного университета инженерных технологий, Душанбе, Республика Таджикистан
E-mail: salimjon2008@yandex.ru
- Пахомов Егор Васильевич** Аспирант кафедры «Математическое моделирование экономических процессов» Финансового университета, ведущий специалист-эксперт Минэкономразвития России, Москва, Россия
E-mail: pakhomovegor@gmail.com
- Попов Виктор Юрьевич** Доктор физико-математических наук, профессор, зав. кафедрой «Прикладная математика» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: masterlu@mail.ru
- Рахметова Айбота Муратовна** Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковское дело» Карагандинского государственного университета Казпотребсоюза, Караганда, Казахстан
E-mail: aibota@mail.ru
- Самыловский Александр Иванович** Доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры «Прикладная математика» Финансового университета, Москва, Россия
E-mail: 51300@starnet.ru
- Федотова Марина Алексеевна** Проректор по научным исследованиям и разработкам Финансового университета, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист РФ, Москва, Россия
E-mail: mfedotova2007@mail.com
- Цветкова Елена Евгеньевна** Заместитель генерального директора ООО «Институт управления стоимостью», Москва, Россия
E-mail: cvetkova@munerman.ru

OUR AUTHORS

- Art Franczek* Professor of Accounting, President of The American Institute of Business and Economics
- Kirill K. Borusyak* Post-graduate student of the Department “Mathematics”, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: borusyak@gmail.com
- Petia P. Vasileva* Head Assistant Professor, PhD, Department “Finance and Credit”, “D. A. Tsenov” Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria
E-mail: pvasileva@uni-svishtov.bg
- Larisa I. Voronina* Master of Economics, Associate professor of the Department “Accounting, Analysis and Audit”, Moscow State Linguistic University, Moscow, Russia
E-mail: voroninalarisa@rambler.ru
- Irina E. Denezhkina* Candidate of Science (Technology), Associate Professor, Head of the Department “Probability Theory and Mathematical Statistics”, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: yned@mail.ru
- Paul E. Zhukov* Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Department “Financial Management”, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: joukov@rambler.ru
- Evgeniy V. Kostyuchenko* Head of Projects commercialization department of the Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia
E-mail: eugene_kev@mail.ru
- Yaroslavna A. Kluychnikova* Candidate of Science (Jurisprudence), Associate professor of the Department “Enterprise Law”, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: kluchnikova@list.ru
- Yuliya A. Krokhina* Director of the State Research Institute of System Analysis of the Accounts Chamber, Professor of the Department “Financial Law”, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: jkokhina@mail.ru
- Ilya V. Munerman* Senior teacher of the Department “Appraisal”, Financial University, CEO in Institute of Value management, Moscow, Russia
E-mail: ivm@munerman.ru
- Alla V. Mukhtarova* Post-graduate student of the Department “State, Municipal and Corporate Management”, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: sofya.ignatova@gmail.com

- Salimdzhon A. Nasriddinov*** Candidate of Science (Technology), Senior researcher at the Economics and Demography Institute of the Academy of Sciences of the Tajikistan Republic, Post-graduate student of the Voronezh State University of Engineering Technologies, Dushanbe, Tajikistan Republic
E-mail: salimjon2008@yandex.ru
- Egor V. Pakhomov*** Post-graduate student of the Department “Mathematical Modelling of Economic Processes”, Financial University, Leading specialist-expert at the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: pakhomovegor@gmail.com
- Victor Yu. Popov*** Doctor of Science (Physics and Mathematics), Professor, Head of the Department “Applied Mathematics”, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: masterlu@mail.ru
- Aibota M. Rakhmetova*** Candidate of Science (Economics), Associate professor of the Department “Banking”, Karaganda University of Economics, Karaganda, Kazakhstan
E-mail: aibota@mail.ru
- Alexander I. Samilovsky*** Doctor of Science (Physics and Mathematics), Professor, Professor of the Department “Applied Mathematics”, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: 51300@starnet.ru
- Marina A. Fedotova*** Deputy Rector / R&D, Professor, Doctor of Science (Economics), Honored Economist of the Russian Federation, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: mfedotova2007@mail.com
- Elena E. Tsvetkova*** Deputy CEO in Institute of Value management, Moscow, Russia
E-mail: cvetkova@munerman.ru

№ 6 (72) 2012 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
теоретический и научно-практический журнал

Подписка в редакции
по тел./факс: (499) 943-99-29
Выпускающий редактор – В. В. Литвинова
Дизайн, верстка – К. Е. Верещагина
Адрес редакции:
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т, 49, к. 133
Тел.: 8 (499) 943 9929
E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru
<http://www.fa.ru>

Subscription in editorial office
tel./fax: (499) 943-99-29
Managing editor – V. V. Litvinova
Design, make up – K. E. Vereshchagina
Editorial address:
49, Leningradsky prospect, office 133
Moscow, 125993
tel.: +7 (499) 943 9929
E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru
<http://www.fa.ru>

Подписано в печать 25.12.2012
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Объём 10,0 п. л.
Заказ № 1086-ОД
Тираж: 250 экз.

Signed for press on 25.12.2012
Format — 60 x 84 1/8. Offset print.
Font — Times New Roman.
Size 10,0 printer sheets.
Order № 1086-OD
Circulation: 250 copies

Отпечатано в Издательстве
Финансового университета
при Правительстве
Российской Федерации

Printed by Publishing House
of Financial University
under the Government
of the Russian Federation

© Финансовый университет

© Financial University

№ 6 (72) 2012

BULLETIN of FINANCIAL UNIVERSITY

International
theoretical and applied sciences journal