



**Российская академия предпринимательства**

# **ФИНАНСОВЫЙ АЛЬМАНАХ**

*Ученые записки*

Выпуск II

**Москва  
2012**

ББК 65.26  
УДК 336  
Ф 59

Рецензенты:

*Яхьяев М. А.*

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой  
«Финансы, кредит и страхование»  
Российской академии предпринимательства

*Гаврилов Р. В.*

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой  
«Экономической теории, мировой экономики и предпринимательства»  
Российской академии предпринимательства

Ф 59 **Финансовый альманах.** Ученые записки: Сб. науч. тр. / Российская академия предпринимательства. — Вып. II. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2012. — 188 с.

© Коллектив авторов, 2012  
© Российская академия предпринимательства, 2012  
© АП «Наука и образование», 2012

## **Методические новации в системе банковского надзора: текущая ситуация и перспектив**

*Абляев С. В.*

*доктор экономических наук, доцент,  
Российская академия предпринимательства*

*Яхьяев М. А.*

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

На сегодняшний день отечественная экономика по-прежнему находится в стадии неопределенности относительно перспектив дальнейшего развития, поскольку глобальный мировой кризис достаточно сильно отразился на всех ее направлениях, сумев фактически дезориентировать и весь финансовый блок, включая банковскую систему. В связи с чем, направления совершенствования банковского надзора, как на уровне общеметодической основы, так и адаптации лучшей зарубежной практики, приобретают особую актуальность и в полной мере соответствуют государственным задачам по развитию экономики.

Банковская система является, пожалуй, ключевым звеном для развития российской экономики, насыщения ее кредитными ресурсами, так необходимыми для реанимирования производственной, промышленной и социальной базы. В связи с чем полагаем, что споры в отношении проводимой Банком России денежно-кредитной политики, будут иметь ключевое значение при определении модели дальнейшего движения экономики на уровне создания отдельной дорожной карты, реализующей планы Правительства РФ и Программу Президента на ближайшие годы.

Принимая во внимание сложившуюся за последние два десятилетия модель отечественного регулятора – Банка России, сочетающую в себе денежно-кредитную и надзорную функции, важно понимать и степень ответственности по эффективности их одновременного выполнения. С одной стороны, обеспечивая соблюдения макроэкономических показателей, позволяющих полноценно расти экономике, с другой – организуя слаженную работу банковского сектора и крупнейших финансовых конгломератов. Следовательно, глубина и системная значимость принимаемых регулятором решений должна в итоге удовлетворять всех участников

экономических отношений, что в условиях повышенных кредитных рисков сделать достаточно сложно.

Во всем мире тенденция по усилению надзорного блока была связана, прежде всего, с решением задачи регулирования крупных кредитных рисков, основным источником распространения которых является банковская система. Достаточно вспомнить историю возникновения европейского кризиса, начавшегося с долговых проблем отдельных стран еврозоны, впоследствии экстраполировавшихся на проблемы банковского сектора, предопределив дальнейшую цикличность по распространению кредитного и суверенного рисков между банковскими системами периферийных экономик. А в условиях наступающего кризиса на Кипре рост недоверия среди участников рынка может вызвать еще более сильную реакцию в еврозоне, спровоцировав отток средств с банковских депозитов и рост доходностей суверенных бумаг<sup>1</sup>. В научной литературе данный эффект был широко описан в методе «Вектора Сноу»<sup>2</sup>, который позволяет охарактеризовать степень системной значимости каждого участника межбанковского рынка как сумму потерь игроков рынка в случае дефолта отдельно взятого банка. Вектор Сноу дает оценку системного риска ликвидности и кредитного риска сквозь призму внутрирыночных связей различных контрагентов.

Таким образом, уроки последних кризисных явлений, не смогли не отразиться на качественном осмыслении необходимости внедрения консолидированного и трансграничного надзора в России, с учетом выработки мер к унифицированному подходу регулирования различных типов финансовых институтов, деятельность которых носит взаимосвязанный характер по мере усложнения межсекторальных связей в экономике. А обеспечение гибкого и «противоциклического» надзора за всеми участниками финансового рынка вполне вписывается в новую концепцию мегарегулятора, формирование которого на основе структуры Банка России, начнется, согласно намеченным Правительством планом<sup>3</sup>, уже в августе текущего года.

С нашей точки зрения, принимаемые уже сегодня шаги, позволят в дальнейшем осуществить переход и к более действенным мерам надзорного реагирования, предопределяющих расширение инструментария Банка России с учетом требований времени и оперативно меняющейся текущей ситуации на мировых и внутренних финансовых рынках.

Достаточно сложной можно назвать ситуацию в секторе потребительского кредитования. Регулятором отмечается стремительный рост порт-

---

<sup>1</sup> Обзор глобальных рисков // март 2013 [[http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_stab](http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab)]

<sup>2</sup> Моисеев С.Р., Снегова Е.А. Системная значимость участников денежного рынка // Банковское дело, 2012. № 3. С. 24–29.

<sup>3</sup> Перспективы создания мегарегулятора в России [<http://www.bankir.ru/>] [Официальный сайт информационного портала Банкир.ру].

феля розничных кредитов. Так, согласно статистике Банка России<sup>4</sup>, прирост розничного кредитного портфеля за 12 месяцев 2011 года к началу октября 2012 года составил 41,7%, что существенно выше прошлогоднего значения (30,8%). Вместе с тем, данный рост существенно отразился на снижении показателя достаточности капитала.

Только с начала 2011 года совокупный показатель достаточности капитала Н1 банков снизился с 18% до 16,7%, при этом минимальный допустимый уровень – 10%. И основной причиной сокращения норматива достаточности капитала послужил рост объема кредитного портфеля, опережающий увеличение собственного капитала банков, данная тенденция была еще связана и с ужесточением требований к резервированию по ряду операций с клиентами, не имеющим кредитных рейтингов. Среди других причин падения норматива можно назвать и недостаточный учет операционного риска, наличие значительного объема непрофильных активов и долей участия в других юридических лицах, что, безусловно связано со спецификой отечественного банковского сектора<sup>5</sup>.

Достаточно сложной остается и ситуация с ликвидностью банковского сектора, достаточно сказать, что с марта 2012 года<sup>6</sup>, процентные ставки по однодневным рублевым межбанковским кредитам уже не опускались ниже 4,4% (в целом на протяжении 2 квартала 2012 года уровень этих ставок в подавляющем большинстве наблюдений превышал 5%, достигнув в конце мая 2012 локального максимума – 6,45%). Отношение средней величины<sup>7</sup> наиболее ликвидных активов<sup>8</sup> к средней величине совокупных активов банковского сектора в указанный период составило 7,2% (в январе–июне 2011 г. – 8,0%). Доля долгосрочных (свыше 1 года) депозитов, привлеченных от юридических и физических лиц, в пассивах банковского сектора несколько выросла: с 26,4% на 1.01.2012 до 26,6% на 1.07.2012. При этом доля в активах кредитов аналогичной срочности, предоставленных тем же категориям клиентов, выросла более чем существенно – с 39,7 до 41,3%. Но наиболее тяжелая ситуация сегодня складывается на рынке сделок РЕПО. Как следует из

<sup>4</sup> Отчет о развитии банковского сектора в 2011 году [<http://www.cbr.ru>]

<sup>5</sup> Показатели деятельности кредитных организаций [<http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pdko>]

<sup>6</sup> О ситуации с ликвидностью банковского сектора// Вестник Банка России № 52 (11370) от 31.08.2012

<sup>7</sup> Прим. автора. Средние значения показателей ликвидных активов и совокупных активов банковского сектора рассчитывались как средние хронологические за соответствующий период.

<sup>8</sup> Прим. автора. Денежная наличность, драгоценные металлы и камни, остатки на корреспондентских счетах Ностро, остатки на корреспондентских и депозитных счетах в Банке России.

официального отчета Банка России по состоянию на 3 квартал 2012 года <sup>9</sup>, в этом периоде сохранялся высокий спрос на ликвидность со стороны банковского сектора. Основным источником пополнения банковской ликвидности оставались биржевые операции прямого РЕПО с Банком России. В конце июля задолженность по указанным операциям достигла исторического максимума (1,77 трлн. руб.). При этом в среднем за отчетный период 75% задолженности приходилось на сделки со сроком «неделя», тогда как во 2 квартале аналогичный показатель составил 53%.

Как отмечают специалисты Банка России, основным фактором повышенного спроса на ликвидность являлось чистое изъятие средств на счета бюджетной системы России. Среди основных факторов усиливающих риск ликвидности банковского сектора были выделены следующие основные тенденции: достаточно высокая доля заемщиков-нерезидентов (около 60%), что, безусловно снижает вероятность взыскания средств по неисполненным сделкам; значительная доля обеспечения по сделкам представлена в виде акций (39,6%), что увеличивает рыночный риск в случае падения их стоимости на фондовом рынке (именно такая ситуация сложилась в период кризиса 2008–2009 гг.). Однако с нашей точки зрения, присутствует еще один немаловажный риск — это риск перевода средств через нерезидентов в оффшорные зоны, т.е. вывод капитала через междилерский рынок РЕПО.

Безусловно, Банк России, контролирует указанное перемещение капитала, что объективно отражают результаты проведенного им стресс-тестов в случае неблагоприятного сценария развития экономики. В результате такого тестирования, Банком России был сделан вывод о том, что наиболее рискованными операциями могут являться сделки, в которых заемщиками выступают небанковские финансовые организации. Кроме того, риски по указанным операциям выше, вследствие того, что в отличие от банков, надзор за небанковскими организациями является менее жестким, поэтому данные участники чаще используют более рискованные стратегии на рынке <sup>10</sup>.

Традиционно банки используют инструмент рефинансирования в Банке России для управления текущей ликвидностью, однако в последнее время, усилилась тенденция использования данного инструмента для финансирования портфеля ценных бумаг для получения дополнительной прибыли по разнице в процентных ставках.

---

<sup>9</sup> Отчет о состоянии рынка междилерского РЕПО в 3 квартале 2012 года [[http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_stab/2012-03\\_report.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/2012-03_report.pdf)].

<sup>10</sup> Отчет о состоянии рынка междилерского РЕПО в 3 квартале 2012 года [[http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_stab/2012-03\\_report.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/2012-03_report.pdf)].

Следует учитывать, что перечисленные нами группы проблем не носят исчерпывающий характер и могут быть дополнены и расширены с учетом специализации отдельных групп банковского сектора.

Каковы же методические новации современного надзора, которые уже приняты или планируются к внедрению в банковском секторе с учетом прошедших кризисных явлений и необходимости решения блока накопленных банками проблем?

Необходимо отметить, что усиление пруденциальных требований вылилось в практическое изменение ряда норм банковского законодательства.

Так, принятая регулятором в конце прошлого года Инструкция Банка России № 139-И<sup>11</sup> «Об обязательных нормативах банков», взамен ранее существовавшей<sup>12</sup>, установила повышенные коэффициенты риска для необеспеченных потребительских кредитов. В качестве краткого отступления отметим, что повышение коэффициента будет вводиться для необеспеченных ссуд с эффективной ставкой от 25% годовых в рублях и от 20% годовых в валюте. Чем больше эффективная ставка, тем выше коэффициент риска: для рублевых кредитов со ставками в диапазоне 25–30% годовых он составит 1,1; 30–35% — 1,3; 50–60% — 2; свыше 60% — 2,5. Даже номинальные ставки по большинству экспресс-кредитов начинаются сегодня от 30% годовых. Для того чтобы сохранить прежние ставки на таком же уровне и при этом соответствовать нормативу Банка России по достаточности капитала (Н1), банкам, специализирующимся на экспресс-кредитовании, придется заметно увеличить размер капитала. Кроме того, в рамках упомянутой Инструкции № 139-И регулятором была учтена актуальность операций по сделкам РЕПО и особенности работы АИЖК<sup>13</sup>.

Новации, принятые регулятором в части изменений, внесенных в Положение Банка России № 283-П<sup>14</sup> «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» позволили регламентировать для банков порядок создания резервов по непрофильным активам, а также резервов под неподтвержденные элементы расчетной базы и по сделкам РЕПО, с учетом включения в расчетную базу обязательств не кредитного характера.

<sup>11</sup> Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».

<sup>12</sup> Инструкция Банка России от 16 января 2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков».

<sup>13</sup> Прим.автора. АИЖК — Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию.

<sup>14</sup> Положение Банка России от 20 марта 2006 № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».

Кроме того, изменения коснулись и Положения Банка России № 254-П<sup>15</sup> «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», в части определения подходов к оценке кредитного риска при возникновении чрезвычайных ситуаций, а также требования при классификации ссуд при отсутствии документов. Не менее значимой новацией надзора в отношении регулирования размера кредитного риска, явились методические рекомендации по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банка<sup>16</sup>. Следует отметить, что изменения, внесенные регулятором коснулись не только порядка расчета обязательных нормативов и подходов к оценке кредитного риска. Существенные изменения также коснулись и порядка расчета величины и оценки достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций в соответствии с рекомендациями, изложенными в Базельских указаниях (Базель III), регламентированных в Положении Банка России № 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»)<sup>17</sup>.

Не обошел стороной регулятор и проблемы идентификации и оценки рыночного риска, приняв новое Положение Банка России № 387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска»<sup>18</sup>, что формально усилило надзорную конструкцию за соблюдением требований достаточности капитала кредитной организации с учетом изменения текущей (справедливой) стоимости ряда финансовых инструментов.

Внедрение указанных новаций в рамках принятых нормативных документов позволило отчасти адаптировать подходы Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework, Basel Committee on Banking Supervision). Кроме того, принятые в 2012 году нормативные документы позволили не только определить новый порядок расчета капитала и нормативов в соответствии с требованиями новой Базель-

---

<sup>15</sup> Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

<sup>16</sup> Письмо Банка России от 29.12.2012 № 192-Т «О методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков».

<sup>17</sup> Положение Банка России от 28.12.2012 № 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»).

<sup>18</sup> Положение Банка России от 28.09.2012 № 387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска».

ской конвергенции (Базель III), но и формализовать порядок расчета кредитного риска, в том числе и на основе внутренних рейтингов банков в рамках продвинутого подхода с использованием формул взвешивания по риску для различных классов кредитных требований в целях преобразования его основных компонентов.

С нашей точки зрения, за последние пять лет содержательный компонент банковского надзора вышел на совершенно иной уровень, формально не только адаптировав отчасти основные подходы Базельского соглашения, но гармонизировав отечественные стандарты бухгалтерского учета с международными требованиями (МСФО)<sup>19</sup> с учетом принятого регулятором Положения Банка России № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ», а также Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 282-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»<sup>20</sup>, регламентирующего изменения в законодательстве о консолидированной финансовой отчетности.

Аналогичные новации коснулись и нормативных документов, регламентирующих оценку финансовой устойчивости кредитных организаций. Существенные дополнения, проведенные в 2012 году, позволили стандартизировать и дополнить нормативные требования в следующих документах, таких как: Указание Банка России № 2005-У «Об оценке экономического положения банков» (изменения внесенные Указанием от 01.10.2012 № 2894-У)<sup>21</sup>; Указание Банка России № 2732-У «Об особенностях формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по операциям с ценными бумагами, права на которые удостоверяются депозитариями» (изменения внесенные Указанием от 25.06.2012 № 2841-У)<sup>22</sup>; Положение Банка России № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска» (изменения внесенные Указанием Банка России от 03.07.2012 № 2846-У)<sup>23</sup>.

<sup>19</sup> Положение Банка России от 16.07.2012 № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ».

<sup>20</sup> Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 282-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

<sup>21</sup> Указание Банка России от 30.04.2008 № 2005-У «Об оценке экономического положения банков».

<sup>22</sup> Указание Банка России от 17.11.2011 № 2732-У «Об особенностях формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по операциям с ценными бумагами, права на которые удостоверяются депозитариями».

<sup>23</sup> Положение Банка России от 03.11.2009 № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска».

В свете предпринятых новаций нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций, особое место занимают изменения в Положении Банка России № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций»<sup>24</sup> в рамках изменений внесенных Указанием Банка России № 2809-У и № 2921-У<sup>25</sup>, которые предусматривают необходимость проведения кредитными организациями корректировки (уменьшения) прибыли текущего года на величину фактически недосозданных кредитной организацией резервов, по сравнению с величиной, требуемой в соответствии с Положением Банка России № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» и Положения Банка № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери», на каждую дату расчета величины собственных средств (капитала) в соответствии со сроками наступления отчетной даты, следующей за датой направления требований о доформировании резерва.

Важно отметить, что Банком России в связи с принятыми изменениями на протяжении всего 2012 года велась активная работа, проводились многочисленные консультации, совещания и семинары. По итогам данной работы была реализована на практике следующая процедура верификации кредитных организаций.

Начиная с отчетности по состоянию на 01.08.2012 года, ежемесячно на отчетную дату регулятором определяется круг кредитных организаций, которым в течение предыдущего месяца были предъявлены требования о реклассификации ссудной приравненной к ней задолженности и/или прочих активов и доформировании соответствующих резервов.

На основании отчетности кредитных организаций, которым были ранее предъявлены данные требования, а также отчетов кредитных организаций об их выполнении, регулятором определяются планы по дальнейшей работе в разрезе следующих групп кредитных организаций:

- кредитные организации, выполнившие требования (в настоящее время разработан шаблон проекта предписания об отмене требования);
- кредитные организации, не выполнившие требования, но отразившие сумму недосозданных резервов в отчетности по форме 0409134

---

<sup>24</sup> Положение Банка России от 10.02.2003 № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».

<sup>25</sup> Указание Банка России от 28.04.2012 № 2809-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 10 февраля 2003 года № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».

Указание Банка России от 03.12.2012 № 2921-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 10 февраля 2003 года № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».

«Расчет собственных средств (капитала)», учитывая что обязанность по корректировке размера собственных средств на величину недосозданного резерва будет сохраняться до даты прекращения требования Банка России;

- кредитные организации, не выполнившие требования и не отразившие сумму недосозданных резервов в отчетности по форме 0409134 «Расчет собственных средств (капитала)» (в отношении данных кредитных организаций будет приниматься решение о дальнейших надзорных действиях).

При проведении данной работы в рамках выполнения Указания Банка России № 2809-У, особое место регулятором отводится вопросу анализа использования различных «схем» по формальному выполнению кредитными организациями требований Банка России. В случае выявления подобных признаков, регулятор, в первую очередь активизирует работу не только с менеджментом кредитных организаций, но и их акционерами (участниками). Цель проводимой работы – получить полный комплект пояснений/информации/документов, позволяющих сделать однозначный вывод о качестве собственных средств (капитала) кредитной организации.

Так, в самом крупном территориальном подразделении Банка России, Московском ГТУ, осуществляющим надзор более чем за 500 кредитными организациями и более 200 филиалами кредитных организаций, мониторинг проводимой работы выглядит следующим образом (таб. 1).

Таблица 1

**Данные по мониторингу кредитных организаций в рамках выполнения Указания Банка России № 2809-У**

	Июль.12	Авг.12	Сент.12	Окт.12	Нояб.12	Дек.12	Янв.13	Фев.13	Март.13
Предъявлены требования о деформировании резервов	29	44	18	19	28	33	21	45	30
Выполнили требования (деформирование резервов)	24	29	11	10	16	19	15	38	
Корректировка капитала на сумму недоформированного резерва	0	2	3	5	9	7	4	5	
Дополнительные меры	5	13	4	4	3	7	2	2	

С нашей точки зрения, несмотря на возникающие вопросы со стороны кредитных организаций в связи с ужесточением регулятивных требований и тотальным мониторингом крупных и средних банков, данную инициативу регулятора следует признать не только превентивной мерой, обеспечивающей укрепление контура отечественной банковской системы, но и своевременным шагом, определяющим защиту кредитных орга-

низаций от внешних угроз в будущем. Данный нормативный документ Банка России в отличие от ранее разработанных регулятором, по сути, действует на опережение событий в части работы по оптимизации качества собственных средств (капитала) кредитных организаций.

Как показывает практика прошедших дефолтов, масштабы и цикличность кредитных рисков в банковской системе носит взаимосвязанный характер, а сам кризис реализуется по принципу «домино». В погоне за прибылью, банки наращивают кредитные портфели, в т.ч. и за счет предоставления займов достаточно рискованным заемщикам, а сам капитал кредитных организаций зачастую носит фиктивный характер, в некоторых случаях балансы кредитных организаций оказываются крайне неtransparentны.

Кроме того, важно понимать, что органы надзора, должны быть в первую очередь, заинтересованы не в выявлении подобных нарушений, а в их предотвращении, действуя так сказать на опережение событий и используя превентивный инструментарий. Поскольку только, при предъявлении банкам требования о дополнительном резервировании в целях корректировки величины собственных средств на размер недоформированного резерва, вполне обоснованно можно сделать вывод о реальной величине собственных средств (капитала) кредитной организации, а также оперативному ограничению рисков в ее деятельности для поддержания стабильности всей банковской системы России.

Адекватность определения величины собственных средств (капитала) с учетом принимаемого риска кредитного характера, позволяет и менеджменту банка и акционерам, увидеть ясную картину существующих проблемных зон, в так называемых «реперных точках», концентрирующих наиболее рискованные схемы и бизнес-процессы в кредитной организации. А необходимость проведения корректировки капитала на недооцененный размер кредитного риска, по сути, оказывает стимулирующее воздействие на собственников кредитной организации по осуществлению дополнительного контроля качества топ – менеджмента, а также предопределяет ключевые решения по необходимости поддержания величины капитала на уровне, достаточном для покрытия повышенных рисков, в том числе кредитного характера.

Принимая во внимание данные факторы, а также проводимую в последние годы активную работу регулятора по совершенствованию нормативно-методической основы адаптированной к лучшей зарубежной практике, считаем, что «жесткой меры» применяемые в отношении отдельных банков, позволят в будущем предотвратить негативные экономические явления и сохранить устойчивость отечественной банковской системы в случае глобальных дисбалансов.

**Список используемых источников**

1. Обзор глобальных рисков//март 2013 [[http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_stab](http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab)].
2. Моисеев С.Р., Снегова Е.А. Системная значимость участников денежного рынка // Банковское дело, 2012. № 3. С. 24–29.
3. Перспективы создания мегарегулятора в России [<http://www.bankir.ru/> [Официальный сайт информационного портала Банкир.ру]
4. Отчет о развитии банковского сектора в 2011 году [<http://www.cbr.ru>]
5. Показатели деятельности кредитных организаций [<http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pdko>].
6. О ситуации с ликвидностью банковского сектора// Вестник Банка России № 52 (11370) от 31.08.2012.
7. Отчет о состоянии рынка междилерского РЕПО в 3 квартале 2012 года [[http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_stab/2012-03\\_report.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/2012-03_report.pdf)].
8. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
9. Инструкция Банка России от 16 января 2004 № 110-И «Об обязательных нормативах банков».
10. Положение Банка России от 20 марта 2006 № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».
11. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
12. Письмо Банка России от 29.12.2012 № 192-Т «О методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков».
13. Положение Банка России от 28.12.2012 № 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»).
14. Положение Банка России от 28.09.2012 № 387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска».
15. Положение Банка России от 16.07.2012 № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ».
16. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 282-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».
17. Указание Банка России от 30.04.2008 № 2005-У «Об оценке экономического положения банков».

18. Указание Банка России от 17.11.2011 № 2732-У «Об особенностях формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по операциям с ценными бумагами, права на которые удостоверяются депозитариями».
19. Положение Банка России от 03.11.2009 № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска».
20. Положение Банка России от 10.02.2003 № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».
21. Указание Банка России от 28.04.2012 № 2809-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 10 февраля 2003 года № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».
22. Указание Банка России от 03.12.2012 № 2921-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 10 февраля 2003 года № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».

## Финансовая глобализация

*Баринев Э. А.*

*кандидат экономических наук, профессор кафедры,  
Российская академия предпринимательства*

### **Общая характеристика глобализации**

Глобализация — это качественно новый этап интернационализации хозяйственной жизни. Определяющим фактором глобализации выступают монополия ТНК и глобальный финансовый капитал. Данный процесс проявился в связи с индустриализацией большинства государств мира, развитием транспортной инфраструктуры, средств связи, информации. На этой почве произошло гигантское расширение и углубление международного разделения труда. А ТНК превратились в основной фактор не только распределения инвестиций и технологий, но и занятости в мировом масштабе. Международное перемещение товаров, услуг и финансовых ресурсов подверглось кардинальной либерализации.

Из совокупности взаимосвязанных национальных экономик, мировое экономическое сообщество перешло в целостную экономическую систему. Международные экономические отношения заняли ведущие позиции, оттеснив национальные экономические отношения на второй план. При этом первые — это внестрановые отношения, которые национальные государства не могут эффективно регулировать, а необходимо вмешательство международных финансовых институтов.

В условиях глобализации существенно обостряется конкуренция на мировом рынке. Наблюдается формирование такого типа экономики, которая базируется на приоритете инвестиционных связей в МЭО. Глобализация способствует отмене барьеров на путях транспортного перемещения товаров, капитала, услуг и рабочей силы, что оказывает положительное влияние на взаимоотношения между странами.

В условиях глобализации все большее число стран стали выступать как часть мирового рыночного хозяйства. Углубилось международное разделение труда на основе дифференциации высокотехнологических продуктов. Наблюдается транснационализация экономики. Высокими темпами развивается международная транспортная инфраструктура. Происходит информационная революция. Возросла значимость Интернета. Экономика все больше начинает базироваться на знаниях информации. Важную роль играет компьютеризация. Наблюдаются высокие темпы роста международного движения товаров и услуг, капитала, передачи

технологий, производства и миграции рабочей силы. Происходит размытие относительной обособленности национальных финансовых рынков.

Развитие международной сферы экономики происходит более высокими темпами, чем развитие внутреннего производства. Повышается доля ВВП, направляемого на экспорт. Значительная часть внутреннего потребления происходит за счет импорта. Повышаются внешние факторы развития национального хозяйства.

Проявлением глобализации является либерализация торгово-политического режима в системе МЭО. Все большее число государств проводит либерализацию. Около 150 стран – члены ВТО. Их доля в мировой торговле составляет свыше 90%. К проблемам глобализации относят и проблему защиты окружающей среды и рациональное природопользование.

Важным является проведение согласованных действий и координация валютно-финансовой политики стран мира. Расширяется дискуссия о необходимости оптимального сочетания рыночных механизмов, национального и международного регулирования и нахождения компромисса между национальными и глобальными интересами государств, что особенно ярко высветил финансовый кризис 2008–2009 гг.

В этих условиях повышается роль международных кредитно-финансовых институтов (как регулирующих структур) в мировой экономике. Речь идет о ВТО, МВФ, Всемирном банке, ЕБРР, ОЭСР и др. Сюда же можно отнести и повышение значимости ежегодных встреч руководителей и министров финансов крупнейших стран мира. Широко стали использоваться единые для всех государств стандарты, в частности на деятельность финансовых институтов, на бухгалтерскую отчетность и т.д. Указанные институты способствуют унификации нормативной базы внешнеэкономической политики, валютно-финансовой, налоговой и др. Несмотря на то, что экономика все больше становится глобальной, многие государства мира еще не полностью интегрированы в мировое рыночное хозяйство. - Возрастает роль ТНК, внутри которых не действуют законы свободного рынка. От 1/3 до 2/5 мировой торговли приходится на внутрифирменные операции ТНК.

Страны мира не смотря на либерализацию международного объема товарами, услугами и капиталом имеют на вооружении инструменты регулирования своих внешнеторговых операций в целях защиты национальных производителей. Пытаются оптимально сочетать свободную торговлю с протекционизмом с тем, чтобы можно было эффективно включить национальную экономику в мирохозяйственные связи.

В связи с тем, что национальное государство уже не способно самостоятельно справляться с экономическими, социальными и другими проблемами, оно пытается объединить свои усилия обычно с усилиями соседних

государств. Возрастает тяга к формированию региональных сообществ с тем, чтобы совместно противостоять все увеличивающимся опасностям. В настоящее время многие государства мира являются членами того или иного торгового блока, а иногда членами сразу нескольких блоков. Глобализация стимулирует регионализацию. Региональная интеграция и глобализация (движущей силой которых выступает желание использовать международную торговлю, обмен инвестициями, научно-техническое сотрудничество и т.д., для увеличения прибыли предпринимателей и ускорения экономического роста) — звенья одного и того же процесса интернационализации хозяйственной жизни. Различия между глобализацией и региональной интеграцией не только в пространственных масштабах, но и по соотношению частнопредпринимательских и политических компонентов.

В процессе регионализации вовлекается все большее число государств. Новые страны вступают в уже действующие многосторонние блоки или устанавливают с ними преференциальные торговые отношения, а так же формируются двусторонние союзы. Пример: ЕС, АСЕАН и другие блоки (их около 70). Заключение последних дают возможность партнерам располагать большей свободой маневра. Активизировалась деятельность таких структур, как БРИКС, Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР), Союз южноамериканских наций и др.

Глобализация проявляется и в унификации регулирования, в связи с чем значительно облегчается доступ на зарубежные рынки. Происходит стандартизация требований к движению капитала и расчетным операциям. Наблюдается интенсификация потоков финансово-инвестиционных ресурсов, от чего выигрывают не только развитые страны, но и развивающиеся государства. Вместе с тем, все увеличивающаяся в результате глобализации взаимосвязь стран мира, ставит их в более уязвимое положение от действий внешних факторов, в связи с чем более мощные страны могут вывозить кризисную ситуацию в те государства, экономика которых более слабеет. Поскольку определенная доля экономических процессов становится неподконтрольна государству, правительствам национальных стран все сложнее взимать налоги с ТНК, учитывая большую мобильность активов последних. Дело в том, что часть разработок новой продукции осуществляется ТНК в одних странах, а выпускать ее и продавать — в других, что позволяет ТНК минимизировать издержки и сокращать выплату налогов. Возникли трудности и с обложением налогами доходов от операций с фондовыми инструментами, поскольку увеличиваются зарубежные инвестиции в акции национальных корпораций и, в частности, с помощью Интернета.

Помимо глобализации развитие получила регионализация, т.е. организация производства и рынка в конкретном регионе. Так, большинство

стран-членов ВТО — участники не только одной, но и ряда региональных торгово-экономических группировок. Регионализация — это определенный этап на пути к глобализации. В тоже время у каждого из участников региональных объединений имеются свои особые интересы, что приводит к ослаблению согласованных в рамках международных экономических организаций механизмов регулирования. Естественно это является определенным препятствием глобальной экономической интеграции.

Возрастает процесс транснационализации мировой экономики. Носителями этого процесса выступают ТНК, объединяющие национальные хозяйства на базе глубокой специализации и кооперации производства. Для ТНК и ТНБ, предпринимательская стратегия которых перемещается с национального на наднациональный уровень, падает значение конкретных национальных экономик. Ведущие позиции в организации мирохозяйственных связей помимо ТНК занимают и ТНБ. Прежде всего транснационализация осуществляется посредством прямых инвестиций ТНК в экономику различных государств мира. В результате этого процесса распространятся и внедряются новые методы менеджмента, маркетинга и новейшей технологии. Транснационализация таким образом способствует глобализации мировой экономики. Расширяется многостороннее экономическое сотрудничество, увеличивается количество субъектов мировой экономики. Возрастает роль не только ТНК и ТНБ, но и региональных группировок и интеграционных объединений. Повышается значимость т.н. «глобальных компаний». Международные экономические и финансовые институты стали важными субъектами мировой экономики. Данные структуры занимают важное место в регулировании различных сфер мирохозяйственной деятельности.

Изменилась и роль национального государства в системе международных экономических и валютно-финансовых отношений. Глобализация приводит к размыванию регулирующих функций национального государства, неспособного, как это было в прошлом, эффективно защищать национальную экономику от негативных внешних влияний и тем более регулировать процессы (экономические, социальные и культурные), выходящие за рамки национальных границ.

Транснационализация привела к тому, что более прозрачными стали экономические границы. Размываются национально-государственные комплексы. Хозяйственные вопросы все чаще стали диктоваться интересами не только ТНК, но и международных финансово-экономических институтов. Однако, несмотря на те изменения, которые происходят в системе мирохозяйственных связей, основными субъектами мировой экономики все еще выступают национальные государства и хозяйства. И поскольку они пытаются отстаивать свои интересы, расширяются противоречия между на-

циональным и глобальным началом в мировой экономики. Глобализация не только усиливает центростремительные тенденции в мировом хозяйстве, но и приводит к разрастанию конфликтов и противоречий. Выгоды от глобализации имеют в первую очередь промышленно развитые страны. В частности, произошло усиление роли США, навязывающих свои стандарты во всех сферах. В 2011 г. доля этого государства в ВВП мирового хозяйства составила 22,7%, ЕС – 17,1%, другие страны ОЭСР – 18,2%, страны, не входящие в ОЭСР, – 11,7%, Япония – 6,7%, причем за последние годы возросла доля КНР до 17,0% и Индии – до 7,0%. США проводят политику по внедрению западных моделей социально-экономического развития во все регионы мира. Вот почему ряд развивающихся стран выступают против глобализации.

В условиях глобализации усиливается зависимость стран мира от состояния международной конъюнктуры и от динамики цен. Примером этому служит возрастающая нестабильность развитие тех стран, экономика которых базируется на экспорте сырья, в частности, энергоресурсов. Значительно расширяется опасность глобального распространения валютно-финансовых кризисов, что видно на примере кризиса 2008–2009 гг. Произошло существенное изменение социальной структуры мирового хозяйства. Возросла роль промышленно развитых стран, отличающихся многоотраслевой экономикой и высоким уровнем экономического развития, в то время характерной чертой большинства развивающихся государств является отсталая структура экономики, низкий уровень производства, архаичное сельское хозяйство и т.д. Эти страны находятся в сильной зависимости от конъюнктуры цен на сырье, они занимают зависимое положение в системе международного разделения труда, для них важным является проблема регулирования внешней задолженности.

Следует отметить усиление позиций стран Западной Европы в связи с активизацией в этом регионе интеграционных процессов. Действует единый рынок капиталов, фондовые и валютные рынки. Был создан Европейский центральный банк, и введено в обращение евро. Проводится единая монетарная политика. С 1980 г. по 2007 г. на страны Западной Европы прихотилось 56% роста трансграничных финансовых потоков.

В зону евро входит 17 стран, у ряда которых риск дефолта весьма велик. В соответствии с Маастрихтским соглашением, норматив госдолга не должен превышать 60% ВВП. В тоже время у Греции госдолг составляет 170,7%, Италии – 126,3, %, Португалии – 111,9% ВВП. (в России – 11%). Однако в случае дефолта по государственным обязательствам одной или нескольких стран, резко сократился бы спрос и на другие ценные бумаги, выраженные в евро. Обострилась бы проблема покрытия дефицитов госбюджетов стран – зоны евро, учитывая и то, что в условиях финансового

кризиса дефицитность бюджетов только возрастает. В мировой экономике важную роль играет Япония, пытающаяся усилить свои позиции.

Возрастает значимость периферии мирового хозяйства, куда перетекают многие трудо-, материало- и энергоемкие производства, а также производства, опасные для окружающей среды. В конце 20 века ряд развивающихся стран стали быстро интегрироваться в мировое хозяйство, специализируясь на некоторых капиталоемких и наукоемких производствах. Возросла роль т.н. новых индустриальных стран, таких как Южная Корея, Сингапур, Гонконг (провинция КНР Сянган), государств-членов АСЕАН, Бразилия, Мексика, Аргентина и др. Однако валютно-финансовый кризис 1997–1999 гг. нанес сильный удар по экономике указанных государств.

Сильные позиции в мировом хозяйстве занимают страны-члены ОПЕК, выступающие в качестве крупных экспортеров нефти, получающие гигантские доходы от реализации своей продукции в условиях высоких цен на энергоносители. Однако финансовый кризис 2008–2009 гг. (в условиях резкого падения цен на нефть) тяжело отразился на их экономическом положении.

На отраслевую структуру мирового хозяйства существенное влияние оказало научно-техническая революция. Высокими темпами стала развиваться сфера общения и услуг, активизируется деятельность финансово-кредитных институтов. Быстрыми темпами развивается промышленность, удельный вес которой в ВВП рос до 1990-х гг., однако затем ее доля стала снижаться в связи с падением доли добывающей промышленности и сокращением производства в старых отраслях. Увеличивается интенсивность применения нововведений в промышленности. Повышается производительность труда в сельском хозяйстве.

В структуру мирового хозяйства входит международная торговля, производственная кооперация, миграция рабочей силы, научно-технические связи, валютно-кредитно-финансовые отношения, движение капиталов, деятельность ТНК и ТНБ, а также региональная экономическая интеграция. Все элементы этой структуры взаимосвязаны и дополняют друг друга. Высокими темпами развивается международная торговля товарами, увеличивается экономическая открытость стран, а именно, растет доля их продукции, направляемая на внешний рынок. Повышается удельный вес внутреннего потребления товаров, который покрывается за счет ввозимых из-за рубежа товаров. Изменилось географическое распределение международного товарооборота. Доля промышленно-развитых стран Запада в мировом экспорте составляет почти 2/3. Быстро расширяется торговля внутри региональных торговых группировок. Ведущим мировым экспортером продолжает оставаться США, хотя их доля в мировой торговле и снизилась.

Товарная структура международной торговли характеризуется интенсивным развитием товарооборота готовых изделий, а международный обмен сырьем относительно падает. Возрастает роль сферы услуг в МЭО. На долю промышленно развитых стран Запада приходится почти 9/10 мирового экспорта и 4/5 импорта услуг. Современные МЭО характеризуются увеличением международных научно-технических связей в условиях новейшего этапа научно-технической революции. Развивается международная лицензионная торговля, причем 3/4 ее оборота – это внутрифирменные отношения ТНК.

4/5 экспорта лицензий приходится на развитие государства Запада. 3/4 всех продаж лицензий осуществляют США. А крупнейшим импортером лицензий выступает Япония. Основная доля лицензионной торговли – беспатентные лицензии. Ноу-хау составляют основу лицензионного соглашения.

В условиях глобализации повышается роль прямых инвестиций, масштабы которых увеличиваются высокими темпами. Значение иностранных капиталов возрастает в инвестиционном процессе и в функционировании экономики как развитых, так и развивающихся государств. По данным ЮНКТАД в 2007 г. мировой объем накопленных прямых иностранных инвестиций достиг 15 трлн. долл. в основном включая в себя активы 79 тыс. ТНК, имеющих около 790 тыс. зарубежных филиалов. Только в 2007 г. объем прямых иностранных инвестиций составил 1,8 трлн. долл. (больше на 30%, чем в 2006 г.), и это несмотря на мировой финансовый кризис, который начался со второго полугодия 2007 г. Из указанной суммы доля иностранных инвестиций в промышленно развитые страны составляла 1,2 трлн. долл. Крупнейшими импортерами прямых иностранных инвестиций выступали США, Англия, Франция, Нидерланды и Канада. Страны с развивающейся экономикой привлекли ПИИ в размере 0,5 трлн. долл. (рост на 21% по сравнению с 2006 г.), причем половина совокупного их объема приходилась на страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии и Океании, в то же время на 36% по сравнению с 2006 г. возросли ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна. В страны Африки приток ПИИ в 2007 г. составил 53 млрд. долл., а Западной Азии – 71,5 млрд. долл. В 2010 г. глобальный приток ПИИ составил 1,24 трлн. долл., что было примерно на 15% ниже средних докризисных показателей или почти на 37% меньше уровня 2007 г. Увеличению объемов ПИИ могут помешать непредсказуемость развития мировой экономики, обостряющийся кризис суверенных долгов и проблемы в бюджетных и финансовых секторах ряда развитых государств, увеличение темпов роста инфляции и возможный перегрев экономики ведущих государств с формирующимися рынками.

## Глобализация финансовых рынков

Высокими темпами развивается финансовая глобализация. Возрастает роль отдельных сегментов финансового рынка. Гигантские объемы финансовых ресурсов сконцентрированы в крупнейших финансовых центрах мира. На глобальном финансовом рынке действует современная электронная технология, происходит либерализация национальных рынков, высокими темпами развиваются средства коммуникаций и информатизации. Были ликвидированы ограничения на проведение ряда операций. На этом рынке активно действуют нерезиденты. На глобальном финансовом рынке сконцентрированы гигантские финансово-валютные ресурсы. Так, только на валютном рынке ежедневно объем операций оценивается в 1,7–1,9 трлн. долл. Резко растут объемы международного кредитования. Глобализация рынков ценных бумаг приводит к росту объемов межстрановых инвестиций в ценные бумаги. Возрастает взаимосвязь между движением валютных курсов, процентных ставок, котировок акций. Усиливаются взаимосвязь новых финансовых инструментов.

Растут масштабы спекулятивных операций, в частности, увеличиваются потоки «горячих» денег в виде не только краткосрочных кредитов, но и инвестиций в ликвидные ценные бумаги. Реальные внешнеэкономические операции обслуживают лишь 2–3% общего объема валютных сделок.

Все больше наблюдается отрыв валютно-финансовой сферы от реального сектора экономики. Эта сфера становится все более независима от государственного регулирования. В этих условиях мировой ВВП значительно отстает от масштабов капитализации финансовых рынков.

Финансовая глобализация выступает частью всеобщей глобализации, протекающей в сфере международных финансов. Наблюдается свободный перелив капиталов как между отдельными государствами, так и регионами мира. Формируется система наднационального регулирования международных финансов и происходит реализация глобальных финансовых стратегий.

Понятие финансовая глобализация включает в себя международные финансовые рынки, экономические субъекты (ТНК, ТНБ, правительства, центральные банки, международные финансовые институты и т.д.) а также новые финансовые инструменты и новую технологическую базу. Финансовая глобализация тесно связана с проблемой свободного движения капитала, усилением роли наднациональных институтов по регулированию финансовых рынков, разрастанием конкуренции на международных рынках, развитием информационных технологий, глобальных финансовых кризисов и др. Финансовая глобализация изменяет институциональную среду мировой финансовой системы не только количественно, но и качественно. Эти изменения ярко проявляются с образованием ряда национальных финансовых рынков. Функционирование глобального финансового рынка но-

сит положительный характер в условиях стабильности, а в условиях нестабильности – усиливает негативные явления. Эта глобализация помогает кредитно-финансовым институтам защищать себя от риска значительных и неожиданных изменений не только процентных ставок, но и валютных курсов, а также приспособиться к финансовым кризисам. Она приводит к финансовой нестабильности, в связи с чем возникает потребность в соответствующих инструментах ее регулирования в мировом масштабе. Усиливается вероятность возникновения мировых финансовых кризисов. Только за период с середины 1970-х гг. до начала XXI века в мире произошло свыше 100 банковско-валютных кризисов.

В условиях финансовой глобализации происходят изменения в характере ее участников. Создаются не только глобальные конгломераты и интеграционные структуры, но и формируются объединения стран с различной формой интеграции, что приводит к расширению связей в мировом масштабе.

Глобальный финансовый рынок (совокупность операций по купле – продаже различных финансовых инструментов на глобальном мировом пространстве) характеризуется масштабностью операций на мировом рынке и непрерывностью их проводимых, а также использованием Интернета. На этом рынке действуют не только ТНК, ТНБ и другие структуры, но и кредитно-финансовые органы национальных государств и международные валютно-финансовые институты.

Глобальный электронный рынок включает в себя рынок ценных бумаг (еврооблигации, евроакции и деривативы), межбанковский рынок (на котором осуществляется краткосрочное кредитование крупнейшими банками кредитных организаций для поддержания ликвидности), валютный рынок FOREX (проведения операций на крупнейших валютных биржах мира), а также рынок суверенных долгов, на котором осуществляются операции с международными долгами отдельных стран. На этом рынке одним из сегментов является рынок электронных финансовых операций, где заключаются сделки на банковские услуги. Глобальный финансовый рынок располагает своей инфраструктурой, в частности информационным обеспечением (международные аналитические рейтинговые агентства, электронные коммуникации, компьютерные сети и др.)

Глобализация финансовых рынков осуществляется в условиях увеличения количества и масштабов финансовых рынков, которые превращаются в международные структуры, формируются новые сегменты финансовых рынков, происходит диверсификация и универсализация функционирования международных финансовых корпораций и банков. Появляются новые финансовые продукты и операции. Внедряются новые способы аккумулирования финансовых ресурсов. Глобализация финансо-

вых рынков происходит в форме международного кредитования, а также портфельных инвестиций (являются основным видом международных финансовых потоков), которые по своему объему намного больше международных кредитов.

Портфельные инвестиции — капитальные вложения, удельный вес которых в капитале компаний меньше того лимита, который определен для прямых инвестиций. Портфельные инвестиции не дают контроль за компаниями инвестору и для него важным является получение прибыли. Портфельные инвестиции — это инвестиции в различные виды ценных бумаг и не связаны с контролем над предприятием. Высокие темпы роста ПИ связаны с проблемой секьюритизации кредитных отношений, когда такие отношения базируются не на основе кредитного соглашения, а путем свободных операций с ценными бумагами, в частности их купли-продажи.

В условиях современной глобализации возросла роль прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Как правило прямыми инвесторами выступают ТНК, которые широко используют ресурсы и конкурентные преимущества многих государств мира. Они перевели значительную часть производства за границу, сформировав там большую сеть филиалов, интегрированных в единую сеть производства товаров и услуг. В настоящее время в мире насчитывается 63 тыс. ТНК, имеющих свыше 800 тыс. зарубежных филиалов (270 тыс. из них расположены в развитых странах, 360 тыс. — в развивающихся и 170 тыс. — в странах с переходной экономикой). Возрастает мощь действующих ТНК, которые вместе с ТНБ выступают в качестве основного структурообразующего фактора мировой экономики. В 2010 г. в связи с улучшением экономических условий стало наблюдаться повышение показателей производства, в том числе рост зарубежных продаж, занятости и активов ТНК. Масштабы продаж и добавленной стоимости зарубежной сети во всем мире составили соответственно 33 трлн. долл. и 7 трлн. долл., а экспорт превысил 6 трлн. долл. (одна треть от мирового экспорта). ТНК генерировали добавленную стоимость в объеме около 16 трлн. долл. (почти четверть мирового ВВП). Формированием своей филиальной сети во всем мире ТНК способствовали росту взаимозависимости стран. И в случае возникновения каких-либо осложнений их негативные последствия перетекают из одних национальных экономик в другие.

Следует отметить, что прямые инвестиции, которые несут большой риск, тесно связаны с развитием реального сектора экономики, но по ним государство как импортер капитала не несет никаких обязательств. Эти инвестиции привлекаются на сравнительно длительный срок. Прямые иностранные инвестиции осуществляются либо путем создания новых предприятия, или посредством скупки (поглощения) уже действующих корпораций. Учитывая то, что их использование приводит к созданию

новых рабочих мест, прямые инвестиции благотворно оказывают влияние на экономическое положение в стране, которая их привлекает.

Финансовая глобализация зависит от масштабов реализации финансовых продуктов. Возникло большое количество новых финансовых инструментов и финансовых операций, в частности, сформировался гигантский рынок деривативов. В условиях усиления глобализации, как количественно, так и качественно, изменились международные рынки капиталов. Важную роль в громадных перетоках капитала продолжают играть ТНБ.

Финансовая глобализация способствовала тому, что произошли весьма существенные качественные сдвиги в финансовой системе. Финансовые услуги стали рассматриваться как весьма важный сегмент международных рынков в условиях того, что активизировался транснациональный банковский капитал.

Рынок ценных бумаг выступает как часть глобального финансового рынка. Капитализация глобального рынка оценивается в размере около 50 трлн. долл. Это было вызвано высокими темпами роста масштабов эмиссий международных облигаций и акций, которые по своим объемам сопоставимы с международным банковским капиталом. Рынок международных облигаций значительно превышает рынок международных акций. Следует отметить, что банки выступают в качестве крупнейшего канала международных потоков капитала. Развитию рынка ценных бумаг во многом способствовал высокий уровень его инновационности, а именно, формирование новых глобальных финансовых инструментов и создание новых схем операций на этом рынке, т.е. образование деривативов, АДР и ГДР, еврооблигаций, евроакций, торговля фондовыми индексами и др.

На глобальном рынке ценных бумаг операции носят спекулятивный характер и сам этот рынок играет дестабилизирующую роль в мировой финансовой системе. Примером этому служит рынок деривативов, достигший гигантских размеров и не связанный с реальной экономикой (только рынок секьюритизированных деривативов оценивается в объеме около 0,6 трлн. долл.) Данный рынок способен стать разрушительной силой при определенных условиях. Деривативы выступают как спекулятивное вложение капитала. Они оказывают большое влияние на мировую экономику и многократно увеличивают риски финансовых операций в условиях кризисных явлений. Примером этому может служить Азиатский кризис 1997–1998 гг., а также кризис 2008–2009 гг. Спекулятивный переток финансовых средств превышал триллионы долларов. Многие страны понесли большие потери в силу того, что они не были готовы к высоким темпам роста своих финансовых рынков. Учитывая масштабность краткосрочных спекулятивных капиталов и неподконтрольность их движения, это может негативно сказаться на экономическом развитии многих стран мира.

Финансовые кризисы последних лет привели к тому что поведение международных инвесторов значительно изменилось. Произошло переключение потоков капитала в сторону промышленно развитых стран мира. Доля развивающихся рынков стала падать. В развивающихся странах ухудшилось состояние валютных систем. Обострилась проблема долговой нагрузки. В условиях финансового кризиса происходит переоценка рыночной стоимости многих компаний. Раздуваются национальные фондовые рынки, классический пример — США, где, в частности, высокотехнологические компании переоценены. Капитализация долговых компаний во много раз превышает их чистую прибыль.

Возникает проблема того, что рыночные биржевые оценки далеки от реальной стоимости компаний и следовательно риски инвесторов, вложивших крупные средства в ценные бумаги указанных корпораций, резко возрастают. В этом случае предпочтения инвесторов отдаются именно таким компаниям в ущерб традиционным инвестициям финансовых средств в банковские активы, пенсионные фонды и т.п. Инвестиции в акции — это наиболее рискованные вложения. Примером является встряска на финансовом рынке США в 2001—2002 гг., когда прошло резкое падение индекса НАСДАК, который отражает курс акций высокотехнологических компаний.

Процесс глобализации оказывает положительное влияние в первую очередь на страны с развитой экономикой. Но ее влияние носит и отрицательные черты. Глобализация, когда усиливается конкуренция, заставляет компании снижать издержки, переводить свои предприятия в те страны, где для них более благоприятный режим. В тоже время это приводит в тому, что технологии ТНК распространяются и на развивающиеся страны.

Глобализация тесно связана с высокими темпами развития международного финансового рынка. Происходит ускорение модернизации национальных банковских систем, внедряются новые финансовые инструменты, развивается инфраструктура. Но в тоже время гигантские финансовые ресурсы направляются в спекулятивные операции, хотя они необходимы для финансирования реального сектора.

В целом можно сказать, что финансовая глобализация оказывает положительное влияние. А именно, позволяет предприятиям легче привлекать ресурсы с международного рынка капитала, увеличивает объемы финансовых средств, в частности прямых инвестиций, необходимых для развития национальных экономик, повышает роль информации, в связи с чем субъектам глобального финансового рынка легче ее получить. Кроме того формируются наднациональные системы регулирования финансовых рынков. Возрастает количество слияний и поглощений, формируются глобальные ТНК.

В то же время финансовая глобализация приводит к тому, что происходит усиление разрыва доходов между группами населения внутри национальных хозяйств, высокими темпами переливаются средства между отдельными странами, что может привести к тому, что их экономическое положение ухудшится. Усиливается разрыв между развитыми и развивающимися государствами по основным макроэкономическим показателям. Финансовые кризисы последнего десятилетия привели к нестабильности крупнейших фондовых бирж. Только за последние 40 лет в мире было зарегистрировано свыше 200 валютных, около 150 банковских и около 70 суверенных кризисов. И хотя наблюдался рост за последние десятилетия мировых финансовых активов, но в 2008 г. их масштабы резко сократились. В дальнейшем докризисный уровень был превышен, но наблюдалось замедление темпов их роста. Во втором квартале 2012 г. объемы мировых финансовых активов составили 225 тлн. долл. Возрастает неустойчивость экономических систем.

В условиях глобализации страны Запада разрабатывают условия, направленные на инновационное развитие своих стран, в частности повышение научно-технического потенциала и интеллектуального уровня рабочей силы. Принимаются различные меры по стимулированию формирования инновационной инфраструктуры.

### **Влияние глобализации на финансовый рынок России**

Процессы глобализации сказались и на России. Поскольку Россия — слабое звено мирового финансового рынка, финансовый кризис 1997—1998 гг. и 2008—2009 гг. нанес сильный удар по ее финансовому рынку. Наблюдается значительный вывоз иностранного капитала из страны (он в основном был краткосрочным). Большие сложности испытывал рынок ценных бумаг, у ряда банков были отозваны лицензии, обострилась проблема долгового кризиса, значительные колебания испытывал курс рубля.

Россия должна максимально использовать в своих интересах тот позитивный потенциал, который перед ней открывает финансовая глобализация. И в то же время она должна стремиться к тому, чтобы минимизировать негативные последствия глобализации. Стратегией России является укрепление валютно-финансово-кредитной системы, защита собственности, снижение зависимости от импорта, стимулирование инновационного развития и расширение международного сотрудничества.

Россия интегрируется в мировую экономику в условиях, когда структура национальной экономики деформирована, производственный аппарат устарел, и экспорт в основном базируется на сырье т.е., страна, как участник международного разделения труда, выступает в основном как поставщик сырьевых товаров и импортером готовой продукции. Одной из главнейших задач для России является повышение конкурентоспособно-

сти, которая зависит от экономического потенциала, уровня управления, состояния развития финансового рынка, и в частности банковских услуг, развития инфраструктуры, влияния государства на формирование конкурентной среды и т.д.

Доля России в мировой торговле невелика, а удельный вес машин и оборудования в экспорте страны составляет всего лишь несколько процентов. Наблюдается структурная деформация экономики страны и структурный дисбаланс в связи с тем, что в экспорте основную роль играют несколько позиций — это сырьевые товары. Необходим переход России к воспроизводственной модели внешнеэкономических связей, развитие которых должно стимулировать экономический рост и повысить конкурентоспособность национального хозяйства.

В России принята среднесрочная стратегия развития, в которой предусмотрены меры по совершенствованию экономической среды, улучшению предпринимательского климата, формированию благоприятных условий не только для модернизации и подъема экономики страны, но и ее включению в систему МЭО.

Одной из проблем экономической политики России в процессе усиления глобализации было вступление в ВТО, для чего предполагалось привести законодательство страны в соответствии с требованиями этой организации. После вступления России в нее в августе 2012 г. страна должна получить режим наибольшего благоприятствования и противостоять жестким количественным ограничениям российского экспорта. Предполагается, что страна получит определенные преимущества от применения норм ВТО, регулирующих как тарифные, так и нетарифные барьеры при вывозе за рубеж готовой продукции.

Большие объемы поступлений иностранных инвестиций были в экономику России: приток ПИИ составил 47,1 млрд.долл., (на 57,5% больше, чем в 2006 г.) или 3,5 ВВП. В то же время наблюдался и экспорт капитала из страны за счет покупки национальными компаниями зарубежных активов: отток ПИИ достиг 46 млрд. долл. (по данным Банка России — 47,8 млрд. долл. в то время как в 2006 г. — 23,5 млрд. долл. или рост более, чем в 2 раза). По масштабам привлеченных ПИИ Россия опустилась на 7-е место в мире (в 2006 г. — 6-е место).

Предполагается, что в дальнейшем возрастет вывоз капитала из стран с развивающейся экономикой (в частности из стран Азии) и уменьшится экспорт капитала из промышленно развитых государств.

По данным Росстата России приток иностранных инвестиций в Россию в 2007 г. составил 121 млрд. долл. (в 2,2 раза больше, чем в 2006 г.), причем доля прямых — 23%, портфельных — 3,5% и прочих 73,5%. На конец 2007 г. сумма накопительных инвестиций в экономику страны достигла 220,6

млрд. долл., в том числе прямые – 103,1 млрд. долл., портфельные – 6,7 млрд. долл. и прочие – 110,8 млрд.долл. Российские инвестиции за рубежом оцениваются в 138 млрд.долл. В 2007 г. впервые импорт капитала превысил его экспорт из России на 41млрд.долл., а за первые 4 месяца 2008 г. – на 60млрд.долл. В основном поступившие в 2007 г. в Россию инвестиции были направлены в обрабатывающие производства – 66,6 млрд. долл. оптовую и розничную торговлю и ремонт транспортных средств и бытовой техники – 58,2 млрд. долл., добычу полезных ископаемых – 41,3 млрд.долл. Свыше 1/4 импорта инвестиций в Россию приходилось на репатриированные из-за границы капиталы российских корпораций. В структуре накопительных иностранных инвестиций в экономику России, на долю Кипра приходилось 19,8%, Нидерландов – 18,2%, Люксембурга – 15,3%, Англии – 12,2%, Германии – 5,8%, США – 4,1%. В 2007 г. экспорт капитала из России составлял 74,6 млрд. долл. (рост на 43, 6% по сравнению с 2006 г.), а сумма погашенных инвестиций, ранее вывезенных из России за границу – 58,5 млрд.долл. На конец 2007г. сумма накопленных зарубежных российских инвестиций, оценивалась в 32,1 млрд.долл.: прямые – 13.9 млрд. долл., портфельные – 24 млрд. долл. и прочие – 15,7 млрд. долл. В общей сумме накопленных зарубежных российских инвестиций доля Кипра составляла 31,1%, Нидерландов – 23,1% и Виргинских островов – 14,6%. Официально за границей в оффшорах насчитывается несколько тысяч компаний с российским капиталом. В то же время необходимо отметить, что объем российских инвестиций примерно соответствует уровню инвестиций Индии, КНР и Мексики. Прямые зарубежные инвестиции России по своему объему больше, чем вместе взятые зарубежные инвестиции стран Центральной и Восточной Европы, СНГ и стран Балтии. В Восточной Европе Россия лидирует на рынке слияний и поглощений (в 2007 г. совершено сделок на сумму в 10,3 млрд. долл.).

Российские корпорации активно внедряются в экономику стран СНГ и Восточной Европы. Так корпорация Русский Алюминий приобрела предприятие по производству глинозема в Румынии, на Украине и в Гвинее. Компания Лукойл занимает первое место в Латвии по размерам зарубежных активов (свыше 4-х млрд. долл.). Ее инвестиции в Казахстане составляют 1,5 млрд. долл. Основным экспортером капитала из России выступает Газпром, имеющий свои активы в 20-и странах мира.

Из России вывоз прямых инвестиций возрос с 2003 г. С этого времени российские корпорации начали осуществлять крупномасштабные операции в секторе слияний и поглощений за границей. Мощные российские корпорации, инвестирующие десятки миллиардов долларов в иностранные предприятия, осуществляют свою зарубежную экспансию в значительных объемах за счет западных кредитов, так как с внутреннего финансового рын-

ка страны привлекать такие финансовые ресурсы было практически невозможно. Зарубежные активы 25 крупнейших российских корпораций в 2005—2006 гг. увеличились до 89,6 млрд. долл. (рост в 4 раза), причем доля 4-х контролируемых государством компаний (Газпром, Алроса, Совкомфлот и Интер РАО) составляла 30% совокупных зарубежных активов.

В последние годы ведется дискуссия по проблеме формирования новой финансовой архитектуры, для чего необходимо изменить роль мировых финансовых институтов и усилить роль развивающихся стран в решении проблем международных финансов. Внедрение новой системы развития во многом зависит от того, насколько эффективно будут применяться новые стандарты информации, связанные с обеспечением прозрачности деятельности не только финансовых институтов, но и правительств. Современная мировая финансовая система развивается в условиях высокой степени риска. Необходимо разработать принципы и построить новую систему регулирования и правила игры на международном финансовом рынке.

Показатели, которые определяют степень глобализации мировой экономики, следующие, а именно: объем международного производства товаров и темпы его роста по сравнению с масштабами валового продукта; объем и динамика международной централизации капитала по сравнению с общими данными о централизации капитала; объем и динамика международных операций банков с их операциями; масштабы и динамика валютных рынков, международного рынка ценных бумаг и т.д. Развитие глобализации будет протекать в тех условиях, когда меняются ее формы и механизмы реализации. Мировые финансовые центры должны будут приспособливаться к изменяющимся условиям. В связи с развитием глобальных финансовых рынков возрастают требования о необходимости усилить международный контроль за деятельностью этих рынков. Речь идет о целесообразности формирования новых форм и методов национального регулирования финансовых рынков и схем трансграничного перелива капитала. И национальные государства и ТНК стремятся выступать в качестве основных участников данного процесса. Если правительства пытаются усилить контроль за рыночными процессами и ослабить власть ТНК, то политика последних направлена на ограничение требований национальных правительств, усиление роли действующих международных институтов и сформирование новых национальных регулирующих органов, выгодных ТНК и ТНБ.

Глобализация в своем развитии в дальнейшем столкнется с рядом проблем, а именно с тем, что меняются особенности трансакций (в частности, широко внедряются электронные деньги, операции проводятся через электронные системы и т.д.), сам капитал, необходимость формирования международной системы контроля и создания универсального международного платежно-расчетного средства.

В дальнейшем развитие финансовой глобализации во многом будет связано с активизацией конвергенции не только финансовых структур, но и финансовых стандартов их функционирования. Причем усиливается универсализация и сближаются функции и операции банков, финансовых, страховых компаний и инвестиционных фондов. Усилится концентрация финансового капитала, в связи с чем произойдут значительные изменения в структуре национальных кредитно-финансовых систем. Все больше операций вновь образуемых финансовых конгломератов будут перенесены в Интернет. Начинают широко применяться финансовые стандарты. Речь идет об унификации стандартизации бухучета и отчетности, оценке предприятий, стандартах в деятельности фондовых бирж, унификации правил проведения международных банковских расчетов и т.п. Осуществляется в условиях глобализации поиск новых форм и институтов.

**Список использованных источников**

1. Международная экономическая безопасность как основа экономической безопасности РФ в условиях финансовой глобализации // «Бизнес и банки», № 14, 2004 г.
2. Ермолаева М.Г. Глобальные товарные рынки, глобальные денежные и капитальные потоки: основные тенденции и перспективы // «Финансы и кредит». № 33, 2012 г.
3. Исакова Н.Ю., Юзвович Л.И. Глобализация экономики как движущий процесс интеграции капитала мировых финансовых рынков // «Финансы и кредит». № 43, 2012 г.
4. Малкина М.Ю. Особенности глобализации рынков капитала на современном этапе // «Финансы и кредит». № 19, 2012 г.
5. World Investment Report, 2010.
6. Mc Kinsey Global Institute. Financial globalization: retreat or reset? 2012.

## Научно-методические подходы в реализации функций антикризисного управления

*Гаврилов Р. В.*

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

*Гладков И. В.*

*кандидат экономических наук, соискатель,  
Российская академия предпринимательства*

Несмотря на последствия любого негативного явления во внешней и внутренней среде, кризис в первую очередь, является возможностью к организационным изменениям в обществе или в конкретной компании, поскольку меняет мышление, информационные и структурные связи, заставляя приспосабливаться и адаптироваться к новым экономическим условиям, гарантирующим дальнейшее существование. В связи с чем, важное место в преодолении кризисных явлений сегодня занимает антикризисное правления, основные функции которого мы рассмотрим в рамках данной публикации.

Научно-методические подходы в практике антикризисного управления классифицируются с учетом различных аспектов, включая:

- Методы, используемые для реагирования на кризисную ситуацию с учетом возможности ее объективного восприятия, иногда именуемые в научной литературе как кризис методы.
- Механизмы создания триггеров или планов, в сущности являющихся своеобразным сценарием кризиса, анализ которых позволяет выработать защитные меры реагирования.
- Связи, образуемые в течение фазы реагирования на кризис в рамках сценария управления чрезвычайными событиями.

Рассмотрим кратко каждый из перечисленных аспектов. Кризис методы направлены на управление бизнесом или организацию плана управления в кризисных ситуациях. Традиционно в период возникновения кризиса сценарии дальнейшего развития событий мало прогнозируемы, что требует своеобразного кризис мышления от менеджмента с учетом вероятности развития худших сценариев. Например, метод проб и ошибок является общепризнанным в науке подходов в рамках признания существующей ситуации и выработки первой линии защиты, которая впринципи, может и не сработать.

---

---

Именно поэтому формируется список планов или возможных сценариев развития кризиса на случай обострения ситуации и возможности снижения «эффекта заражения» в кризис. В связи с чем, как на уровне отдельных государств, так и на уровне хозяйствующих субъектов, в задачи антикризисного управляющего входит возможность построения таких планов быстрого реагирования на чрезвычайные ситуации с учетом оценки и прогнозирования дальнейших событий<sup>1</sup>.

Авторитет и репутация отдельного государства, региона или бизнеса во многом зависит от восприятия их реакции на кризис. Почему же так происходит? Ответ на этот вопрос содержится как в рейтинговых системах и моделях, используемых ведущими консалтинговыми и рейтинговыми агентствами мира, а также в связях, образуемых в течение фазы реагирования на кризис. В этой связи, достаточно интересной в научном плане, представляется позиция Русанова Ю.Ю., который полагает, что реакция на кризис формирует привнесенные риски, которые образуются именно в результате кризисных явлений. Автор убежден, что «привнесенные» риски рыночной экономики агрессивно проявляются в информационной сфере (включая рейтинги, аналитические схемы, рекламу и т.д.)<sup>2</sup>.

Чем выше деловая репутация, тем ниже риск признания банкротства и возможности благоприятного исхода в кризисной ситуации. И эта аксиома подтверждается во многих системных исследованиях, посвященных вопросам антикризисного управления<sup>3</sup>.

В свою очередь, лидерско-репутационные связи, образуемые и участвующие в процессе реагирования на кризис, отражаются на проблемах бизнес среды, которая является информационно-открытой системой, состоящей и различных системных иерархий, подающих ответный сигнал и вносящих вклад в процесс успешной борьбы с кризисом.

Реализация антикризисной политики требует не только согласованных действий менеджмента, но и тесной корреляции видовой классификации кризиса с используемой стратегией управления. Как справедливо отмечают некоторые зарубежные исследователи, потенциальные кризисы достаточно масштабны, однако в процессе их строгой классификации, стратегии их управления становятся более понятны менеджменту<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Bernstein Alan B., Rakowitz Cindy . Emergency Public Relations: Crisis Management I n a 3.0 World. P. 5.2012.

<sup>2</sup> Русанов Ю.Ю. «Привнесенные» риски как факторы развития теневой экономики и их проявление в кредитной сфере России // Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики в финансово-кредитной сфере и меры по их снижению: Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 169–175.

<sup>3</sup> James E., James, E. H. Linking Crisis Management and Leadership Competencies: The Role of Human Resource Development // Vol. 10, № 3, 2008.

<sup>4</sup> Fischer Robert. P., Halibozek, Edward., Green Gion «Introduction to Security». 8th Edition, 2008. P. 256.

Лербингер О. в своей видовой классификации выделяет восемь типов кризисов <sup>5</sup>:

1. Стихийное бедствие.
2. Технологический или экономический кризис.
3. Конфронтация.
4. Недоброжелательность.
5. Организационные проступки.
6. Насилие на рабочем месте.
7. Слухи.
8. Теракты / техногенные катастрофы.

Однако не все исследователи разделяют подобные взгляды, и если технологический, экономический и техногенный кризисы достаточно объяснимы с точки зрения возможности их возникновения, что делает процесс антикризисного менеджмента более упорядоченным и предсказуемым, то остальные разновидности кризиса можно смело именовать, как организационные или внутриорганизационные кризисы, спровоцированные исключительно внутренней средой.

Например, Джеймс Э. <sup>6</sup> выделяет два основных типа организационных кризисов внезапный и тлеющий, полагая, что любой организационный кризис есть ни что иное как эмоциональный конфликт, выходящий за пределы конкретной организации, что провоцирует утечку информации ставшей достоянием общественности и угрожает финансовому благополучию, репутации и выживанию отдельного бизнеса или его части. Разделяя аналогичные взгляды на возможные разновидности внутренних или организационных кризисов, мы все же полагаем, что данная позиция несет в себе некую аналогию с репутационным или правовым риском, встречающимся в практике риск-менеджмента. Внезапные кризисы представляют собой обстоятельства, которые происходят без предупреждения и вне контроля со стороны бизнеса. Следовательно, внезапные кризисы чаще всего возникают стихийно, что семантически увязывает данное событие с риском. Тогда как тлеющий кризис может отличаться от внезапного лишь наличием незначительных внутренних проблем, например из-за халатности менеджмента, либо нездоровой психологической ситуации в коллективе, провоцируемой кризисом роста или лидерства.

Не менее интересной представляется и последующая классификация фаз развития внутреннего кризиса, структурированная Джеймсом Э., выявление стадий которых требует специальных компетенций менеджмента

---

<sup>5</sup> Lerbinger O. The crisis manager: Facing risk and responsibility. Mahwah, NJ: Erlbaum. 1997.

<sup>6</sup> James E. Roberts / Arginine decarboxylase from a Pseudomonas species // Journal of Financial Transformation 125 (2): PP. 601–607. 2009.

в рамках проводимых антикризисных мероприятий. Каждая фаза содержит препятствие, которое необходимо преодолеть лидерам в рамках совершенствования структуры и деятельности организации. Итак, автор выделяет пять фаз:

1. Обнаружение сигнала.
2. Подготовка и превентивные меры.
3. Локализация и восстановительные мероприятия.
4. Оживление деловой активности.
5. Анализ и последующее изучение.

Тематическое исследование Джеймса на кризис в секторе финансовых услуг, например, позволило выявить причины, по которым кризисные явления подрывают общественное доверие к менеджменту. Автору не только удалось систематизировать, но и описать на многочисленных примерах важность лидерских компетенций, формирующих возможность взаимного уважения, доверия и прозрачности в коллективе в период возникновения кризиса.

В рамках развития теоретических дефиниций на категорию антикризисное управление, представляет глубокий научный интерес и вопросы систематизации моделей антикризисного управления используемых и классифицируемых ведущими специалистами и исследователями в области кризис менеджмента.

Как подчеркивается некоторыми зарубежными авторами<sup>7</sup>, для того, чтобы успешно преодолеть кризисную ситуацию необходимо понимание причин его возникновения и намеченный план борьбы в рамках основных фаз кризиса. Традиционно выделяют три основные фазы кризиса с учетом чего формируются стратегии:

- Выбор сигналов опасности или кризисных триггеров в рамках определения причин и диагноза кризиса.
- Выбор подходящей антикризисной стратегии.
- Внедрение мер антикризисного мониторинга текущей ситуации.

Важно понимать, что ни одна корпорация не может заранее прогнозировать возникновение той или иной кризисной ситуации, особенно если она не обусловлена внутренними причинами, как например, утечка конфиденциальной информации или репутационные риски связанные с бизнесом. Проникая во внешние источники, такая негативная информация может привести к отрицательным финансовым, политическим, правовым и государственным последствиям. А если речь идет о стоимости акций

---

<sup>7</sup> Hellsloot I. Review of «The politics of crisis management: Public leadership under pressure» by A. Boin, P. Hart, E. Stern and B. Sundelius//Journal of Contingencies and Crisis Management 15 (3): PP. 168–169. 2007.

компании, то проникновение негативной информации может спровоцировать риск внезапного банкротства.

В этой связи, основная задача антикризисного управления должна быть связана с проведением плановых мероприятий по недопустимости распространения такой информации в рамках минимизации последствий для бизнеса.

Кроме того, подготовка предварительного плана как часть функций антикризисного управления является только первым шагом к обеспечению подготовки к кризисной ситуации. Сформированная команда антикризисного управления должна не только заранее быть подготовлена к любой кризисной ситуации, а иметь четко разработанный план в рамках моделируемых сценариев для практического использования в работе. При этом в плане не только должны быть предусмотрены шаги по ликвидации кризиса, но и перечень ответственных лиц в рамках сформированных бизнес-процессов и компетенций.

Как показывает практика, первые дни кризиса являются наиболее важными для работы антикризисной команды и здесь необходима не только слаженность в работе, но и скорость, эффективность выполнения намеченных мероприятий, каждая функция должна быть реализована в короткий промежуток времени.

Не менее существенной является работа кризис менеджеров при подготовке внешнего пресс-релиза, так сказать информации, которая будет свидетельствовать о текущей ситуации в компании. С одной стороны, бизнес не должен пострадать от внешнего негатива, с другой — если компания является публичным лицом, информация должна отражать реальную картину. Что касается внутренних рекомендаций при координировании деятельности, то они должны быть сформированы заранее в рамках плана на случай возникновения непредвиденных ситуаций и ориентированы на лиц, принимающих решения для краткосрочных и долгосрочных последствий каждого из них.

Важно понимать, что любой кризис вызывает значительные нарушения в деятельности компании, а на государственном уровне — отдельных отраслей и экономики в целом. В связи с чем, во-первых, нужно определить критические функции и процессы, которые необходимо поддерживать организации работы бизнеса. Затем для каждой критической функции и / или процесса необходимо разработать собственный план действий в чрезвычайных ситуациях, в том случае, если действие одной из функций / процессов прекращается или не удастся реализовать на практике. Тестирование этих планов является своеобразной генеральной репетицией необходимой для стимулирования навыков менеджмента и всех участников антикризисной команды для того, чтобы понимать все возможности и недостатки в текущей деятельности компании. В результате, в случае фактического кризиса, члены группы будут действовать более быстро и эффективно.

## **Роль и место антикризисного управления в современной экономике: теоретический аспект**

*Гладков И. В.*

*кандидат экономических наук, соискатель,  
Российская академия предпринимательства*

Роль антикризисного управления проявляется в возможности своевременного реагирования в нестандартных условиях; прогнозирования и адаптации стратегии дальнейшего развития; создания плана предотвращения кризиса и ролевых условий для его выполнения; применения быстрых и точных решений ликвидации последствий кризиса; создания информационной платформы для минимизации правовых и репутационных рисков от кризиса и пр.

Кризис являет собой сложный и наиболее противоречивый этап в процессе экономического развития государства. Современные зарубежные исследователи, достаточно широко и разнообразно трактуют определение экономического кризиса, связывая его не только с изменением макроэкономических показателей в экономике, но и стихийными, масштабными катастрофами.

Так, например, масштабные экологические катастрофы, сбои в работе общественного транспорта в связи с погодными катаклизмами, стихийные бедствия, выход из строя оборудования и утечка конфиденциальной информации – вот лишь несколько примеров событий, которые попадают с позиции Робертсона П. и Кэддика М. под понятие кризис<sup>1</sup>. При этом авторы подчеркивают, что причины возникновения кризисной ситуации в экономике не носят исчерпывающий характер, а могут дополняться по мере классификации возможных рисков ситуаций. Семантически категория кризис и риск носят взаимосвязанный характер, и если первый определяет процесс экономического развития государства, то второй – возможность, вероятность возникновения того или иного неблагоприятного события для экономики. Например, рыночный риск, связан с возможностью макроэкономических колебаний в отдельно взятой стране и регионе. Политические риски, связаны со сменой режима власти в стране, введения запрета на определенные финансовые операции и пр. Промышленные или производственные риски, могут быть связаны и с экологическими и социальными рисками. Они, пожалуй, и являются самими низко прогнозируемыми, и

---

<sup>1</sup> Робертсон П., Кэддик М. Антикризисная команда: спасательный круг компании // Консультант. 2011. № 23. С. 76–80.

возникают отчасти стихийно, т.е. без определенных причин. Итак перечень рискованных событий, провоцирующих кризисную ситуацию в экономике может носить самый разнообразный характер.

Научно-теоретическая сущность антикризисного управления объединяет в себе различные направления теорий менеджмента, формализуя значение социально-экономических, психологических и организационных факторов, влияющих на причины возникновения кризисных явлений. Развитие кризисных явлений в экономике, конкретных регионах и отраслях, а также на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, обусловили расширение антикризисного инструментария фактически связав направления риск-менеджмента и кризис-менеджмента в единое целое, дифференцировав лишь их временные рамки.

В рамках исследования теоретической сущности антикризисного управления приведем основные дефиниции, характеризующее его как отдельное направление менеджмента. Робертсон П., Кэдик М.<sup>2</sup> выводят собственное определение антикризисного управления, которое с их точки зрения, представляет собой непрерывный процесс, то есть цикл мероприятий, которые связаны с планированием, разработкой антикризисных действий и последующим анализом результатов. Одним из существенных элементов планирования является определение так называемых триггеров, или событий, которые могут и должны запустить в действие формальные процедуры антикризисного управления. Некоторые триггеры очевидны (например, пожар, наводнение или террористический акт).

В некоторых зарубежных источниках встречается достаточно похожие формулировки. Антикризисное управление может быть определено как «целостный процесс управления, который идентифицирует потенциальные последствия, которые угрожают организации и обеспечивает основу для повышения устойчивости, с возможностью для эффективного реагирования, которая защищает интересы своих ключевых заинтересованных сторон, репутацию, бренд, а также эффективное восстановление оперативных возможностей»<sup>3</sup>.

Как правило, данный вид менеджмента рассматривается не обособленно, а применительно к конкретному хозяйствующему субъекту. В сущности, это процесс, посредством которого организация имеет дело с крупным событием, которое угрожает нанести ей вред, ее заинтересованным сторонам, или обществу в целом.

---

<sup>2</sup> Робертсон П., Кэдик М. Антикризисная команда: спасательный круг компании // Консультант. 2011. № 23. С. 76–80.

<sup>3</sup> ASIS International, «Organizational Resilience: Security, Preparedness, and Continuity Management Systems-Requirements with Guidance for Use, ASIS SPC.1-2009, American National Standard», 2009.

Зарубежные исследования в области антикризисного управления начали появляться в период возникновения крупных промышленных и экологических катастроф в начале 1980 года<sup>4</sup>. В основу первых исследований были положены три элемента которые являются характерными для большинства определений кризиса: (а) угроза деятельности организации, (б) элемент неожиданности или случайного риска, и (в) необходимость принятия решения в кратчайшие сроки<sup>5</sup>.

В своих исследованиях Венетте С.<sup>6</sup> справедливо отметит, что «кризис представляет собой процесс трансформации, где старая система больше не может существовать». В связи с чем автор полагает, что антикризисное управление направлено на определение качественных изменений той или иной системы и если в результате проведенных мероприятий окажется что изменения не нужны, то это событие можно классифицировать как ликвидация кризисной ситуации.

Кумбс У.<sup>7</sup> характеризует антикризисное управление с точки зрения процесса управления инцидентами, хотя большинство специалистов в области кризис-менеджмента не совсем согласны с этим неполным определением, скорее приближающего его к процессу управления рисками. Однако это не совсем верно. Процесс управления рисками, именуемый в научных кругах, как риск-менеджмент, имеет определенные сходства с кризис-менеджментом или антикризисным управлением. Рассмотрим его чуть подробнее, а затем выделим их базовые отличия.

Риск-менеджмент по экономическому содержанию представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления. Как справедливо отмечается в экономической литературе, задача риск-менеджмента – поддерживать баланс в треугольнике «люди–ресурсы–цели», с помощью выбранных инструментов управления рисками<sup>8</sup>.

Риск-менеджмент – это управление имеющимся риском, тем более в условиях неопределенности, когда дальнейшее уточнение информации невозможно или не окупаемо. Борьба с последствиями реализовавшихся

<sup>4</sup> Shrivastava P. Mitroff, I.I., Miller, D. and A. Miglani, «Understanding industrial crises»// Journal of Management Studies, 1988, pp. 285–304.

<sup>5</sup> Seeger M. W.; Sellnow T. L., & Ulmer R. R. «Communication, organization and crisis». Communication Yearbook № 21, 1998. P. 231–275.

<sup>6</sup> Venette S. J. Risk communication in a High Reliability Organization: APHIS PPQ's inclusion of risk in decision making. Ann Arbor, MI: UMI Proquest Information and Learning. 2003.

<sup>7</sup> Coombs W. T. Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding. Thousand Oaks, CA: Sage. 1999.

<sup>8</sup> Грюнинг Х. Ван, Брайович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском. М.: Весь Мир, 2003.

рисков — это защита от еще не реализовавшихся новых рисков, а не восстановление как таковое.

Концептуальный подход к управлению риском включает в себя три основные позиции: выявление последствий деятельности экономических субъектов в ситуации риска; умение реагировать на возможные отрицательные последствия этой деятельности; разработку и осуществление мер, при помощи которых могут быть нейтрализованы или компенсированы вероятные негативные результаты предпринимаемых действий<sup>9</sup>. Таким образом, парадигма восприятия основной цели управления риском как деятельности, направленной на борьбу с неопределенностью, минимизацию рисков, не может подменять процесс управления кризисными явлениями и в условиях современных экономических реалий.

Если обратиться к документу «Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение. Концептуальные основы»<sup>10</sup>, то первая функция риск-менеджмента состоит в том, чтобы «сопоставить риск-аппетит компании со стратегией». Исходя из этой задачи, еще на этапе принятия стратегических решений предприятие должно осуществлять процедуры оценки последствий от принимаемых решений и сопоставлять их со своими реальными возможностями. Может оказаться так, что выявленные риски вполне управляемы и большинство из них можно избежать, если будут выполнены определенные условия.

Таким образом, еще на самом раннем этапе топ-менеджмент получает представление не только о вероятных потерях компании, но и о том, какие риски имеют наибольший вес, а также как ими можно управлять. В итоге модель анализа «Риск/доходность» дополняется еще одной составляющей — затратами на управление рисками.

В отличие от риск-менеджмента, который включает в себя оценку потенциальных угроз и определения оптимальных способов их нивелирования, процесс управления кризисной ситуацией имеет дело с явными угрозами до, во время, и после того как они произошли.

В сущности, полученные выводы позволяют нам с достаточной степенью уверенности говорить о том, что антикризисное управление это многофункциональный вид менеджмента, состоящий из навыков и приемов, необходимых для выявления, оценки, анализа наиболее критичных ситуаций с момента начала кризиса до процедуры восстановления хозяйствующего субъекта.

---

<sup>9</sup> Буянов В. Анализ рисков в деятельности предприятия// Вопросы экономики. 2004. № 8. С. 128.

<sup>10</sup> Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение. Концептуальные основы [http://www.coso.org/uocuments/COSO\_ERM\_Executive\_Summary\_Russian.pdf].

## **Некредитные банковские продукты: новый взгляд на старые возможности**

*Дормидонтов А. В.*

*аспирант,*

*Российская академия предпринимательства*

В настоящее время интенсивно развивающиеся информационные технологии предоставляют клиенту доступ к своим счетам, возможность пользоваться услугами банка, находясь в любой стране мира, используя различные каналы дистанционной связи. Это стимулирует банки и небанковские структуры как государственные, так и негосударственные усовершенствовать методы, инструментарий, законодательные и нормативные акты в области системы безналичного платежного оборота, как между юридическими лицами, так и между юридическими и физическими лицами, для развития предпринимательских и бизнес структур, экономики в целом и соответственно благополучия людей в стране.

В современных условиях динамично развивающегося рынка банковских услуг необходимо не только своевременно реагировать на происходящие изменения, но и предугадывать ход событий с целью опережения конкурентов. Кредитные организации в России решают целый ряд сложных задач, основные из них:

- сохранение клиентской базы путем совершенствования своих предложений, доступных на банковском рынке;
- привлечение новых клиентов путем создания для них уникальных условий и предложений;
- обеспечение безопасности кредитной организации, в том числе исключение случаев вовлечения банка в сомнительные схемы по легализации преступных доходов путем надлежащей идентификации всех лиц, находящихся на обслуживании и потенциальных клиентов, сотрудничество с контролирующими, фискальными и надзорными структурами<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> Вольфсбергские принципы отражают приоритетные направления политики банков и основные элементы механизмов предотвращения использования банковской системы для легализации доходов, полученных преступным путем. Согласно Вольфсбергским принципам в основе политики любого банка должно лежать правило: банк может устанавливать контакты только с теми клиентами, в отношении источников доходов или финансирования которых может быть в разумных пределах подтверждено их законное происхождение. Конкретные механизмы противодействия отмыванию капиталов могут определяться по усмотрению банка. (Кириянов М. Базель II и борьба с отмыванием преступных доходов // «Банковское дело», 2007, № 4, С. 61).

- оптимизация всех процессов, происходящих в банке в целях уменьшения затрат на решение всех вопросов в том числе путем разработки и применения процедуры внутреннего контроля, программы обучения и переподготовки кадрового состава;
- своевременная фиксация и надлежащее хранение информации о клиентах и проводимых операциях;
- своевременная методологическая актуализация внутренних процессов.

Деятельность банков носит двойственный характер, в связи с тем, что они являются, с одной стороны, коммерческими предприятиями, заинтересованными в получении прибыли, с другой стороны – это важные социальные институты, призванные обеспечить условия нормальной жизнедеятельности общества.

Коммерческие банки, как один из уровней банковской системы, вместе с центральным банком является фундаментом хозяйственной системы нашей страны, важнейшей частью финансовой инфраструктуры России.

Тем острее встает проблема оптимизации процессов взаимодействия внутригосударственных структур и коммерческих организаций уполномоченных оказывать услуги необходимые при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности.

В качестве мер по реорганизации отношений между государственными и частными структурами, занятыми в регулировании экономических отношений на территории России мы предлагаем создать информационный ресурс, который будет содержать в себе следующую информацию:

- данные из ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр юридических лиц);
- текст действующего устава организации, все предыдущие редакции и изменения к нему;
- оттиск печати организации;
- образцы подписей лиц, имеющих право действовать от имени организации без доверенности.

Сбор информации не потребует дополнительных затрат, она должна будет предоставляться органами, владеющими ей по действующему законодательству – банками и налоговыми органами. Предположительно сбор, актуализацию и распоряжение информационным ресурсом, возможно, поручить Центральному Банку России, так как владение и распоряжение указанной информацией по нашему мнению напрямую согласуется с двумя из трех его целей обозначенными в 3 статье ФЗ «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)»:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации.

Кроме того, для реализации данного предложения необходимо привлечь второй уровень банковской системы России – коммерческие банки, так как в совокупности разветвленность их филиальных сетей позволит достаточно оперативно принимать и обрабатывать поступающие запросы и актуализировать информационную базу.

В отличие от данных ЕГРЮЛ, данные этой базы данных будут доступны только коммерческим банкам, работающим с юридическими лицами и государственным структурам, занятым в сопровождении финансово-хозяйственных отношений.

Основными целями создания подобной базы данных являются:

- пресечение незаконной финансовой деятельности;
- оптимизация процесса обмена информацией между уполномоченными органами, в целях более быстрого проведения финансово-хозяйственных операций юридических лиц. Основные из них это совершение операций в банках (в том числе открытие счета), смена адреса места регистрации и как следствие изменение налоговой инспекции по месту нахождения;
- ускорение сбора информации по юридическому лицу, в том числе при вопросах кредитования, участия в тендерах по государственным заказам;
- выдача информации уполномоченным представителям юридических лиц по их мотивированным запросам информации, хранящейся в информационном ресурсе, в целях подтверждения данных о контрагентах.

Необходимо отметить, что информация должна предоставлять по запросам уполномоченных органов для уточнения и сверки информации, и никак не отменяет действующую нормативную базу в рамках по предоставлению тех или иных документов по законным требованиям коммерческого банка или государственных структур.

Не смотря на то, что новация базируется на уже имеющемся платформе – ЕГРЮЛ, которая является информационным ресурсом, подведомственным налоговым органам, мы градируем её именно как банковский некредитный продукт, мотивируя это следующими аргументами:

1) реализация предложения через банковскую систему будет являть собой осуществление банком его социальной функции, о которой мы говорили в нашей статье ранее. В данном случае ответственность в равной степени возлагается как на центральный банк, так и на коммерческие банки.

2) опция предоставления информации по мотивированным запросам согласуется с одной из сделок, которые могут осуществлять кредитные организации – оказание информационных и консультационных услуг

Некредитные продукты это инструмент управления как собственными, так и привлеченными средствами, поэтому на наш взгляд, развивая именно это направление, банки стимулируют к росту все виды финансово-хозяйственной деятельности, осуществляемые в стране. Ведь только верно построенная работа с уже имеющимся средствами, не зависимо от того, привлеченные они или собственные, может привести к положительным результатам работы организации.

# Роль инструментов денежно-кредитной политики в современной экономике

*Канылин В. А.*

*соискатель,*

*Российская академия предпринимательства*

Инструменты денежно-кредитной политики, помимо направленности на обеспечение устойчивости национальной валюты в рамках макроэкономических задач, в то же время являются важнейшим регулятором различных микропроцессов на финансовом рынке и направлены не только на обеспечение его стабильности, но и на расширение возможности рефинансирования капитала.

В научной литературе, исследователи выделяют первичные цели денежно-кредитного регулирования: высокий уровень занятости, экономический рост, стабильность цен, устойчивость ставки процента, устойчивость валютного рынка и, наконец, собственно равновесие на финансовых рынках<sup>1</sup>. Среди ключевых задач денежно-кредитного регулирования традиционно представители научной мысли выделяют — обеспечение стабильности кредитно-финансовой системы<sup>2</sup>.

Понятие стабильности кредитно-финансовой системы достаточно сложно представить единым термином, однако учитывая, что банки являются связующим звеном по обеспечению экономики длительным и низким по стоимости фондированием, указанная смысловая конструкция с нашей точки зрения отождествляет возможность подавления любых дисбалансов в финансовом секторе РФ.

Как полагают специалисты Банка России<sup>3</sup>, проблема сверхконцентрации банковских рисков и сегодня продолжает оказывать влияние на качество функционирования банковских систем, включая оценку и управление кредитным риском, риском ликвидности, рыночным, операционным и репутационным рисками.

---

<sup>1</sup> Новиков А.Н. Денежно-кредитное регулирование: современные методы и инструменты. М.: Фин. акад. при Правительстве РФ. 2003. С. 39.

<sup>2</sup> Савинский Ю.П. Денежно-кредитное регулирование: Учеб. пособие. М.: Фин. акад. при Правительстве РФ. 1999. С. 54–55.

<sup>3</sup> Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 и период 2012–2013 гг. [ [http://www.cbr.ru/today/publications\\_reports/on\\_2011\(2012-2013\)](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2011(2012-2013))].

В свою очередь Русанов Ю.Ю. совершенно справедливо отмечает, что «...переконцентрация кредитного риска и неадекватность альтернативных денежных потоков преобразуют его в фактор, формирующий риск ликвидности, который проявляется в неспособности банков исполнять свои обязательства в полном объеме и в надлежащие сроки<sup>4</sup>. Иными словами, происходит своего рода трансформация рисков, т.е. процесс их перерождения из одного риска в другой. Поскольку банковские риски очень инертны, они преобразуются и распространяются не только в банковской среде, но и передаются нефинансовому сектору, встречается и обратная ситуация. Подобную ситуацию сегодня можно наблюдать в странах еврозоны в условиях долгового финансового кризиса, когда посредством проводимой консолидированной денежно-кредитной политики, денежные власти пытаются удержать распространение кредитного риска и риска ликвидности между странами, которые в свою очередь уже экспансировались в банковскую среду и переродились в банковский кризис.

Именно поэтому в рамках ключевых задач денежно-кредитной политики должны быть сконцентрированы вопросы консолидированного управления банковскими рисками. Например, наряду с вопросами управления ликвидностью банковского сектора, системные меры денежно-кредитной политики должны включать оптимизацию условий доступа кредитных организаций к инструментам рефинансирования, что в свою очередь будет способствовать снижению транзакционных издержек в кредитном процессе. При дальнейшем развитии кредитования — возможно более эффективное перераспределение денежных средств в экономике для цели ее инновационного развития. А решения по использованию инструментов предоставления и абсорбирования ликвидности также необходимо принимать в зависимости от динамики основных макроэкономических показателей и состояния всего финансового рынка. Однако принимая во внимание взаимосвязанность макро и микро процессов в экономике перед регулятором ставится очень сложная задача по использованию «согласованных» мер при решении задач насыщения или абсорбирования ликвидности на рынке.

Справедливости ради нужно отметить, что Банк России и в кризисной и в посткризисной ситуации старается обеспечивать и максимально поддерживать достаточно широкий инструментарий по регулированию ликвидности на открытом рынке, включая сделки прямого РЕПО, ломбардные аукционы, операции по покупке и продаже иностранной валюты, облигаций и государственных ценных бумаг и пр. В общей сложности в распоряжении Банка России сегодня находятся более двадцати инстру-

---

<sup>4</sup> Русанов Ю.Ю. Роль и значение рисков в банковском финансовом менеджменте // Финансы и кредит. 2004. № 5. С. 52–57.

ментов денежно-кредитной политики, обеспечивающие бесперебойное функционирование банковской системы и всей экономики. Кроме того, немаловажное место в существующем инструментарии Банка России занимают резервные требования, корректировка которых обеспечивает контроль за краткосрочной ликвидностью на рынке.

Банк России на протяжении последних нескольких лет ведет работу над повышением эффективности процентных рычагов в российской экономике, позволившую ему отказаться от опоры на стабилизированный обменный курс, которой использовался Банком России в 1990-е годы. С 2000 года до середины 2011 года российский денежный рынок располагал значительным избытком ликвидности<sup>5</sup>, и центральный банк предоставлял постоянные механизмы как для кредитования, так и для депозитов. В условиях избытка ликвидности основной опорой для краткосрочных процентных ставок обычно служила ставка абсорбции ликвидности центральным банком и на относительно низком уровне, как и во многих других странах с формирующимся рынком. Но во время оттока капитала Банк России, как многие центральные банки продавал иностранную валюту для сглаживания воздействия на обменный курс, а корреспондирующей продаже валюты операций считалось уменьшение остатков (на счетах) коммерческих банков в центральном банке.

Однако переход в 2011 году к нехватке резервных денег на российском рынке создал основу для снижения волатильности краткосрочных ставок. Как отмечает Почтарев Н.<sup>6</sup>, основными проблемами, снижающими эффективность традиционных мер денежно-кредитного регулирования в России, являются высокая волатильность ставок рынка межбанковского кредитования, снижающая устойчивость денежного рынка, и некорректное восприятие денежно-кредитной политики экономическими агентами. Данные проблемы тесно взаимосвязаны и обусловлены сложной системой процентных ставок по инструментам Банка России, которая не имеет четкой структуры и логики формирования.

Кроме того, с нашей точки зрения даже учитывая разнообразие инструментария денежно-кредитной политики, его так называемую «срочную» составляющую, участники банковского сектора до сих пор недостаточно хорошо понимают значимость того или иного инструмента с учетом определенных экономических условий. Кроме того, достаточно дифференциро-

---

<sup>5</sup> Прим. автора. Ликвидность означает здесь рублевые остатки на текущих счетах коммерческих банков в ЦБ РФ.

<sup>6</sup> Почтарев Н. Трансформация денежно-кредитной политики Банка России: перспективные направления совершенствования в контексте зарубежного опыта // Международная экономика. 2012. № 6. С. 37–41.

ванный подход регулятора к процессу управления ликвидностью в зависимости от категории кредитной организации, конкретной ситуации создает «нездоровую» ситуацию на денежном рынке. Вместе с тем, фактически «ручное управление» ликвидностью банковского сектора предопределено и общим состоянием отечественной экономики и денежного рынка в целом, что заставляет с крайней осторожностью вести торговые и валютные операции на межбанковском рынке.

Достаточно часто и в научной литературе и в публикациях надзорных органов встречается позиция регламентирующая ставку рефинансирования — как основной сигнал для денежного рынка, обусловленная проводимым курсом денежно-кредитной политики. На практике все выглядит совершенно иначе. Достаточно сказать, что данная ставка вовсе не обязательна для участников рынка, а сальдо резервов носит положительный характер, они избыточны и этот фактор все чаще находит отражение в нормативных документах Банка России. Избыточность резервов в свою очередь порождает их структурных профицит, что ослабляет эффективность проводимой регулятором курсовой политики. Спрос на денежном рынке снижается и провоцирует банки не к привлечению, а к размещению свободных средств, формально банки депонируют свои избыточные резервы.

В связи с чем возникает закономерный вопрос, для каких целей регулятор проводит такую политику? Возможно, избыточное резервирование обусловлено необходимостью страхования от возможных рисков, возникающих в банковском секторе, однако с нашей точки зрения, даже в условиях необходимости сохранения финансовой стабильности — такая позиция регулятора не вполне экономически обоснована.

Полагаем, что резервные требования не должны использоваться регулятором как заменитель операций на открытом рынке, которые могут быть более точными и эффективными инструментами для осуществления таких изменений. Кроме того, нам представляется, что изменение резервных требований используемых для ужесточения или либерализации курса денежно-кредитной политики в сочетании с изменениями ставок, усугубляет неопределенность относительно того, какие инструменты фактически являются главными инструментами политики регулятора и каков общий курс отечественной денежно-кредитной политики. Как отмечает Шохина Э.Х.<sup>7</sup>, совершенствование денежно-кредитной политики России на современном этапе развития экономики должно включать в себя широкий круг вопросов, в числе которых повышение роли банков и банковских

---

<sup>7</sup> Шохина Э.Х. Правовые аспекты денежно-кредитной политики Банка России в условиях среднесрочного финансового планирования на 2012–2014 годы // Банковское право. 2012. № 2. С. 30–34.

систем в развитии экономики, использование международного опыта повышения ликвидности банковской системы, и самое важное – совершенствование основы рефинансирования в соответствии с лучшей зарубежной практикой.

В качестве краткого отступления, приведем пример позитивной зарубежной практики в целях построения денежно-кредитной политики ЕЦБ. Существующий инструментарий денежно-кредитной политики ЕЦБ направлен в первую очередь, на решение проблем банковского сектора: (рефинансирование и реструктуризация кредитов и кредитных линий в целях предоставления более широкого коридора ликвидности; постепенного снижения нормы обязательных резервов; повышения капитализации банковской системы). Отличительной особенностью целевой стратегии ЕЦБ в рамках проводимой денежно-кредитной политики является достижение ценовой стабильности. Данная стратегия называется «стратегией двух столпов», она достаточно подробно описана во многих западных работах<sup>8</sup>. Денежно-кредитная политика как средство обеспечения эффективности финансовой стабильности еврозоны проявляется и в других направлениях. Во-первых, реализация денежного суверенитета направлена на обеспечение стабильного функционирования денежного обращения, непосредственно влияющего на все финансовые отношения, в том числе и в сфере государственных финансов, т.е. упадок в денежном обороте неминуемо приводит к упадку в государственных финансах. Во-вторых, осуществление денежно-кредитной политики демонстрирует тот факт, что финансовая деятельность еврозоны может быть направлена не только на формирование денежных фондов, но и не быть непосредственно связанной с их распределением и использованием, прежде всего, за счет реализации своих основных операционных инструментов.

Таким образом, полагаем, что использование более четкого операционного механизма денежно-кредитной политики, проводимой Банком России поможет не только укрепить и расширить инструментарий рефинансирования, но и выделить основные инструменты, «понятные» и доступные всем участникам рынка, в целях поддержания ликвидности отечественного банковского сектора и одновременного обеспечения его стабильности на фоне существующих угроз, вызванных европейским долговым кризисом. Следовательно, основная задача денежно-кредитной политики, связанная с поддержанием эмиссионной функции государства в тоже время должна включать и функцию по регулированию банковских рисков посредством

<sup>8</sup> Boler E., Schuster D. Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage. 2004. S. 440; Eva-Ulrike Feldkord. Die Bedeutung der monetären Analyse für die Europäische Zentralbank // Wirtschaftsdienst. 2005. № 4. S. 258–263.

существующих операционных инструментов с учетом интегрируемых микропроцессов во внешней и внутренней среде. Однако практическая реализация данной задачи, предопределяет усиление надзорной функции центрального банка, которая должна не дополнять, а составлять основу денежно-кредитной политики Банка России.

**Список использованных источников**

1. Новиков А.Н. Денежно-кредитное регулирование: современные методы и инструменты. М.: Фин. акад. при Правительстве РФ. 2003. С. 39
2. Савинский Ю.П. Денежно-кредитное регулирование: Учеб. пособие. М.: Фин. акад. при Правительстве РФ. 1999. С. 54–55.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 и период 2012–2013 гг. [[http://www.cbr.ru/today/publications\\_reports/on\\_2011\(2012–2013\)](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2011(2012–2013))].
4. Русанов Ю.Ю. Роль и значение рисков в банковском финансовом менеджменте // Финансы и кредит. 2004. № 5. С. 52–57.
5. Почтарев Н. Трансформация денежно-кредитной политики Банка России: перспективные направления совершенствования в контексте зарубежного опыта // Международная экономика. 2012. № 6. С. 37–41.
6. Шохина Э.Х. Правовые аспекты денежно-кредитной политики Банка России в условиях среднесрочного финансового планирования на 2012–2014 годы // Банковское право. 2012. № 2. С. 30–34.
7. Boler E., Schuster D. Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage. 2004. S. 440.
8. Eva-Ulrike Feldkord. Die Bedeutung der monetären Analyse für die Europäische Zentralbank // Wirtschaftsdienst. 2005. № 4. S. 258–263.

## **Совершенствование методического обеспечения и нормативно-законодательных элементов финансового контроля и мониторинга в РФ**

*Капашаров В. М.*

*соискатель,*

*Российская академия предпринимательства*

В последнее время в РФ предпринимаются меры, направленные на усиление роли государства в регулировании экономических отношений посредством усиления государственного финансового контроля и мониторинга за денежными, финансовыми, валютными и фондовыми рынками и другими сферами экономики.

Однако следует отметить, что эффективность конкретных направлений государственного регулирования в сфере экономических отношений требует наличия отвечающей реалиям настоящего времени нормативно-правовой базы. В противном случае неизбежны рост правонарушений, дестабилизация экономической политики страны и всплеск социальной напряженности и политической нестабильности в обществе.

Анализ рыночных экономик наиболее высокоразвитых стран (США, Франция, Германия, Япония и др.) показывает, что государственный финансовый контроль и мониторинг являются составной частью социально-ориентированной экономики. Кроме того, они представляют собой важнейший фактор установления баланса между действием рыночных сил и государственным регулированием и позволяют получить максимальную пользу от их взаимодействия. В условиях перехода к рыночным отношениям контроль и мониторинг должны выступать в форме взаимодействия рыночного и государственного контроля за производством, распределением и потреблением общественного продукта<sup>1</sup>.

Исследуя существующее сегодня методическое обеспечение и нормативно-законодательные элементы финансового контроля и мониторинга в РФ, следует отметить, что на начальных этапах работы Счетной палаты РФ контрольно-ревизионная деятельность была основой процесса контроля. Финансовый контроль носил в большей степени примитивный характер и подразумевал определенный набор контрольно-ревизионных мероприятий, который давал непосредственные и наглядные результаты по своевременному исполнению доходных и расходных статей бюджета, по нецелевому использованию средств и по другим финансовым нарушениям.

---

<sup>1</sup> Румянцев А.В. Финансовый контроль. М.: Дело и Сервис, 2003. С. 3–6.

В свою очередь, экспертно-аналитическая деятельность Счетной палаты представлялась как вспомогательная и не вносила большой вклад в общий результат. Включенное в перечень задач Счетной палаты «определение эффективности и целесообразности расходов государственных средств и использования федеральной собственности» носило достаточно общий характер.

В соответствии со Стандартами аудита ИНТОСАИ, в последние годы деятельность Счетной палаты связана с разработкой и адаптацией стандартов аудита эффективности (Performance audit), который подразумевает аудит экономичности, эффективности и результативности <sup>2</sup>.

В практике работы Счетной палаты РФ в последние годы также был выполнен ряд плановых контрольных мероприятий, в которых применялись подходы аудита эффективности, основанные, в том числе, на анализе и использовании стандартов и рекомендаций ряда ВОФК, имеющих многолетний опыт работы в сфере использования данного метода контроля (Великобритания, Канада). Вместе с тем, как справедливо подчеркивают некоторые специалисты <sup>3</sup>, в России пока еще не все направления финансового мониторинга и контроля определяются в зависимости от специфики его объектов.

Следует также подчеркнуть, что пока по многим вопросам, связанным с контролем государственных финансовых средств отсутствует согласованное межведомственное взаимодействие, как это принято в зарубежных странах. Например, вопросы организации эффективной системы органов финансовой безопасности в России неразрывно связаны с организационным обеспечением формирования системы финансового контроля и мониторинга в целом <sup>4</sup>. Естественно, анализируя вопросы наделения каких-либо органов финансового контроля и мониторинга конкретными контрольными функциями, необходимо реально оценивать возможности этих органов. Так, учитывая важность рассматриваемой проблемы, необходимы исследования о целесообразности включения в число направлений деятельности Счетной палаты Российской Федерации контроля за обеспечением финансовой безопасности Российской Федерации в ходе бюджетного процесса. Имеются в виду разработка соответствующей нормативно-правовой базы,

---

<sup>2</sup> Русско-английский терминологический словарь соответствий по вопросам аудита эффективности и ключевым показателям экономического развития. Издание третье, дополненное и переработанное. М.: НИИ СП, 2009. С. 72.

<sup>3</sup> Левакин И.В., Абрамов А.М. Совершенствование правовой основы деятельности Счетной палаты РФ и международные стандарты государственного аудита // Российская юстиция. 2011. № 1. С. 2–5.

<sup>4</sup> Данилевский Ю.А., Овсянников Л.Н. Финансовый контроль: основные направления развития // Бухгалтерский учет. 2004. № 24.

---

---

определение внутренних и внешних угроз, а также критериев, на основании которых действия участников бюджетного процесса могут быть признаны наносящими ущерб финансовой безопасности Российской Федерации и т.д. Счетная палата Российской Федерации могла бы оценивать соблюдение этих критериев и подготавливать соответствующие доклады парламенту, а также доводить информацию до широкой общественности. Кроме того, должны быть разработаны принципы раскрытия информации в отчетности государственных органов (отчетности о ведении финансово-хозяйственной деятельности, отчетности об использовании государственных финансовых ресурсов, заемных ресурсов международных организаций и т.д.) исходя из требований к обеспечению финансовой безопасности страны.

Добавим, что неперенным условием обеспечения финансовой безопасности страны в ходе реализации финансового контроля и мониторинга должно являться полное доверие между федеральным Правительством и региональными органами управления, финансовые взаимоотношения которых должны быть построены на принципах законности, эффективности, целесообразности, прозрачности, сбалансированности ответственности и ресурсов, реального согласования решений по всем вопросам, затрагивающим интересы регионов<sup>5</sup>.

С нашей точки зрения, в условиях усиливающейся финансовой глобализации межведомственное взаимодействие в сфере финансового контроля и мониторинга должно охватывать все направления денежно-кредитных потоков, включая налоговую, валютную, бюджетную, банковскую системы и в целом всех участников финансового рынка. Следует констатировать, что в России пока четкой формы взаимодействия нет, каждое надзорное ведомство крайне «болезненно» реагирует на потерю или частичное перераспределение контрольных функций. Вместо принятой во всем мире децентрализованной системы финансового контроля и мониторинга в России создана, уникальная в своем роде вертикальная система соподчинения между государственными надзорными институтами и ведомствами при отсутствии согласованных стандартов и принципов контроля.

Особое опасение вызывает сфера легализации и вывоза капитала, которая в последние годы в России приобрела угрожающие масштабы. За 2011 год размер выведенного капитала из России составил 80,5 млрд. долл., за первый квартал 2012 – 34 млрд. долл., а за второй квартал – более 10 млрд. долл.<sup>6</sup>. Следует отметить, что большая часть вывезенного капитала

---

<sup>5</sup> Бурцев В.В. Государственный финансовый контроль и финансовая безопасность // Аудиторские ведомости. 2010. № 9.

<sup>6</sup> Показатели по чистому ввозу/вывозу капитала частным сектором в 1994–2011 годах и январе–июне 2012 года [http://www.cbr.ru/statistics/print.]

сконцентрирована в офшорных и офшоропроводящих странах таких как, Нидерланды, Кипр, Доминиканская Республика <sup>7</sup> и связана с регистрацией бизнеса/участием в капитале, приобретением недвижимости и вложениями в высоколиквидные активы.

Что касается вывода капитала домохозяйств и частных лиц посредством трансграничных переводов, то здесь наблюдается та же тенденция, тройку основных стран являющихся получателем средств направляемых посредством денежных переводов составляют Швейцария, Кипр и Объединенное Королевство Великобритании, некоторые страны СНГ на которые приходится более 30% совокупного объема. Только за первый квартал 2012 года физическими лицами выведено более 13 млрд. долл. <sup>8</sup>

В связи с чем, с нашей точки зрения, результативность отечественной системы финансового контроля и мониторинга операций, связанных с безналичным трансграничным переводом средств физическими лицами, составляет на сегодняшний день примерно 18–20%. Иными словами, российская финансовая разведка «видит» около 20% всех трансграничных операций физических лиц. Это составляет видимый (по операциям, подлежащим контролю) объем трансграничных переводов (входящих и исходящих) — примерно в 8 миллиардов долларов США.

В соответствии с российским законодательством о ПОД/ФТ <sup>9</sup> в рамках первичного мониторинга трансграничные операции физических лиц проходят оценку в основном на наличие признаков подозрительности, поскольку критериев отбора таких операций в рамках обязательного контроля очень мало. Это говорит о том, что в системе выявления трансграничных операций, заслуживающих внимания системы финансового мониторинга и контроля. Иными словами, проблема трансграничных переводов физических лиц (или — с участием физических лиц) приобретает черты комплексной проблемы, затрагивающей различные стороны функционирования всей национальной системы финансового контроля и мониторинга. Совершенствования требуют, как специальные меры, регулирования деятельности всех участников национальной финансовой системы.

Важно отметить, что в отличие от развитых западных стран, в России система финансового контроля и мониторинга структурно разделена между двумя основными регуляторами Счетной палатой и Федеральной службой

---

<sup>7</sup> Портфельные и прямые инвестиции из Российской Федерации за границу (участие в капитале) в 2001–2011 годах [<http://www.cbr.ru/statistics/print>].

<sup>8</sup> Показатели по трансграничным операциям физических лиц по основным странам-контрагентам за I квартал 2012 года [<http://www.cbr.ru/statistics/print>].

<sup>9</sup> Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»// СЗ РФ от 13 августа 2001 г. № 33 (Часть I) ст. 3418.

по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), в связи с чем прямая координация деятельности между данными подразделениями отсутствует.

Вместе с тем, анализируя основные показатели результатов деятельности Федеральной службы по финансовому мониторингу<sup>10</sup>, следует отметить, что сотрудничество осуществляется преимущественно с правоохранительными органами и кредитно-финансовыми институтами, тогда как прямое взаимодействие со Счетной палатой РФ и бюджетными организациями фактически не осуществляется.

Как показывает международная практика, сектор государственного финансирования, абсорбируя огромные финансовые потоки, является привлекательной сферой для нелегального бизнеса и представляет собой широкое поле деятельности для преступных организаций. По оценке международной организации по борьбе с коррупцией Transparency International<sup>11</sup>, вследствие системной коррупции завышение стоимости государственных контрактов может составлять до 20–25%. Полученные таким образом незаконные доходы расхищаются, а государство ежегодно теряет колоссальные объемы денежных средств. Наиболее подверженными коррупции секторами по данным той же организации, являются: сфера строительных подрядов и государственных закупок, сектор жилой и коммерческой недвижимости, нефтяная и газовая промышленность, тяжелая промышленность и сфера добычи полезных ископаемых. При этом на первом месте стоит сфера строительных подрядов и государственных закупок. По данным МВФ<sup>12</sup>, в среднем, примерно 70% центральных государственных расходов, в конечном итоге, приобретают форму контрактов. Риски, связанные с коррупцией и хищением в сфере государственных контрактов могут существовать даже до начала процесса проведения тендеров, т.е. во время распределения государственных средств, и сохраняться на протяжении всего последующего процесса, от определения победителя по тендеру до исполнения контракта.

Практикуются следующие приемы, направленные на легализацию государственных средств:

- закупка товаров для нужд государственных учреждений осуществляется по заранее оговоренным (как правило, завышенным) ценам;
- закупка товаров для нужд государственных учреждений осуществляется посредством манипулирования качеством и объемом закупок;
- существенно завышается стоимость строительных материалов, предоставляемых услуг по проведению строительных работ;

<sup>10</sup> Основные показатели результатов деятельности Федеральной службы по финансовому мониторингу за период 2009–2011 гг. [[http://fedsfm.ru/activity/plans\\_efficiency/](http://fedsfm.ru/activity/plans_efficiency/)]

<sup>11</sup> <http://www.transparency.org> [Официальный сайт Transparency International]

<sup>12</sup> UNPAN Statistical Databases Central Government Expenditures by Type and Function, as percentage of all central government expenditure as of 1997. Uses as source: IMF Government Finance Statistics. Calculations by TI-S. Result comes from excluding wages and interest payments.

- в акты приема-передачи работ, включаются работы, которые на самом деле не осуществлялись;
- победителями по государственным тендерам выступают заранее определенные подставные компании.

Так, например, в публикациях последних лет<sup>13</sup> отмечаются случаи, когда формально выигравшая конкурс на государственный контракт фирма, является, по сути, номинальным победителем, а реальными исполнителями по контракту выступают другие организации, не участвовавшие в конкурсе из-за связей с организованными преступными группами. Нередки случаи, когда хищение госсредств происходит в результате проведения фиктивных тендеров без фактического приобретения товаров и услуг.

Вместе с тем, обращая внимание на правонарушение в сфере государственных финансов, прежде всего, говорим о необходимости мега контроля за всеми видами финансовых потоков, угрожающих национальной безопасности страны, начиная от контроля за переводами физических лиц и заканчивая контролем за перемещением бюджетных средств. Еще раз подчеркнем, должна быть согласованная работа под надзором единого мега регулятора в лице государственной Счетной палаты. В этой связи схема структурного взаимодействия всех участников системы финансового мониторинга и контроля может иметь следующий вид (рис. 1).

Таким образом, предложенная нами новая структура взаимодействия участников системы финансового мониторинга и контроля будет включать в себя:

- Наличие мегарегулятора в лице Счетной палаты, в функции которой входит процесс координации и финансового контроля за перемещением бюджетных средств, средств юридических и физических лиц, а также перемещением капитала на финансовых рынках.
- Формирование децентрализованной системы расследования и международного сотрудничества с целью пресечения коррупционных схем, схем по выводу капитала, легализации преступных доходов.
- Активное взаимодействие всех органов финансового контроля и мониторинга, к которым относятся Банк России, ФСФР, Росфинмониторинг, Минфин и прочие контролирующие органы с целью формирования единой информационной платформы для выявления «зеркальных» финансовых потоков и сделок, принятия превентивных контролирующих мер, создания единых стандартов финансового мониторинга и контроля, соответствующих лучшим зарубежным практикам.

---

<sup>13</sup> Кондрат Е.Н. Создание единой правовой основы регулирования финансового контроля как условие обеспечения финансовой безопасности государства // Административное и муниципальное право. 2011. № 3. С. 84–89.

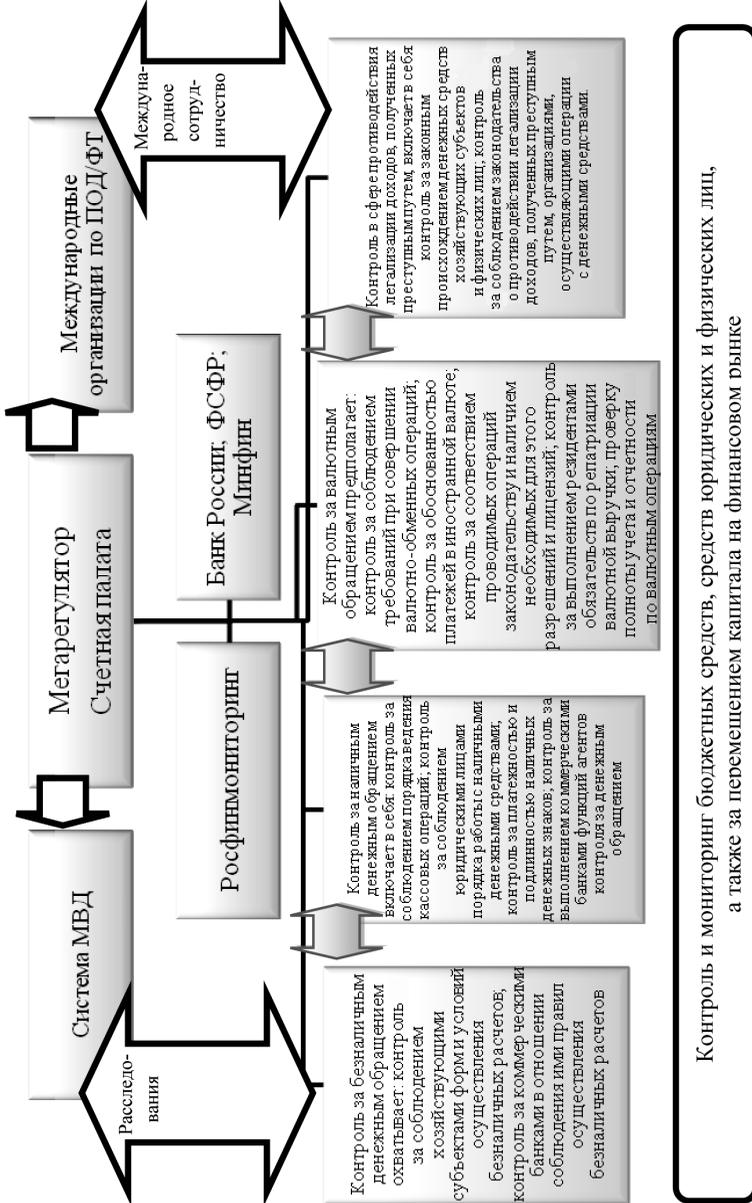


Рис. 1. Структура взаимодействия участников системы финансового мониторинга и контроля

## Управление банковскими рисками

*Киселев В. В.*

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

Практика управления банковской деятельностью свидетельствует о том, что не существует банковских операций, которые бы полностью исключали риск и заранее гарантировали определённый финансовый результат. При этом важно не избегать риска вообще, а предвидеть и снижать его до минимального уровня.

Что же такое риск? Под риском принято принимать вероятность, а точнее угрозу, потери банком части своих ресурсов, недополучения доходов или совершения дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций. Риск также можно определить как угрозу того, что банк понесет потери, размер которых является показателем уровня рискованности предстоящего мероприятия и качества стратегии в области риска. Понятия риска и потерь тесно взаимосвязаны. Следовательно, риск можно описать и количественно, используя при этом категорию «потери». Такой подход служит базой развития теории риска.

Любой вид деятельности неизбежно связан с определенным риском, который может привести к убыткам. Бизнес обычно сталкивается с различными видами риска. Можно говорить о риске, связанном с авариями, пожаром, грабежом. От такого риска обычно можно застраховаться. Однако существуют опасности и другого рода, например риск не признания рынком продуктов банка, риск провала принятой стратегии или риск, связанный с возможными убытками от изменения законодательства.

Принятие на себя рисков за соответствующее вознаграждение традиционно относится к сфере деятельности банков. Анализ, оценка и управление разнообразными и все чаще возникающими рисками — составная часть политики кредитных институтов. Отсюда — и необходимость эффективного рискового менеджмента, который отвечал бы требованиям быстро меняющихся национальных и международных рынков.

«Банкир», который потерял способность рисковать, не может больше быть «банкиром». Эта старая мудрость напоминает, что риски имманентны банковской системе. В чем причина того, что сейчас данная проблема стала столь важной? Объясняется это тем, что в последние годы происходили крупные перемены в банковском деле, которые и привели к изменениям в политике управления банковскими рисками. Риски возникли из-за невозможности полностью обеспечить безопасность решений, оказывающих вли-

---

---

яние на предстоящие события. Будущее всегда подвержено воздействию фактора неопределенности, не смотря на математическое, статистическое и прочее прогнозирование. Отклонения текущих предложений от того, что реально совершится, содержат в себе как шансы на успех, так и риски. Поэтому последние могут быть определены как нереализовавшиеся ожидания банка, что приводит к потере прибыли или даже к убыткам, наносит ущерб авторитету банка, в экстремальном случае ставит под вопрос само его существование.

Негативные процессы могут непосредственно влиять на цели предприятия. Соответствующие риски относят в группу операционных. Они возникают при неэффективном менеджменте, проведения ошибочной маркетинговой политике, недостаточно активной стратегии в области нововведений, осуществлении неудовлетворенных плановых и бюджетных мероприятий и т.п.

Процессы, негативно воздействующие на цели предприятия в результате изменения или нарушения рыночных условий, приводят к появлению рисков внешней среды. Они возникают при изменении правовой базы, появления новых рыночных структур (например, в связи с образованием единого европейского рынка), а также при различных экстремальных ситуациях: бойкотах стран, войнах, стихийных бедствиях и др.

Важнейшая задача банковского менеджмента заключается в том, чтобы в рамках производственно-хозяйственной системы найти оптимальное соотношение между прибылью, риском и ликвидностью. Соответственно возникают понятия управления прибылями, ликвидностью и рисками.

Под рисковым менеджментом понимается выявление рисков, анализ их потенциальной опасности контроль. Последний означает устранение риска путем отказа, например, от какой-либо банковской сделки или сокращение риска путем переноса его на других участников сделки с помощью различных средств. Наконец, банки могут и должны сознательно брать на себя определенные риски.

Рисковой менеджмент всегда являлся составной частью функции управления банком, однако контроль над рисками осуществлялся децентрализованно и касался отдельных видов рисков. Такой подход можно с успехом использовать в работе небольших банков. В крупных банках под влиянием новых требований финансового рынка необходима интеграция всей деятельности по управлению рисками, раздробленной по отдельным секторам.

До недавнего времени оценка рисков, связанной с платежеспособностью клиентов, была задачей специалистов по кредитам.

Риски организационно-технического характера, связанные, например, с отношениями типа «человек — машина» в операционном процессе, в ком-

муникациях, информационном обеспечении, контролировались, как правило, отдельно компетентными оперативными подразделениями банков.

Оценка отдельных рисков обеспечивает обычно лишь частичную оптимизацию. Поэтому банки стали переходить к интеграции рискового менеджмента с охватом разных отраслей. Во многих коммерческих банках США и других стран выделяется штатная единица менеджера по рискам. На него возлагается задача по агрегированию отдельных рисков в совокупный.

Совокупность наиболее важных рисков можно разделить на пять категорий.

1. Кредитный риск (риск неплатежа по ссудам).
2. Риск ликвидности.
3. Риск, связанный с изменением процентных ставок.
4. Операционный риск.
5. Риск, связанный с капиталом, или риск неплатежеспособности.

Всякий раз, когда банк приобретает доходный актив, он принимает на себя Риск того, что заемщик может оказаться неплатежеспособным, т.е. не может вовремя погасить основную сумму задолженности и проценты по ней. Кредитный риск — это потенциальное изменение чистого дохода и рыночной стоимости акций в результате неплатежа процентов по ссудам или основной суммы задолженности.

На движение денежных средств, которые могут быть использованы для обслуживания задолженности, влияют и общеэкономические условия, и обстановка на фирме. Аналогичным образом на способность частного лица расплачиваться с долгами влияют и степень занятости, и его собственный капитал. По этой причине при каждом случае обращения за ссудой банк проводит кредитный анализ, выявляющий платежеспособность заемщика. Инвестиционные ценные бумаги несут в себе меньшую долю риска, поскольку заемщиками являются правительственные и местные органы власти. Правда, были случаи и таких неплатежей.

Ликвидность актива — это способность владельца превратить данный актив в денежные средства с минимальными потерями вследствие уменьшения цены. Пассивы также обладают ликвидностью в том смысле, что по умеренной цене и в очень короткий срок могут быть выпущены долговые обязательства с целью получения денежных средств. Риск ликвидности — это изменение чистого дохода и рыночной стоимости акций, вызванное затруднениями банка получить наличные деньги либо путем продажи активов, либо посредством новых заимствований. Риск ликвидности может быть очень высок, если банк не прогнозирует возрастание спроса на новые ссуды или массовые снятия со счетов.

Традиционные аналитические методики сравнивают чувствительность доходов в виде процентов к изменениям дохода от активов с чувствитель-

ностью расходов по выплате процентов к изменениям стоимости процентов по пассивам. Менее распространенной является методика всестороннего анализа портфеля, когда продолжительность активов сравнивается с продолжительностью пассивов; затем анализируется воздействие изменений в ставках на чистый доход в виде процентов и на стоимость акционерного капитала. Продолжительность — это мера чувствительности к ценам разных типов ценных бумаг.

Риском, связанным с изменением процентной ставки, называется потенциальное изменение чистого дохода банка в виде процентов и рыночной стоимости капитала вследствие изменения уровня рыночных процентных ставок.

В направленности основной деятельности банка уже заложены причины изменчивости получаемых доходов. В некоторых банках слабо поставлена работа по устранению прямых издержек и ошибок, допускаемых служащими при обработке данных. Банкам приходится покрывать убытки, связанные с кражей средств клиентами и служащими. Операционным риском называется значительное отличие операционных расходов от предполагаемых, что вызывает снижение чистого дохода фирмы и понижение стоимости ее капитала.

Банк, принимающий на себя риск, конечно, может «прогореть». У неплатежеспособного банка поступления денежных средств в виде платежей по обслуживанию долга, новых заимствований и от продажи банковских активов могут оказаться недостаточными для покрытия снятий денег с депозитов и выплат задолженностей.

Высокий кредитный риск обычно проявляется в значительных списаниях ссуд. Высокая степень риска, связанного с изменениями ставок, выражается в несовпадении сроков погашения и продолжительности активов и пассивов. Банки, работающие с высокой степенью риска, должны иметь большой капитал, чем банки, работающие с малым риском. Когда кредиторы и акционеры замечают высокую степень кредитного риска и риска, связанного с изменением процентных ставок, они требуют уплаты к банковской задолженности и понижают курсовую стоимость акций. Это порождает трудности с обеспечением ликвидности, ведет к повышению стоимости заимствования и опасности снятием клиентами средств со своих депозитов. Банк становится банкротом, ибо не может самостоятельно набрать денежные средства в необходимом объеме для удовлетворения увеличивающихся снятий со счетов. Если придется перевести активы в наличность, то капитал может оказаться слишком малым для того, чтобы компенсировать убытки.

Риск, связанный с капиталом, — это риск неплатежеспособности банка. Фирма считается неплатежеспособной, когда ее собственный или ак-

ционерный капитал приобретает отрицательное значение. Экономический собственный капитал фирмы — это разность между рыночными стоимостями ее активов и пассивов. Банк, акционерный капитал которого равен 10% стоимости активов, может выдержать большое понижение их стоимости, чем банк, капитал которого составляет лишь 6% стоимости активов. Риск, связанный с капиталом, находится под воздействием финансовой системы «рычагов», предполагающей использование задолженности и привилегированных акций с фиксированным в качестве составной части капитала фирмы. Большое число источников средств с фиксированной ставкой повышает ожидаемую изменчивость дохода фирмы. Фирмы с высоким риском капитала финансово зависимы, и для них характерны большие периодические колебания доходов.

Роль менеджера банка заключается в том, чтобы принимать решения и осуществлять действия, направленные на повышение богатства держателей акций. Стоимость фирмы в свою очередь тесно связана с основополагающим риском структуры портфеля и характером доходности. Чем больше риск по отношению к ожидаемым прибылям, тем меньше оценочная стоимость фирмы, в результате чего акционеры в большей степени недооценивают ожидаемые поступления. Чем ниже риск, тем меньше и недооценка, но ниже будут и ожидаемые поступления.

Банки, чьи акции имеют широкое хождение на рынке, могут судить о стоимости фирмы по котировкам акций. Цены акций определяются ожидающимися доходами и характеристиками риска. Они являются отражением того, как рынок воспринимает хозяйственную деятельность данной компании в прошлом и каких результатов ожидает от нее в будущем.

Не все банки подвержены воздействию всей совокупности перечисленных рисков. Задача менеджера заключается в том, чтобы квалифицировать риски и установить их индивидуальное значение для банка. Только на базе оценок подверженности риску каждого клиента или отдельной сферы деятельности с последующим агрегированием данных может быть создана эффективная система рискowego менеджмента.

Управление банковскими рисками должно соответствовать двум требованиям: общей рисковой политике банка, ориентированной на оценку совокупного риска, и целям специальной рисковой политики, в рамках которой оцениваются представленные выше риски.

В качестве инструмента общей рисковой политики прежде всего следует назвать стратегические плановые и бюджетные системы. Они дают возможность банку разработать перспективные плановые балансы, оценивать будущие прибыли и убытки на базе прошлых данных, анализа окружающей обстановки, системного анализа и прогнозных расчетов. Степень достижения цели, а также анализ отклонений фактических показателей от заплани-

рованных позволяют определить сильные и слабые стороны в работе банка, скорректировать будущие целеустановки.

До недавнего времени основными ограничителями прибыли считали риск неплатежа по ссудам и риск ликвидности. Однако в последние годы обострилось внимание к процентному риску. Подобная тенденция наблюдается и в других странах. В США, например, в октябре 1979 г. FRS (Федеральная резервная система) объявила, что кредитно-денежная политика будет направлена в основном на контроль за денежными агрегатами и меньше — на стабильность нормы процента. Директивы регулирующих ведомств в начале 80-х годов значительно сократили ограничения на процентную норму, выплачиваемую по пассивам банка, что увеличило подвижность процентных ставок и расходов банка на финансирование.

Изменившаяся экономическая обстановка установила гарантированную разницу между доходом по активам и стоимостью фондов и еще больше затруднила прогнозирование процентных ставок. В ответ многие банки создали комитеты по управлению активами и пассивами. Московский акционерный коммерческий банк содействия предпринимательству (Мосбизнесбанк) стал одним из первых российских банков, сформировавшим новое подразделение — управление экономического анализа, в котором были выделены отделы управления активами и управления рисками. Политика комитета сводится к определению воздействия изменений процентной ставки на чистый доход в виде процентов и усилиям по стабилизации доходов. Сегодня большинство комитетов также непрерывно наблюдают за источниками ликвидности, потребностью в капитале, распределением беспроцентного дохода на покрытие накладных расходов и за положением с уплатой банком налогов.

Неожиданные изменения процентной ставки могут отразиться на прибыльности банка и рыночной стоимости капитала банка. В зависимости от характера движения денежных средств такие изменения могут увеличивать или уменьшать чистый доход в виде процентов и рыночную стоимость активов и пассивов. В настоящее время многие банки испытывают серьезные проблемы с денежными средствами из-за уменьшения чистой процентной маржи и ощущают нехватку фондов, хотя понесли лишь небольшие убытки от непогашенных ссуд.

Усилия по управлению процентным риском вынуждают банк ставить конкретную задачу по чистому доходу в виде процентов, изменяя степень подверженности риску и вырабатывая собственную стратегию. Стратегия отражает действия руководства банка, которые, по мнению администрации, приведут к максимальному увеличению чистой стоимости банка.

Большинство банков используют два метода оценки процентного риска. Первый из них применялся в начале как средство оценки рисков по

процентам держателей облигаций, затем он стал использоваться для оценки рисков в других сферах банковской деятельности. Данный метод сосредоточивается на управлении чистым доходом в виде процентов в краткосрочной перспективе и направлен на то, чтобы стабилизировать или повысить его. Процентный риск измеряется по данному методу за различные промежутки времени, при этом сопоставляются активная (будущие поступления средств) и пассивная (будущие расходы) части банковского баланса. Чистая стоимость банка определяется как сумма активов на определенную дату за вычетом пассивов на ту же дату. Поскольку показатели стоимости зависят от рыночной процентной ставки, то они меняются пропорционально ее колебаниям.

Данный метод может применяться для управления рисками, поскольку с учетом продолжительности использования собственного капитала у банка появляется возможность фиксации четких пределов процентного риска и контроля за их соблюдением.

Чистая стоимость банка, равная разнице между чувствительными к ставке пассивами для каждого промежутка времени, используется либо для хеджирования чистого дохода в виде процентов от изменения процентной ставки, либо для спекулятивного изменения чистой стоимости банка (согласно банковскому прогнозу процентной ставки) в попытке увеличить чистый доход в виде процентов. Такая стратегия спекулятивна, поскольку активное управление чистой стоимостью банка предполагает, что руководство банка может прогнозировать процентную ставку выше чем рынок.

Многие факторы влияют на чистый доход в виде процентов. К этим факторам относятся изменения в уровне процентной ставки, в отношениях между нормой дохода банка и стоимостью процентов, в объеме выпущенных в обращение активов и пассивов, в структуре активов и пассивов. Одни факторы частично контролируемы, другие — нет. Управление активами и пассивами определяет воздействие всех факторов на чистый доход в виде процентов.

Плавающие процентные ставки могут увеличивать чистый доход банка в виде процентов, понижать его или не оказывать на него влияния. Это зависит от структуры портфеля, чувствительности к ставке и величины чистой стоимости банка. Отрицательное значение последней показывает, что у банка больше пассивов, чем активов, чувствительных к процентной ставке. Когда процентная ставка вырастает за какой-то период, банк выплачивает более высокую процентную ставку по всем переоцениваемым пассивам и получает доход по всем переоцениваемым активам. Если все ставки одновременно поднимаются на одну и ту же величину, то затраты по выплате процентов оказываются выше, чем доход в виде процентов, поскольку пропорционально больше пассивов переоцениваются. Спрэд

между средним доходом банка по «работающим» активам и средней стоимостью пассивов, по которым выплачиваются проценты, уменьшается, таким образом, снижается чистый доход в виде процентов. Когда в какой-то период падают процентные ставки, то больше пассивов, чем активов, переоцениваются по более низким ставкам, средний спрэд возрастает и чистый доход в виде процента увеличивается.

Положительное значение чистой стоимости банка показывает, что у него больше активов, чем пассивов, чувствительных к процентной ставке. Когда растет краткосрочная процентная ставка, доход в виде процентов поднимается выше, чем затраты по выплате процентов, поскольку пропорционально больше активов переоцениваются. Аналогичным образом увеличивается спрэд и чистый доход в виде процентов. Снижение краткосрочных ставок дает противоположный эффект: доход в виде процентов падает ниже, чем затраты по выплате процентов, так что спрэд банка и чистый доход в виде процентов снижаются.

Если чистая стоимость банка имеет нулевое значение, то чувствительные к процентной ставке активы и пассивы равны и одинаковые изменения процентной ставки не влияют на чистый доход в виде процентов.

Чистый доход в виде процентов отличается от ожидаемого, когда меняется спрэд между доходами с активом и издержками по выплате процентов, хотя уровень хотя уровень ставок остается неизменным. Доходы с активов могут меняться относительно издержек по выплате процентов из-за неожиданного изменения кривой дохода (неравномерные изменения в уровне процентных ставок), увеличения или уменьшения премий за риск и несинхронных изменений базисных ставок по активам и пассивам с плавающими ставками.

Чистый доход в виде процентов меняется вместе с изменениями в объеме доходных активов и процентных пассивов независимо от уровня ставок процента. Рост банка ведет к увеличению доходов, но влияет на показатели прибыльности. Банк, который сокращается в размере, испытывает уменьшение чистого дохода в виде процентов.

Любое изменение в составе портфеля потенциально сказывается на чистом доходе в виде процентов. Банки могут пытаться увеличивать чувствительность активов к ставке, оценивая больше ссуд по плавающей ставке (процентная ставка, связанная к базовой ставке, меняющаяся со временем в зависимости от состояния рыночных условий). Они могут пытаться снизить чувствительность пассивов к ставке, заменяя долгосрочные приобретенные фонды на краткосрочные. Эти сделки отражаются как на «чистой стоимости» банка, так и на степени риска банка в связи с процентными ставками. Они также меняют чистый доход в виде процентов по сравнению с ожидаемым.

Не существует постоянного соотношения между изменениями в составе портфеля и чистым доходом в виде процентов, поскольку нет постоянства между доходами, чувствительными к процентной ставке, и доходами с фиксированной ставкой, а также между расходами по выплате процентов и величиной изменения фондов.

Во многих случаях банки меняют структуру портфеля для того, чтобы компенсировать ожидаемые неблагоприятные изменения чистой процентной маржи. Это относится к недавним попыткам сместить акцент на потребительские ссуды. Обычно наблюдается медленное понижение доходов с потребительских ссуд по мере снижения других процентных ставок. Изменение ставок коммерческих ссуд тесно связано с общими колебаниями процентной ставки. При падении ставки состояние портфеля этого типа позволяет стабилизировать чистую процентную маржу.

Изменение величин «неработающих» активов и процентных пассивов также влияют на чистый доход в виде процентов и на чистую процентную маржу. Если банк может понизить уровень «неработающих» активов, то чистый доход в виде процентов автоматически растет, причем его величина определяется формой инвестирования фондов.

Это упрощенный обзор чистого дохода в виде процентов. Очевидно, что доходность активов и расходы на выплату процентов не меняются одновременно или одинаково. Даже за определенный промежуток времени активы и пассивы переоцениваются с различными интервалами, вызывая движение денежных средств, которое может значительно отличаться от прогнозируемого с помощью чистой стоимости банка.

Управляющие должны рассчитывать чистую стоимость банка на относительно короткий срок, чтобы оптимально ее использовать. К сожалению, это порождает проблемы классификации ссуд с плавающими ставками, которые связаны с базовыми ставками банка. Частоту изменений базовых ставок нельзя предугадать, поскольку неизвестно, когда изменятся процентные ставки рынка. Например, в США в 1980 году Нью-Йоркский банк менял базовую ставку 52 раза. Российские банки также нередко меняют свои процентные ставки в зависимости от экономической ситуации на рынке. Так, в 1993 г. ЦБ РФ 7 раз изменял свою учетную ставку по кредитам (в 1994 г. — 9 раз, в 1998 г. — уже 3 раза).

Многие банки включают анализ чистого дохода в свои годовые отчеты акционерам, где объясняют фактические изменения в чистом доходе в виде процентов воздействием либо ставок, либо объема, либо состава.

Любая оценка воздействия чистой стоимости банка на будущие доходы субъективна, поскольку основана на прогнозировании процентной ставки. Однако анализ чувствительности с использованием многообразия вариантов поведения процентной ставки дает полезную информацию о величине процентного риска. Этот анализ содержит три сложных момента.

1. Почти невозможно предсказать направление и величину процентных ставок даже в ближайшей перспективе. Руководству следует проводить анализ чувствительности для оценки предполагаемого самокупаемого дохода в широком диапазоне — от лучшего к худшему случаю с учетом наиболее вероятных изменений процентных ставок.

2. Базовая ставка изменяется очень неопределенно, и соответствующие результаты дохода не предсказуемы.

3. Показатель чистой стоимости банка неточно отражает риск, связанный с процентной ставкой, поскольку не учитывает времени притока денежной массы для активов и пассивов в пределах той же классификации по срокам погашения. По показателю чистой стоимости можно лишь приблизительно оценить подлинный риск, связанный с процентной ставкой. Когда чистая стоимость банка равна нулю, чистый доход в виде процентов все же меняется, поскольку движение денежной наличности по активам и по пассивам не совсем синхронно. Даже в пределах группы с коротким сроком погашения не бывает точного совпадения движений денежных средств.

Показатель чистой стоимости банка отражает общий процентный риск, с которым сталкивается руководство банка. Ожидаемые изменения чистого дохода в виде процентов равны ожидаемому изменению в уровне краткосрочных процентных ставок, умноженному на чистую стоимость банка.

Действительное изменение чистого дохода в виде процентов будет соответствовать ожидаемому, если изменения процентных ставок пойдут в предполагаемых направлениях и масштабе. Величина чистой стоимости банка указывает на размер принимаемого им на себя риска.

Согласно данному методу банк, предпочитающий не спекулировать на будущих процентных ставках, может снизить риск, связанный с процентной ставкой, достиганием нулевого значения чистой стоимости банка. Независимо от изменения ставки чистый доход в виде процентов не меняется, поскольку банк полностью хеджируется. Вместе с тем он может предпочесть спекуляцию на будущих процентных ставках и активно управлять чистой стоимостью. Банк способен систематически увеличивать чистый доход в виде процентов, если можно точно спрогнозировать ставки и соответствующим образом изменить чистую стоимость банка. Если руководство банка ожидает роста ставок, то оно должно увеличить чистую стоимость. Если руководство предполагает, что ставки снизятся, то оно должно уменьшить чистую стоимость банка.

К сожалению, трудно активно изменять чистую стоимость банка и последовательно выигрывать. Во-первых, прогнозирование процентных ставок зачастую неверно. Чтобы надежно изменить чистую стоимость банка и увеличить чистый доход с процента, руководство должно предвосхитить согласованные прогнозы рынка по будущим процентным ставкам. Многие бан-

ки пытаются обойти эту трудность, приспособляясь к изменению чистой стоимости банка только на короткие промежутки времени. Во-вторых, даже когда изменения ставок оказывается верным, банкам недостает гибкости в управлении чистой стоимостью банка. Заемщики ссуд и вкладчики выбирают условия из тех, что предложены банком. У банков есть возможность только частичного контроля за переоценкой и погашением.

В то же время банк, желающий увеличить чувствительные к процентной ставке активы, стремится предоставлять ссуды только с переменной (плавающей) ставкой, поскольку они тоже ожидают повышения ставок. Банк должен вводить важный стимул — ссуды со значительно более низкими переменными ставками, чтобы заполучить активы, чувствительные к процентной ставке. Это позволит снизить процентный спрэд и компенсировать часть прибыли от увеличения чистой стоимости банка. Если банк предполагал толь ссуды с плавающими ставками, то он не был бы конкурентоспособным.

Реализуя сроки погашения и ценообразование, банк будет вынужден идти на уступки по доходам или допускать процентный риск. Активные корректировки чистой стоимости банка являются, таким образом, спекулятивными. Интересно отметить, что, когда банк успешно структурирует свою чистую стоимость, чтобы воспользоваться преимуществами изменения процентной ставки, его заемщики и вкладчики, которые не хеджировались, терпят убытки, поскольку просчитались в изменении ставок.

В большинстве программ по управлению активами и пассивами сосредоточено внимание на чистой стоимости банка или показателе чистой стоимости при оценке процентного риска. Когда чистая стоимость банка имеет положительное значение, показатель чистой стоимости банка выше единицы. При отрицательной чистой стоимости банка показатель ниже единицы. Показатель чистой стоимости банка равен отношению чувствительных к ставке активов к чувствительным к ставке пассивов.

С начала 80-х годов западногерманские банки и сберегательные кассы используют и так называемые балансы эластичности процентных ставок, с помощью которых прослеживается динамика процентных рисков. Идея данного метода заключается в сопоставлении твердых процентных ставок активной и пассивной частей баланса и в расчете на базе расхождений между ними соответствующих колебаний процентных ставок.

Модель временного промежутка предполагает управление чистым доходом в виде процентов или рыночной стоимостью акционерного капитала с учетом сроков всех движений денежных средств. Цель руководства банка состоит в том, чтобы стабилизировать или увеличить чистый доход в виде процентов. Процентный риск определяется путем сравнения взвешенных длительностей активов и пассивов. Руководство может подго-

нять временной промежуток для хеджирования или принятия процентного риска, спекулируя на будущих изменениях процентной ставки.

Анализ длительности показывает, что процентный риск ставки появляется тогда, когда сроки притока денежных средств не совпадают со сроками их оттока. В то время как хеджирование через чистую стоимость банка пытается приблизительно совместить движения денежных средств, создавая отсеки краткосрочных погашений, хеджирование через длительность устанавливает портфели активов и пассивов, которые одинаково меняются по стоимости с изменением процентной ставки. Сроки и величина общих движений средств по активам совпадают с общими движениями денежных средств по пассивам, поэтому при точном хеджировании рыночная стоимость акционерного капитала остается неизменной.

Длительность рассчитывается умножением каждого движения денежных средств на промежуток времени до уплаты или получения, суммированием этих произведений и делением на текущую стоимость всех движений денежных средств вместе.

Теоретически длительность измеряет средний срок работы документа, т.е. средний срок необходимый для получения обратно изначальной стоимости. В процессе анализа длительности сравнивается изменение в рыночной стоимости портфеля активов банка с изменением в рыночной стоимости его пассивов. Политика хеджирования пытается подравнять эту чувствительность так, чтобы рыночная стоимость акционерного капитала не менялась с изменением процентной ставки.

Банк озабочен общим риском от всех активов и пассивов. Когда к нему поступают денежные средства от активов до обязательной выплаты по пассивам, он подвергается риску, поскольку, возможно, ему придется реинвестировать полученные средства по сниженным ставкам. Когда он производит выплаты по задолженностям до получения платежей, то он подвергается риску того, что стоимость заимствования может возрасти. Анализ временного промежутка требует. Чтобы банк определил цель результатов деятельности – рыночную стоимость капитала – и управлял разницей между средней длительностью суммарных активов и средней длительностью суммарных пассивов.

О процентном риске свидетельствует несовпадение средних длительностей активов и пассивов. Когда процентные ставки меняются, в разной мере изменяется стоимость активов и пассивов.

Руководство банка может использовать показатели длительности для оценки процента риска. Соответствующий показатель зависит от планируемых результатов деятельности. Если задачей банка является определение рыночной стоимости капитала, то он будет полностью хеджирован, когда совокупная длительность активов равняется произведению совокуп-

ной длительности пассивов и отношению задолженности банка к суммарным активам. Если вместо этого банк предпочитает хеджировать отношение капитала к суммарным активам или чистую процентную маржу, то он должен уравнивать совокупную длительность активов с совокупной длительностью пассивов.

Используя рыночную стоимость капитала как цель своей деятельности, банк может управлять своим положением в области риска соответственно временному промежутку, который определяется как разница совокупной длительности активов и произведения совокупной длительности пассивов и отношения задолженности банка к суммарным активам.

Когда временный промежуток положителен, рыночная стоимость капитала падает с повышением процентной ставки и возрастает с ее понижением. Когда временный промежуток имеет отрицательное значение, стоимость капитала возрастает с ростом процентной ставки, но уменьшается с ее падением. Банк может сделать свой капитал нечувствительным к изменениям процентной ставки только тогда, когда временный промежуток равен нулю. Чем больше абсолютная стоимость временного промежутка, тем больше процентный риск. Хорошо хеджированный банк будет, таким образом, производить операции с длительностью своих активов, которые чуть ниже длительности его пассивов, чтобы поддерживать положительный капитал.

При оценке процентного риска банкирами используется как модель чистой стоимости банка, так и модель временного промежутка. Цели каждой модели немного отличаются. Метод чистой стоимости сосредоточивается на возможной изменчивости чистого дохода в виде процента за определенные промежутки времени. Банк управляет результатами изменчивости процентных ставок отдельно в каждый отрезок времени. Метод длительности фокусирует внимание на потенциальных изменениях рыночной стоимости капитала банка. Временной промежуток — единственное измерение, суммирующее воздействие изменения процентных ставок на общий портфель банка. Банк непрерывно управляет общим процентным риском, учитывая это воздействие.

Главная привлекательность анализа чистой стоимости банка заключается в том, что его легко понять. Периодические расчеты чистой стоимости банка показывают процентный риск по отдельным срокам погашения и величину изменений портфеля для измерения риска. Чистую стоимость также можно легко рассчитать, если определены характеристики движения денежных средств по каждому инструменту.

К сожалению, методика анализа чистой стоимости банка имеет много недостатков. Во-первых, есть серьезные проблемы с показателями. Например, насколько чувствительны к ставке ссуды? Когда нет уверенности в

частоте изменения банковских ставок, расчеты чистой стоимости отражают любой просеет в размещении ссуд иначе, чем требуется при действительном изменении ставок. Чтобы преодолеть эту трудность, банку необходимо оценивать чувствительность всех базовых ставок. Фонды следует размещать во временные отсеки по их чувствительности к ставкам, чтобы избежать неверного понимания риска.

Во-вторых, анализ чистой стоимости банка игнорирует стоимость денег с учетом дохода будущего периода. Создание отсеков погашения не делает различий между движением денежных средств в начале периода и в конце. Извлекает ли банк прибыль с увеличением или уменьшением процентных ставок — зависит фактического времени переоценки внутри каждого интервала. Таким образом, с нулевой чистой стоимостью ощутит изменения чистого дохода в виде процентов, когда изменится ставка.

В-третьих, эта процедура по существу игнорирует кумулятивное воздействие изменений процентных ставок на положение банка в области риска. Чистую стоимость банка следует рассчитывать по всему диапазону переоценок, однако нередко внимание сосредоточено только на краткосрочных изменениях чистого дохода в виде процентов. Изменения процентной ставки также влияют на стоимость активов и пассивов с фиксированной ставкой и на общий риск спустя год. Эти изменения не учитываются. Точно также анализ чистой стоимости банка не признает любой риск, связанный с движением депозитов до востребования, хотя банк обычно теряет депозиты по мере роста краткосрочных процентных ставок.

Привлекательность анализа деятельности заключается в том, что позволяет всесторонне измерить процентный риск для всего портфеля. Чем больше абсолютная величина временного промежутка, тем менее чувствительна стоимость банковского капитала к изменениям процентной ставки. В отличие от чистой стоимости банка временной промежуток признает временную стоимость каждого движения денежных средств, избегая трудностей с временными отсеками.

У анализа длительности есть свои слабые стороны. Прежде всего трудно точно рассчитать длительность, поскольку для этого требуется множество субъективных данных. Имеются сложности с получением информации по процентной ставке каждого счета, графику переоценки, возможности досрочных выплат основной задолженности, предполагаемым снятием со счета и неуплатам. Банк должен оценивать вероятность своевременного получения договорной денежной наличности. Кроме того, банк должен прогнозировать сроки изменения базовых ставок и их уровень во время будущих движений денежных средств, постоянно следить за длительностью своего портфеля и корректировать ее. Длительность меняется с изменением процентных ставок. Таким образом, банку следует ме-

нять структуру балансового отчета всякий раз, когда существенно меняются ставки, что может происходить ежедневно или еженедельно.

Даже когда ставки постоянны, длительность меняется с течением времени. Длительность активов и пассивов может отклоняться на разную величину и требовать постоянной балансировки.

Измерения временного промежутка глубоко субъективны. Активное управление требует постоянного манипулирования с банковским портфелем, чтобы скорректировать временной промежуток. Для многих форм затраты на это могут превышать доходы.

Одной из основных обязанностей руководства банка является поддержание достаточных ресурсов для обеспечения ликвидности. Неожиданный отток депозитов или спрос на ссуды могут уменьшить прибыльность, вынуждая банк приобретать клиринговые балансы по высоким расценкам. В конечном счете банк может обанкротиться, если не сумеет приобрести, если не сумеет приобрести балансы по разумным ценам.

Управление риском ликвидности вынуждает банк оценивать потенциальные оттоки депозитов и спрос на новые ссуды. Потребности финансирования затем сравниваются с проектируемыми новыми источниками финансирования с разницей, представляющей разрыв или нехватку ликвидности. Разрыв ликвидности показывает, будет ли банк иметь избыточные фонды на инвестиции или на дополнительные потребности ликвидности. Подобно анализу чистой стоимости банк для определения процентного риска может прогнозировать свои чистые потребности в ликвидности в различные временные отсеки и формировать соответствующие планы.

Начальный срок планирования обычно равен двум неделям. Этот период соответствует времени, требуемому для поддержания резервов в рамках одновременного их учета. Банк должен удовлетворить законные резервные требования, удерживая достаточные резервы в Центральном банке. Управляющей кассой ежедневно прогнозирует клиринговые изъятия или убытки для того, чтобы обеспечить дневные потребности за отчетный период — 14 дней. Планируемый период затем удлиняется с учетом потребностей в финансировании сезонного или циклического характера.

Трудно прогнозировать рост новых ссуд и чистых депозитов. Рост ссуд и депозитов обычно соответствует сезонным перепадам и циклу активности, но чрезвычайно чувствителен к банковской политике ценообразования и изменению рыночных процентных ставок. Заимствования в рамках кредитных линий, например, могут существенно вырасти, когда рыночные ставки увеличиваются по сравнению с базовой ставкой банка по ссудам.

Банк может прогнозировать желаемое положение в области риска ликвидности в рамках разрыва ликвидности. В идеале отношение рассчи-

танного разрыва ликвидности к суммарным имеющимся фондам не должно быть больше единицы. Чем меньше разрыв и отношение, тем меньше риск того, что банк не может удовлетворить ожидаемые потребности в ликвидности.

Пики и низшие точки деятельности банка можно отнести к изменениям качества ссудного портфеля. Ссуды составляют основную часть доходов активов и значительную часть в виде процентов. Эффективное управление активами и пассивами требует, чтобы банк внимательно следил за предоставлением кредита и процедурой сбора платежей, чтобы свести к минимуму неуплаты. Коммерческие ссуды, в частности. Являются самыми гибкими активами в плане возможностей переоценки.

Целиком избежать неуплат невозможно, однако списание ссуд можно уменьшить, систематически пересматривая процедуры выдачи ссуд. Как только получена заявка на кредит, персоналу отдела кредитования следует подробно проанализировать прежнее финансовое положение заемщика. Анализ должен вскрыть сильные и слабые стороны прошлого поведения заемщика и указать на вероятность своевременного погашения им задолженности. Первоначальный анализ должен быть затем проверен старшими служащими отдела кредитования, чтобы убедиться, что заемщик платежеспособен и ссуда соответствует политике банка. Служащий отдела ссуд, занимающийся проверкой предоставления кредитов, должен также подтвердить условия соглашения о ссуде и проследить, чтобы были подписаны и представлены нужные документы. Когда ссуда официально одобрена, служащий отдела ссуд принимает на себя ответственность по контролю за деятельностью заемщика и следит за случаями неуплат.

Многие банки используют классификацию ссуд с точки зрения риска неуплаты. Этот помогает при калькуляции стоимости ссуд и в последующих оценках. Все ссуды следует постоянно переоценивать для определения происходящих изменений в риске неуплаты. Системы классификации ссуд могут быть качественными и количественными. Качественные системы требуют от служащих субъективной оценки качества финансовых данных заемщика, стоимости обеспечения и правильности оформления ссудной документации. Затем ссудам присваивается определенный класс риска. По количественным системам служащие присваивают числовые оценки каждому из указанных выше факторов и устанавливают общий рейтинг для каждой ссуды, определяющий класс риска. Ссуды могут быть сгруппированы в одну из пяти категорий неклассифицированных ссуд от высшего качества (самый низкий риск неуплаты) до удовлетворительного риска и в три категории квалифицированных ссуд. Классифицированные ссуды — это те, которые служащие банка определяют как нестандартные, сомнительные или неполные из-за конкретных ограничений.

Распределение банковского портфеля ссуд по классам риска и соотношение с действительными убытками по ссудам определяют степень кредитного риска, принимаемого ссудным портфелем. Методика использует классы риска, связанные с проверкой банков, и прошлый процент списания ссуд для каждой категории, чтобы прогнозировать потери по ссудам. Подсчитанный суммарный убыток указывает на ожидаемые необходимые резервы для потерь по ссудам, относящимся к текущему портфелю. Время конкретных списаний зависит от экономических условий и цикла деловой активности. Банк может уменьшить риск диверсификацией по разным видам ссуд, не концентрируя кредиты в отдельных отраслях промышленности или у отдельных заемщиков.

Внебалансовые кредитные позиции подвергают банк риску неуплаты. В любое время многие банки имеют большое количество обязательств по неиспользованным ссудам и выпускают гарантированные аккредитивы. Эти статьи представляют потенциальные потери, если задействованные фирмы не могут выполнить свои платежные обязательства.

Степень кредитного риска банков зависит от таких факторов, как:

- степень концентрации кредитной деятельности банка в какой-либо сфере (отрасли), чувствительной к изменениям в экономике, т.е. имеющей эластичный спрос на свою продукцию, что выражается степенью концентрации клиентов банка в определенных отраслях или географических зонах, особенно подверженных конъюнктурным изменениям;
- удельный вес кредитов и других банковских контактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные финансовые затруднения;
- концентрация деятельности банка в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах;
- внесение частных или существенных изменений в политику банка по предоставлению кредитов и формированию портфеля ценных бумаг;
- удельный вес новых и недавно привлеченных клиентов;
- введение в практику слишком большого количества новых услуг в течении короткого времени (тогда банк чаще подвергается наличию отрицательного или нулевого потенциального спроса);
- принятие в качестве залога ценностей, трудно реализуемых а рынке или подверженных быстрому обесцениванию.

Основным методом снижения риска кредитования является анализ кредито- и платежеспособности заемщиков. Анализ кредитоспособности заемщика предполагает изучение следующих сторон его деятельности.

1. Анализ возможностей у предприятия – производителя своими товарами удовлетворять интересы потребителей. Иными словами, произво-

дители существуют тогда и только тогда, когда их товар необходим потребителям. С помощью различных методов анализа определяют: соответствие спроса предложению, умению производителя заинтересовать определенные группы потенциальных и\или реальных потребителей, оптимальный выбор рыночного сегмента.

2. Анализ удовлетворения интересов самого производителя, т.е. его способности получать прибыль и распоряжаться ею. Такой анализ предусматривает изучение: уровня и издержек производителя; «солидности» производителя, т.е. насколько своевременно он совершает расчеты по ранее полученным кредитам, какова его капитальная база как заемщика; репутации (рейтинга) производителя, его желания и решимости выполнить свои обязательства; возможности осуществления залогового права со стороны обслуживающих его банков и банковских учреждений. Банку всегда необходимо контролировать качество залога, уровень его ликвидности, соотношение его рыночной стоимости с размером кредита. Различают так называемый твердый (фиксированный) и плавающий залогом. К твердому залогом относится имущество, которое может быть предоставлено кредиторам при невозможности заемщика оплатить свои обязательства. В таком случае предприятие (заемщик) больше не имеет права распоряжаться им. Чаще всего к фиксированному залогом относится ипотека на реальный основной капитал, реже — дебиторская задолженность, стоимость акций, облигаций и других ценных бумаг. К плавающему залогом относятся прежде всего запасы товароматериальных ценностей и готовая продукция. На наш взгляд, раз в год (полугодие, квартал) при установлении отношений между банком и новым заемщиком и/или при активной динамике макроэкономики необходимо проводить развернутый анализ кредитоспособности. Гораздо чаще следует осуществлять так называемый экспресс-анализ, с помощью которого банку становится известно текущие финансовое состояние клиента.

3. Для анализа кредито — и платежеспособности заемщика банку необходима следующая информация:

- годовая, квартальная, месячная финансовая отчетность;
- детальная структура запасов товаро — материальных ценностей, дебиторской и кредиторской задолженности по крайней мере за последние месяцы;
- бизнес — план предприятия;
- планы маркетинга, производства и управления;
- анализ отрасли, к которой относится заемщик;
- прогноз денежных потоков между заемщиком и его клиентами и контрагентами на период погашения займа.

Решение по управлению активами и пассивами относительно потребностей в капитале, планирование инвестиций, налогообложения и управ-

ления накладными расходами также влияют на положение банка в области риска и доходности.

Новый акционерный капитал формируется посредством выпуска акций или удержания доходов без выплаты дивидендов. Новый заемный капитал приобретается путем выпуска долгосрочных векселей и долговых обязательств. Банки должны поддерживать достаточный капитал, чтобы занимать деньги под разумный процент. Минимальный капитал должен погашать убытки по ссудам и от основной деятельности. Капитал, таким образом, защищает вкладчиков и в итоге помогает предотвратить банкротство.

Неудивительно поэтому, что банкиры и регулирующие органы расходятся во мнении, сколько требуется капитала. Банки предпочитают обходиться минимумом капитала. Низкий уровень капитала повышает зависимость от заемных средств и прибыль на капитал для данного портфеля активов.

Регулирующие органы предпочитают, чтобы у банка было больше капитала, поскольку это уменьшает вероятность банкротства. Является ли капитал банка адекватным или нет — зависит от качества его активов, качества управления, проводимой политики.

Основная цель управления капиталом заключается в слежении за качеством активов, источниками ликвидности и соответствующей чувствительности к процентной ставке, чтобы дать возможность банку приобрести новые капиталы на благоприятных условиях. Инвесторы путем анализа инвестиций определяют ставки, которые банки должны выплачивать по депозитам и второстепенным задолженностям, чтобы привлечь фонды, а также цены, по которым можно выпускать акции. Слишком большой риск поднимает стоимость заимствования и снижает цены на акции, чтобы обеспечить конкурентоспособную прибыль на капитал. Регулирующие ведомства устанавливают минимальные уровни капитала для снижения риска, принимаемого управляющими банками.

Планирование налогообложения заключается в координации приобретения активов, чтобы снизить общую сумму налогов, подлежащих выплате, и увеличить чистый доход.

Методика планирования заключается в периодическом прогнозировании доходов и расходов банка в сравнительном анализе дохода после выплаты налогов по альтернативным капиталовложениям.

В управлении риском большое значение имеет использование ценных бумаг. Краткосрочные ценные бумаги — основной источник ликвидности активов и снижения риска ликвидности. Поскольку большинство ценных бумаг являются стандартизированными контрактами, имеющими хождение на утвердившихся рынках, они придают большую гибкость в корректировании временного промежутка банка или чистой стоимости

---

---

банка. Большинство банков занимаются продажей ценных бумаг, осуществляют свопы ценными бумагами для того, чтобы изменять свое положение в области процентного риска, а не перестраивать портфель ссуд. Активное управление портфелем инвестиционных ценных бумаг, таким образом, может вместе с другими функциями управления активами и пассивами снизить общий риск.

Недавний опыт получения убытков по ссудам усилил давление на чистый доход в виде процентов, вынуждая банки к снижению эксплуатационных расходов и поиску дополнительных источников доходов. Многие банки сокращают расходы, уменьшая численность персонала, закрывая не доходные отделения, автоматизируя операции. Благодаря таким мерам они в целом повысили производительность труда служащих. Кроме того, банки увеличили беспроцентные доходы, подняв тарифы за обслуживание депозитов, увеличив число платных услуг и периодически повышая плату за продукцию и услуги.

Однако не многие банки получают беспроцентный доход достаточный для покрытия беспроцентных расходов. Эффективность банка в получении беспроцентного дохода и снижения издержек можно выразить его чистыми накладными расходами, которые равны отношению разницы беспроцентного расхода к суммарным активам.

Процедура управления активами и пассивами сосредоточивает внимание на контроле за накладными расходами, уменьшая чистые накладные расходы. Руководство банка следит за затратами, обучает служащих повышению производительности труда, оценивает рынок и продукцию, чтобы отвечать требованиям клиентов. Руководство успешно действует тогда, когда оно может оценить услуги так. Чтобы покрыть расходы и обеспечить хороший доход акционерам.

## Российская модель распределения первичных доходов: неравенство и бедность

*Киселева О. Н.*

*аспирант,*

*Российская академия предпринимательства*

Экономика является сложной социально-хозяйственной системой, функционирующей на основе прямых и обратных связей между ее основными компонентами: производством, обменом, распределением и потреблением. Распределение, выступая связующим звеном между производством и потреблением, играет существенную роль в механизме функционирования экономики. Как свидетельствует историческая практика, оно может либо стимулировать, ускорять, либо дестимулировать, тормозить экономический рост. Характер воздействия распределительных отношений в значительной мере зависит от того, насколько сильно они мотивируют работников в повышении эффективности их труда.

Нет необходимости доказывать, что в рыночной экономике основным стимулом к высокопроизводительной деятельности служат денежные доходы и социальная справедливость, которая включает в себя многие важные аспекты жизни людей. Прежде всего это всеобщность достойного труда, реальное, а не формальное равенство доступа всех членов общества к базовым социальным услугам, отсутствие дискриминации людей по каким-либо признакам, экономически и социально оправданная доходно-имущественная дифференциация. Главная же ее составляющая, без чего по определению социальная справедливость практически невозможна, состоит в том, что заработная плата наемных работников не может и не должна быть ниже реальной стоимости жизни. Так как в противном случае возникнет недопотребление, в результате чего воспроизводится рабочая сила низкого качества, что противоречит не только интересам общества, но и капитала. Причем в условиях растущей глобализации, интенсивной международной миграции рабочей силы, ее стоимость определяется конъюнктурой мирового рынка труда. Так что справедливое распределение доходов не является, как это принято считать, антагонистом экономической эффективности.

Для России обеспечение социальной справедливости — проблема первостепенной значимости, так как у нас развитие капитализма сопровождается глубокой деформацией в распределении личных доходов. Как в государственном, так и в частном секторе имеют место серьезные перекосы в распределении добавленной стоимости в интересах собственников и топ-

---

---

менеджеров, доходы которых многократно превышают заработок наемных работников. При этом их космические доходы никак не связаны с результатами их деятельности, что особенно остро проявилось в условиях кризиса, обнажившего финансовую несостоятельность целого ряда стратегически важных корпораций.

В то время как доходы финансово-экономической и государственной элиты многократно превышают эффективность их труда и разумный уровень жизни, заработная плата значительной части наемных работников, как правило, не обеспечивает им нормальный уровень удовлетворения необходимых потребностей.

Глубочайшая пропасть в уровне и образе жизни богатых и бедных — главная отличительная черта и острейшая проблема постсоветской социально-экономической трансформации, которая вытекает из антинародного характера российской приватизации, являющейся коренной причиной возникновения в России олигархической модели капитализма.

Если в развитых странах за более двухсотлетнюю историю развития капиталистической системы между трудом и капиталом сложились более-менее цивилизованные отношения, созданы благоприятные условия труда и жизни, то в России развитие капитализма сопровождается глубокими противоречиями, колоссальным социальным неравенством и обнищанием значительной части населения.

Обвальное падение финансов и экономики, вызванное переделом собственности, привело к катастрофическому снижению уровня жизни, резкому сокращению всех основных источников доходов населения. Практически все годы реальные показатели располагаемых денежных доходов, начисленной заработной платы, пенсий падали, что привело к значительному росту численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума. Количество бедных россиян в 1991—1992 гг. достигло почти 50 млн. чел. Затем этот показатель немного снизился, но все последующие годы число малоимущих колебалось в пределах 30—42 млн. чел., что составляет 25%—33,5% общей численности населения<sup>1</sup>.

Таким образом, грабительская приватизация и шоковая либерализация цен и финансово-хозяйственных отношений практически уничтожили средний класс, сложившийся в СССР. Формирование же нового, если можно так сказать, «рыночного среднего класса», идет крайне медленно и трудно. Считается, что сегодня к среднему классу относится примерно 20% населения. По статистике это четвертая 20% группа работников со средней начисленной заработной платой, которая, начиная с 2006 г. составляла свыше 10 тыс. руб. В 2010—2011 гг. — чуть выше 20 тыс. руб.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> РСЕ-1998, с. 207, РСЕ-2009, с. 169—170.

<sup>2</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России, М., 2011, с. 129.

Начавшееся оживление экономики в 1999 г., переросшее в 2005 г. в значительный ее подъем, существенно повысили темпы роста всех видов первичных доходов населения (заработной платы, пенсий, социальных выплат). Но это ни в коей мере не означает сколько-нибудь значительного улучшения жизни наемных работников, мелких предпринимателей и пенсионеров. Во-первых, высокие темпы роста доходов — это результат так называемого эффекта низкой базы. Во-вторых, значительная часть денежных доходов населения была съедена высокой инфляцией, возросшими налогами и платежами, особенно на услуги ЖКХ. В-третьих, этот рост доходов в немалой степени был получен за счет интенсивного развития потребительских и ипотечных кредитов и доходов от собственности. В-четвертых, за средними показателями скрывается существенная их дифференциация. В-пятых, несмотря на высокие темпы роста номинальных денежных доходов, они продолжают оставаться крайне низкими, не обеспечивают нормальное воспроизводство человеческого капитала. Так, в предкризисном 2007 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по экономике в целом составляла всего 13 593 руб., а в таком базовом виде экономической деятельности как обрабатывающие производства — 12 897 руб. Еще хуже в сельском хозяйстве, где за тяжелый труд работники получают всего лишь чуть выше 6000 руб. В кризисные годы темпы роста заработной платы упали и пока еще не восстановились. Сейчас номинальная средняя заработная плата в целом по РФ чуть выше 21000 руб., величина прожиточного минимума — 6360 руб., минимальная заработная плата — 4330 руб.<sup>3</sup> Очевидно, что эти цифры далеки от реальной стоимости жизни. Согласно официальной статистики, 18 млн. чел. (почти 13% населения) имеют доходы ниже прожиточного минимума<sup>4</sup>. Национальные счета России показывают, что, несмотря на рост заработной платы, доля официальной оплаты труда наемных работников в ВВП снизилась с 35,2% в 2002 г. до 33,1% — в 2008 г.<sup>5</sup>

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в России за годы социально-экономической трансформации роль и значение заработной платы как основного источника денежных доходов наемных работников и главного стимула повышения производительности их труда сильно девальвировались, что не позволяет ей выполнять свои основополагающие функции.

Другая не менее острая и важная проблема российской экономики — глубокая, чрезмерная дифференциация заработной платы по видам экономической деятельности и регионам страны (таб. 1).

---

<sup>3</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России, М., 2011, с. 103.

<sup>4</sup> Социально-экономические индикаторы бедности в 2008–2011 гг., М., 2012 г., с. 13.

<sup>5</sup> Национальные счета России в 2001–2008 гг., М., 2009, с. 107.

Таблица 1

**Распределение общей суммы начисленной заработной платы  
по 20-процентным группам работников <sup>6</sup>**

	2004	2005	2006	2007	2009	2010
	<b>Общая сумма начисленной заработной платы, процентов</b>					
Всего	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам работников:						
первая (наименее оплачиваемые работники)	3,9	4,1	4,1	4,5	5,6	5,7
вторая	8,6	8,9	8,8	9,2	9,7	9,9
третья	13,9	14,1	14,1	14,3	14,5	14,5
четвертая	21,6	21,8	21,7	21,6	21,4	21,2
пятая (наиболее оплачиваемые работники)	52,0	51,1	51,3	50,4	48,8	48,8
Коэффициент фондов, в размах	26,4	24,9	25,3	22,1	14,7	14,4
Коэффициент Джини	0,467	0,456	0,459	0,447	0,418	0,413
	<b>Средняя начисленная заработная плата работников, руб.</b>					
Всего	6351	7816	9847	12548	18287	20808
в том числе по 20-процентным группам работников:						
первая (наименее оплачиваемые работники)	1240	1595	1998	2794	5064	5931
вторая	2718	3465	4351	5765	8871	10196
третья	4413	5526	6931	8954	13259	15086
четвертая	6873	8517	10677	13542	19588	22056
пятая (наиболее оплачиваемые работники)	16511	19980	25276	31687	44652	50771

Итак, до кризиса на долю 20% наиболее оплачиваемых работников приходилось чуть выше 50% общей суммы начисленной заработной платы. В последующие годы она снизилась до 48,8%. Таким образом, это почти столько же, сколько приходится на остальные 80% работников. Коэффициенты фондов и Джини просто зашкаливают. Средняя начисленная заработная плата наиболее оплачиваемых работников V группы по-

<sup>6</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России. М., 2011, с.128–129

что в 9 раз больше, чем наименее оплачиваемых. Налицо глубочайшее неравенство в распределении фонда заработной платы, что, на наш взгляд, служит фундаментальной основой чрезмерной социально-экономической дифференциации домохозяйств, которая не ослабевает, а усиливается. Статистика показывает, что на протяжении всех двухтысячных годов коэффициент Джини и фондов растут. Последний показатель за период с 2005 г. по 2011 г. вырос с 15,0 до 16,5<sup>7</sup>. Сегодня 66,8% работников получают заработную плату ниже средней.

Такие социально-экономические перекосы в распределении фонда заработной платы — естественный результат глубоких деформаций в структуре экономики. Под воздействием рыночной конъюнктуры наиболее высокими темпами развиваются добывающая промышленность и финансовая сфера, в которых уровень зарплаты существенно превышает среднероссийский уровень. В добыче полезных ископаемых он выше в 1,9 раза, а в финансовой деятельности — в 2,4 раза. До кризиса это превышение было намного выше.

Заметно выросла заработная плата и в сфере управления, которая до 2010 г. была почти на 30% больше средней заработной платы по экономике, в то время как в 1970 г. она была выше только на 7%, а в 1980 г. — меньше на 3%. Сейчас она на 20% выше среднероссийского уровня. К отраслям, в которых за годы реформ существенно повысилась заработная плата, относится также связь и транспорт, где она выше среднего уровня на 20%, а в 2004 г. — на 38%. В то время как в обрабатывающих производствах заработная плата ниже среднероссийского уровня примерно на 10%.

К отраслям, в которых рыночное реформирование экономики, привело к резкому снижению уровня заработной платы, относятся: сельское хозяйство, образование, здравоохранение, культура и искусство<sup>8</sup>. В сельском хозяйстве она ниже среднероссийского уровня на 50%, в здравоохранении — на 20%, в образовании — на 30%<sup>9</sup>. Не менее глубокая дифференциация и в уровне заработной платы по регионам.

Сложившееся сильное неравенство в оплате труда еще больше усугубляется дискриминацией в отношении женщин и квалифицированных работников. Статистика показывает, что заработная плата женщин-руководителей организаций и их структурных подразделений меньше, чем мужчин. Так, в добыче полезных ископаемых заработная плата женщин составляет 89,9% к уровню заработной платы мужчин, в обрабатывающих производствах — 77,9%, на транспорте и связи — 66,4%, в оптовой и роз-

---

<sup>7</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России, М., 2011, с.126

<sup>8</sup> Там же, с. 105.

<sup>9</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России, М., 2011, с. 103.

ничной торговле — 81,2%. Даже в науке женщины-руководители получают на 24% меньше, чем мужчины и т.д.

Что касается квалифицированных рабочих, то тут еще более глубокие различия. В добыче полезных ископаемых их заработная плата меньше средней начисленной заработной платы руководителей в 2,2 раза, обрабатывающих производствах — в 1,8 раза, строительстве — 1,8 раза, на транспорте и связи — в 2,2 раза и т.д.<sup>10</sup>

Квалифицированные рабочие получают заметно меньше, чем специалисты среднего уровня квалификации. Правда, разница в их заработках меньше, чем в первом случае. Здесь она колеблется в пределах 1,3—1,6 раза<sup>11</sup>. Ужесточение контроля и наказания за задержку заработной платы несколько улучшили положение, но все равно она продолжает оставаться довольно значительной.

Низкая заработная плата во многих видах экономической деятельности и субъектах РФ подрывает ее значение как основного финансового источника воспроизводства конкурентоспособного работника и стимула высокопроизводительного труда, что усиливает депрессивное состояние российской экономики и консервирует низкий уровень жизни, усугубляя проблему социального неравенства. Все это объективно выдвигает в разряд наиважнейших и острейших проблем создание эффективного мотивационного механизма, нацеленного на стимулирование роста производительности труда. Причем это касается организаций (предприятий) всех форм собственности.

Считается, что рыночный механизм, дифференцируя наемных работников по уровню заработной платы и финансовой обеспеченности, создает тем самым мощную мотивацию к повышению экономической активности населения, качества рабочей силы, а, следовательно, к росту производительности труда и доходов.

Действительно, уравнилельные распределение доходов лишает заинтересованности людей в достижении более высоких финансово-экономических результатов. Но это совершенно не означает, что, чем сильнее и глубже доходная дифференциация, тем сильнее ее стимулирующая роль. Напротив, теоретически и практически доказано, что чрезмерный разрыв между низко и высокодоходными группами работников противоречит принципу социальной справедливости, являющимся фундаментальной основой действенной системы мотивации, и приводит к тому, что она из стимулирующего фактора превращается в социально опасную угрозу со-

<sup>10</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России, М., 2011, с. 103.

<sup>11</sup> Там же, с.111.

циально-экономической стабильности. Любая дифференциация должна быть оптимальной и социально оправданной.

Пример высокоразвитых стран показывает, что неравенство доходов и бедность — устойчивые социальные явления в капиталистической экономике. Но это отнюдь не означает, что с ними надо мириться и принимать их как неизбежное. Государство по определению обязано контролировать и регулировать стихийные распределительные процессы, ослабляя их крайне негативные и социально опасные последствия путем оптимизации интересов государства, капитала и наемных работников. Сегодня распространенная практика максимизации прибыли за счет минимизации заработной платы отмирает, так как это противоречит социально ориентированной природе постиндустриального общества.

Сложившийся в России глубокий дисбаланс в распределении первичных доходов говорит о том, что надо модернизировать не только экономику, но и коренным образом менять социальную систему, отношения между трудом и капиталом, гражданами и государством. Для этого следует признать преодоление чрезмерной социально-экономической дифференциации населения по доходам и материальной обеспеченности приоритетным направлением макроэкономической политики и практической деятельности государства. Чтобы уменьшить чудовищный разрыв в уровне доходов бедных и богатых нужна обоснованная, взвешенная политика доходов и цен, ориентированная на экономически и социально оправданное перераспределение доходов от богатых к бедным. Надеяться на стихийное решение этой сложной проблемы — это значит усугублять ее и загонять экономику в тупик. История современного капитализма убедительно свидетельствует, что экономический рост сам по себе, автоматически не ведет к социальному равенству и справедливости. Он должен органически дополняться эффективной системой распределения и перераспределения доходов.

## Текущее инвестиционное планирование как функция финансового менеджмента

*Кузнецова Е. И.*

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

Устойчивость и защищенность предприятий в рыночных условиях определяется их адаптационной способностью к изменению среды деятельности и умением вовремя создать новые экономические возможности и принимать. Важнейшим механизмом реализации таких возможностей является текущая инвестиционная деятельность хозяйствующего субъекта, в максимальной степени реализующая преимущества гибкого инновационного поведения предприятия в условиях одновременности протекающих экономических процессов.

Текущая инвестиционная деятельность хозяйствующего субъекта нуждается в соответствующем управлении, исходной и главной функцией которого выступает текущее инвестиционное планирование. Именно оно позволяет парировать угрозы внешней среды, упреждая ход развития событий наращиванием хозяйственного потенциала предприятия.

Генезис научного понятия *текущего инвестиционного планирования* в рыночной экономике непосредственно восходит, во-первых, к системе первичных финансов, т.е. финансов предприятия как системы экономических отношений в связи с распределением и перераспределением созданной на предприятиях стоимости и формированием различных целевых фондов денежных средств; во-вторых, к дихотомии «поток-запас», определяющей признаки «текучести» процесса планирования, лежащего в основе исследуемого понятия; в-третьих, к инвестиционному процессу как виду деятельности, имеющему место в том числе и на предприятиях, завершающему определение искомой научной категории, наконец, в-четвертых, к проблеме обеспечения экономической безопасности предприятий в условиях конкурентных рыночных отношений.

Важным атрибутом данного научного понятия является управленческий характер анализируемого экономического явления, связанного с совершенствованием управленческой деятельности на предприятии, для которой текущее инвестиционное планирование является первичным компонентом (наряду с организацией, мотивацией, контролем и регулированием) в структуре системы общих функций управления, впервые предложенных классиком теории управления Анри Файолем<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Файоль А. Общее и промышленное управление. М.: ДиС, 2001. С. 156.

По мнению другого классика управленческой мысли, Р.Акоффа, «планирование — это процесс, направленный на создание одного или нескольких будущих состояний, которые желательны и которые не появятся сами собой без определенных усилий, оно позволяет избежать ошибочных действий в процессе бизнес-деятельности и добиться снижения вероятности неудач в конкретных обстоятельствах»<sup>2</sup>.

Инвестиционный процесс на предприятии представляет собой мобилизацию инвестиционных ресурсов (капитала в любой его форме) предприятия с целью получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. Инвестиционная же деятельность представляет собой процесс образования и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленного на поддержание и развитие производственно-экономического потенциала фирмы.

Такая трактовка инвестиционному процессу и инвестиционной деятельности даётся в учебнике МГУ им. М.В. Ломоносова «Экономика фирмы»<sup>3</sup> и вряд ли стоит с нею не согласиться.

Имеются разнообразные подходы к определению понятия «инвестиции», которые отражают многообразие экономической сущности. В значительной степени это обусловлено экономической эволюцией, спецификой конкретных этапов историко-экономического развития, господствующих форм и методов хозяйствования.

До 80-х годов в отечественной экономической литературе термин «инвестиции» для анализа процессов воспроизводства почти не применялся, основной областью его использования были переводные работы иностранных авторов. Основным понятием инвестиционной деятельности было понятие капитальных вложений.

В последующий период термин «инвестиции» получил более широкое применение в научном обороте, стал использоваться в правительственных и нормативных документах. Однако большей частью инвестиции отождествлялись с капитальными вложениями. Инвестиции (капитальные вложения) рассматривались в двух аспектах: как процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как экономическая категория — система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения.

Более широкая трактовка инвестиций в рассматриваемый период была представлена позицией, согласно которой инвестиции выступают как вло-

---

<sup>2</sup> Акофф Р. Акофф о менеджменте / Пер с англ.; Под ред. Л.А.Волковой. СПб.: Питер, 2002. С. 111.

<sup>3</sup> Экономика фирмы: Учебник / Под общ. ред. проф. Н.П. Ивашенко. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 385, 388.

жения не только в основные фонды, но и в прирост оборотных средств, нашедшая отражение в Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений 1981 г. и других методических рекомендациях. В основе данного подхода лежало положение о том, что основные фонды не функционируют в отрыве от оборотных средств и, следовательно, прирост прибыли (дохода) является результатом их совместного использования.

Включение в состав капитальных затрат расходов на формирование прироста оборотных средств положило начало исследованию оборота инвестиций и его отдельных стадий. Вместе с тем инвестиции, как правило, рассматривались в связи с расширенным воспроизводством основных фондов, поскольку завершение инвестиционного цикла связывалось с вводом в действие основных фондов и производственных мощностей. Исследование отдельных фаз движения инвестиций привело к формированию двух подходов к определению их экономической сущности — затратного и ресурсного.

Существует два подхода к определению экономической сущности инвестиций — затратный и ресурсный.

В соответствии с затратным подходом инвестиции понимались как затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование. Данный подход являлся доминирующим в теоретических воззрениях и в практической деятельности, поскольку он отражал специфику функционировавшего в условиях административно-командной экономики хозяйственного механизма. Его характерной особенностью являлось то, что основное значение придавалось производительной стадии движения средств как исходному пункту инвестиционной деятельности, преуменьшалась роль денежной формы оборота основного капитала, движение которой ограничивалось рамками только строительного комплекса. Таким образом, оборот инвестиций рассматривался вне связи с конечными народно-хозяйственными результатами. Акцент на затратной стороне инвестиций, игнорирование стадии преобразования ресурсов в затраты, которая должна предшествовать производительной стадии движения средств, искажали действительную логику и последовательность инвестиционного процесса, сужали общее пространство движения инвестиций.

Обострение проблемы товарно-денежной сбалансированности общественного воспроизводства, общее снижение эффективности функционирования административно-командной системы управления привели к признанию недостаточности затратного подхода и обращения к ресурсному подходу. В основе последнего лежало выделение другого составляющего элемента инвестиций — ресурсов. При этом инвестиции трактовались как финансовые средства, предназначенные для воспроизводства основных фондов. Восстанавливая роль денежной формы движения

средств как начального пункта их оборота, ресурсный подход вместе с тем игнорировал дальнейшее движение ресурсов, их последовательное превращение под воздействием целевых установок инвесторов в продукт инвестиционной деятельности.

Таким образом, существенный недостаток обоих подходов заключался в статичной характеристике объекта анализа, базирующейся на выделении какого-либо одного элемента инвестиций, затрат или ресурсов, обосновании приоритета отдельных стадий оборота средств — производительной или денежной, что ограничивало возможности исследования инвестиций как целостного процесса, в ходе которого происходит последовательная смена различных форм стоимости, реализуется динамическая связь элементов инвестиционной деятельности: ресурсы — затраты — доход.

Рыночные преобразования в России повлекли за собой реформирование подходов к анализу экономических процессов, в том числе и инвестиционной деятельности, усилили интерес к результатам научных исследований в странах развитой рыночной экономики.

Обращение к трактовке термина «инвестиции» в зарубежной экономической литературе показывает, что в различных школах и направлениях экономической мысли определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту — связь инвестиций с получением дохода как целевой установки инвестора.

В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Такой подход к определению понятия «инвестиции» является господствующим как в европейской, так и в американской методологии.

Вместе с тем нередко встречается позиция, в соответствии с которой предлагается различать категории «инвестиции», с одной стороны, и «вложения капитала», с другой, на том основании, что отличительным признаком инвестиций является производительный характер данной категории. При этом под инвестициями понимается, как правило, приобретение средств производства, а под вложениями капитала — покупка финансовых активов. В частности, в учебных курсах «Экономикс»<sup>4</sup> при всех различиях в трактовке термина «инвестиции» большинство авторов подчеркивает материально-вещественное содержание инвестиций либо как «расходов на строительство новых предприятий, на станки и оборудование с длительным сроком службы», либо как «прироста любых материальных ценностей — всех расходов, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономической системе».

---

<sup>4</sup> Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с 13-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 1999. Т. 1. С. 654.

Экономическое развитие общества в целом и благополучие каждого человека определяются в конечном итоге успехами в осуществлении инвестиционных проектов. Инвестиции — это вложения в активы предприятия с целью выпуска новой продукции, повышения ее качества, увеличения количества продаж и прибыли. Инвестиции предприятия обеспечивают простое и расширенное воспроизводство капитала, создание новых рабочих мест, прирост заработной платы и покупательской способности населения, приток налогов в государственный и местный бюджеты.

Инвестиции несут в себе значительный риск угроз. Если прогноз прибыльности не подтвердится, то это обычно грозит потерей вложенных в дело средств и утратой экономической безопасности предприятия.

Инвестиции представляют собой капитальные затраты в объекты предпринимательской деятельности для получения дохода в краткосрочном или долгосрочном периоде. Понятия «инвестиции» и «капиталовложения» по большей своей части тождественны.

Из всего приведенного выше следует, что по существу инвестиции не только отождествлялись с капитальными вложениями, но и подчеркивался долгосрочный характер этих вложений. Подобные взгляды были характерны вплоть до недавнего времени. С началом осуществления в нашей стране рыночных реформ точка зрения на содержание категории «инвестиции» стала изменяться, что получило отражение в действующем законодательстве.

Так, в законодательстве Российской Федерации инвестиции определены как «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта»<sup>5</sup>.

В этом определении можно выделить три существенных момента.

Во-первых, здесь фактически проводится грань между инвестициями и сбережениями, хотя понятие «сбережения» и не употребляется. Из определения следует, что инвестициями становятся только те сбережения (денежные средства, машины, оборудование, другое имущество, интеллектуальные ценности), которые не лежат мертвым грузом, а вкладываются в различные виды деятельности с целью извлечения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

<sup>5</sup> Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. Федеральных законов от 02.02.2006 № 19-ФЗ).

Во-вторых, понятие инвестиций не связывается с долгосрочными вложениями. Инвестициями могут быть вложения на любой срок, подпадающие под данное определение.

В-третьих, в Законе не устанавливается форма вложений. Это могут быть денежные средства, технологии, оборудование, другое имущество, интеллектуальные ценности, имущественные права. Действительно, суть дела не изменяется от того, внес ли, например, акционер при создании предприятия определенную сумму денег, которая пошла на приобретение имущества, или акционер приобрел на свои деньги имущество и внес его в уставный капитал акционерного общества.

По существу, так же обстоит дело и с интеллектуальными ценностями. Акционер в качестве своего вклада может внести в уставный капитал общества с согласия других акционеров идею, которая получает денежную оценку. Дело в том, что акционер мог продать эту идею акционерному обществу, которая была бы оплачена из средств других акционеров. И в этом случае эта идея являлась бы товаром, как и любое другое имущество.

С точки зрения потребителей инвестиционных ресурсов, выпуск ценных бумаг имеет также определенные преимущества перед банковскими кредитами. У потребителей капитала появляется возможность привлекать денежные средства многих поставщиков капитала и собирать требуемые большие суммы. Кроме того, средства могут быть привлечены на более длительный срок, иногда на неограниченное время, если речь идет о выпуске акций. Таким образом, рынок банковских кредитов и рынок ценных бумаг в современных условиях становятся необходимыми звеньями инвестиционного процесса, основными каналами, по которым сбережения превращаются в инвестиции и используются для развития производства.

С экономической точки зрения инвестиции рассматриваются как накопление основного и оборотного капитала. С бухгалтерской точки зрения инвестиции — это объединение произведенных капитальных затрат в одну или несколько статей активов и пассивов баланса. В такой интерпретации здесь отсутствует (по крайней мере, в явном виде) понимание какой-либо угрозы.

С финансовой же точки зрения инвестиции — это замораживание ресурсов с целью получения доходов в будущем периоде. В этой интерпретации угрозы — налицо, следовательно, необходимо разрабатывать соответствующий механизм экономической безопасности, поскольку замораживание ресурсов ослабляет потенциал предприятия и может привести к нежелательному финансовому результату.

В зависимости от объектов вложения капитала выделяют *реальные* и *финансовые* инвестиции. Под реальными инвестициями понимается вложение средств (капитала) в создание реальных активов (как материаль-

ных, так и нематериальных), связанных с осуществлением операционной деятельности экономических субъектов, решением их социально-экономических проблем. Под финансовыми инвестициями понимается вложение капитала в различные финансовые инструменты, прежде всего в ценные бумаги.

Финансовые инвестиции либо имеют спекулятивный характер, либо ориентированы на долгосрочные вложения. Формами финансовых инвестиций являются вложения в долевые и в долговые ценные бумаги, а также депозитные банковские вклады.

Спекулятивные финансовые инвестиции ориентированы на получение инвестором желаемого инвестиционного дохода в конкретном периоде времени. Финансовые инвестиции, ориентированные на долгосрочные вложения, как правило, преследуют стратегические цели инвестора, связаны с участием в управлении объекта, в который вкладываются капиталы.

Основу экономической безопасности предприятий различных форм собственности и соответствующей этой цели их инвестиционной деятельности составляют *реальные инвестиции*, которые преимущественно осуществляются в форме капитальных вложений.

Капитальные вложения играют чрезвычайно важную роль в экономической безопасности страны, так как они являются основой:

- а) расширенного воспроизводства и систематического обновления основных средств предприятий;
- б) структурной перестройки общественного производства и обеспечения сбалансированного развития всех отраслей народного хозяйства;
- в) создания необходимой сырьевой базы промышленности;
- г) ускорения научно-технического прогресса и улучшения качества продукции;
- д) урегулирования проблем безработицы;
- е) осуществления гражданского строительства, развития здравоохранения, высшей и средней школы;
- ж) охраны природной среды и достижения других целей.

В современных условиях данная форма инвестирования для многих предприятий является основным направлением их инвестиционной деятельности, защищающей от различных угроз, и позволяющей внедрять в производство новые прогрессивные технологии, обновлять выпускаемую продукцию, осваивать новые товарные рынки и обеспечивать постоянное увеличение доходности и рыночной стоимости предприятия.

Реальные инвестиции, в свою очередь, подразделяют на материальные (вещественные) и нематериальные (потенциальные).

Потенциальные инвестиции используются для получения нематериальных благ. В частности они направляются на повышение квалификации

персонала, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, получение товарного знака (марки) и т. п.

Материальные инвестиции предполагают вложения прежде всего в средства производства. Их, в свою очередь, можно подразделить на:

- стратегические инвестиции;
- базовые инвестиции;
- новационные инвестиции;
- текущие инвестиции.

Назначение указанных выше видов инвестиций и их роль в системе экономической безопасности предприятия, в наращивании производственного потенциала различны.

*Стратегические инвестиции* — это инвестиции, направленные на создание новых предприятий, новых производств либо приобретение целостных имущественных комплексов в иной сфере деятельности, в иных регионах и т.п.

*Базовые инвестиции* — это инвестиции, направленные на расширение действующих предприятий, создание новых предприятий и производств в той же, что и ранее сфере деятельности, том же регионе и т. п.

*Новационные инвестиции* можно подразделить на две группы: а) инвестиции в модернизацию предприятия, в том числе в техническое переоснащение в соответствии с требованиями рынка, и б) инвестиции по обеспечению безопасности в широком смысле слова. Речь идет об инвестициях, связанных с включением в состав предприятия технологических структур, гарантирующих бесперебойное и эффективное обеспечение производства необходимыми сырьем, комплектующими, обслуживанием технологического производства (ремонт, наладка, разработка технической документации и т. п.).

*Текущие инвестиции* играют особую роль в обеспечении экономической безопасности предприятий, так как они призваны поддерживать ход воспроизводственного процесса и связаны с вложениями по замене основных средств, проведению различных видов капитального ремонта с пополнением запасов материальных и оборотных активов.

Зависимость между типом инвестиций и уровнем их риска прежде всего определяется возможностью прогноза состояния внешней для инвестора среды после завершения инвестиций. Сравнивая стратегические инвестиции с текущими, необходимо заметить, что создание новых предприятий, новых производств, как правило, связано с освоением, выпуском новых видов продукции (услуг) для рынка. Однако поведение рынка на перспективу трудно предвидеть, поскольку оно характеризуется высокой степенью неопределенности.

В то же время повышение эффективности существующего производства посредством *текущих инвестиций*, как правило, связано с минимальными опасностями негативных последствий для инвесторов и является стабилизирующим фактором, увеличивающим защищённость предприятий в условиях конкурентных рыночных отношений.

Осуществление текущих инвестиций, призванных поддерживать воспроизводственный процесс и связанных с вложениями по замене основных средств, проведению различных видов капитального ремонта, с пополнением запасов материальных и оборотных активов, нуждается в соответствующем планировании.

Такое планирование мы будем называть *текущим инвестиционным планированием или планированием текущих инвестиций*. Его можно определить как процесс принятия конкретных решений, позволяющих обеспечить безопасное функционирование и развитие (в частном случае, сохранение) организации не в долгосрочной (как это обычно понимается и практикуется в инвестиционном процессе), а в краткосрочной (реже – среднесрочной) перспективе.

В долгосрочной перспективе инвестиционное планирование осуществляется, как правило, в форме долгосрочных инвестиционных проектов, предметом которых являются *стратегические, базовые или новационные* инвестиции.

Относительно же текущего инвестиционного планирования в экономической литературе сведений практически нет. Мы не нашли там ни упоминаний о способе, ни описание формы текущего инвестиционного планирования, трудно понять его место и роль в инвестиционном процессе.

Однако, именно с его помощью происходит финансирование замены изношенных основных средств, проведение различных видов капитального ремонта, пополнение запасов материальных и оборотных активов, поэтому оно реализует функцию управления обеспечения экономической безопасности предприятия, поскольку без такой замены, ремонта или пополнения оборотных средств дальнейшая успешная деятельность предприятия невозможна. Управленческая сущность текущего инвестиционного планирования проявляется в его функциях по обслуживанию – посредством принятия конкретных управленческих решений планового характера – текущего инвестиционного процесса, характерной отличительной чертой которого выступает специфический объект (простое воспроизводство основного капитала).

Основной формой текущего инвестиционного планирования выступает *краткосрочный инвестиционный проект*, который, как нам представляется, можно определить как совокупность организационно-технических и финансово-экономических мероприятий, т.е. интеллектуальных и

практических действий, обеспечивающих достижение воспроизводства основных и оборотных средств и оптимизацию текущих инвестиций, направленных на повышение уровня экономической безопасности предприятия и обеспечение защищённости от текущих и, возможно, перспективных угроз со стороны внешней среды.

Данное определение инвестиционного проекта отличается от определения инвестиционного проекта, представленной в действующем Федеральном Законе от 25.02.99 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», в котором кроме определения понятия «инвестиционный проект», даны также определения «срока окупаемости инвестиционного проекта» и «совокупной налоговой нагрузки».

В связи с этим необходимо уточнить следующее. Во-первых, нам представляется, что последние вряд ли имеют отношение к инвестиционному проекту, поскольку они прямо относятся к Техничко-экономическому обоснованию (ТЭО) эффективности инвестиций, где их и надо определять. Во-вторых, окупается не инвестиционный проект (хотя само проектирование тоже затратное), а инвестиции.

В-третьих, в рассматриваемом Законе инвестиционный проект определяется как «*обоснование экономической целесообразности, объёма и сроков осуществления капитальных вложений (это есть не что иное, как ТЭО, которое разрабатывается на прединвестиционной фазе инвестиционного проекта, но не является им), в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утверждёнными в установленном порядке стандартами, нормами и правилами (эта документация представляет собой *технический* проект, который разрабатывается не «в соответствии с законодательством РФ», а на основе ТЭО эффективности инвестиций и в соответствии с заданием заказчика на проектирование), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)*».

Таким образом, управленческая сущность текущего инвестиционного планирования, выраженная в форме инвестиционного проекта проявляется, по нашему мнению, во-первых, в оптимизации текущих инвестиций на протяжении всего краткосрочного жизненного цикла проекта, поэтому не следует его отождествлять ни с проектом техническим, а тем более, с ТЭО, ни с проектно-сметной документацией, ни с бизнес-планом производства и реализации продукции; во-вторых, в том, что реализация его результатов возможна только путем прямого инвестирования. Именно в такой форме возможна первоочередная инвестиционная деятельность предприятия.

Согласно актуальной статистике Российской Федерации сохранение физического объёма основных фондов в стране происходит в условиях бес-

прецедентного падения инвестиций в основной капитал. По отраслям, производящим товары, объём инвестиций в 2010 г. не достиг и половины их физического значения в 1990 г. Это привело к уменьшению основных фондов в этих отраслях экономики и массовому устареванию их активной части.

Выходом из создавшегося положения может быть только масштабная инновационная реконструкция предприятий всех отраслей отечественной экономики.

С другой стороны, экономическая политика базируется на положении о том, что обновление и развитие производства является функцией не государства, а исключительно предприятий. При таком подходе предложения многих учёных и специалистов об активизации с участием государства инвестиционной деятельности в российской экономике не находят поддержки в Правительстве, по мнению которого заключение о кризисном состоянии материально-технической базы экономики на текущий момент может быть и справедливо, но по выходу из мирового кризиса энергия рынка изменит положение.

Рассматривая правительственную концепцию самофинансирования предприятий, выражающуюся в использовании, в основном, эндогенных факторов, можно предположить, что именно текущим инвестициям предприятий в самом ближайшем будущем будет отведена роль элиминирования угрозы преждевременного выбытия основных производственных фондов и недостатка собственных оборотных средств, вменения амортизационному фонду и прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, функций простого воспроизводства основного капитала.

Поскольку все виды основных фондов, кроме зданий, исчерпали сроки полезного использования (причём активная часть основных фондов уже дважды), то амортизационный фонд практически может быть сформирован только за счёт чистой прибыли предприятия. Это означает, что подавляющее большинство предприятий страны (исключая высокорентабельные, которые на цели простого воспроизводства могли привлечь и прибыль), не смогли произвести назревшую замену изношенной техники, поскольку рентабельность, а с ней и прибыль среднестатистического предприятия оказались настолько малы, что не обеспечивают нормативный объём формирования первостепенной потребности предприятия — *оборотных* средств. Рассчитывать на надлежащее исполнение прибылью функции простого, а тем более в расширенного воспроизводства основных фондов, не приходится. Налицо кризис простого воспроизводства основных фондов.

В связи с тем, что экзогенные факторы воспроизводства основных фондов предприятий пока неблагоприятны, а внутренние источники самофинансирования в большинстве случаев отсутствуют, выход из создав-

шейся тяжёлой ситуации можно найти только в использовании текущего инвестиционного планирования, которое, несмотря на очевидный дефицит вышеупомянутых возможностей, позволяет изыскивать имеющиеся ресурсы и оптимизировать по мере возможностей процесс воспроизводства основных средств за счёт ранжирования потребностей и адресности воздействия плановых управленческих решений на объекты инвестиций.

**Список использованных источников**

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. Федеральных законов от 02.02.2006 № 19-ФЗ).
2. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Пер с англ.; Под ред. Л.А. Волковой. СПб.: Питер, 2002.
3. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. М.: Ника-Центр, Эльга, 2003 г.
4. Файоль А. Общее и промышленное управление. М.: ДиС, 2001.

## Особенности налогообложения религиозных организаций в Российской Федерации

*Лапина Н. А.*

*доцент кафедры «Финансы, кредит и страхование»,  
Российская академия предпринимательства*

Налоговая политика является одним из рычагов государственного управления. Смягчая или ужесточая налоги в той или иной области, государство имеет возможность косвенно воздействовать на развитие той или иной сферы общественной жизни. На протяжении веков налоговая политика государства в религиозной сфере играла значительную роль в развитии религиозной жизни в стране. В разные периоды государство с помощью особого порядка налогообложения и системы налоговых льгот либо стимулировало и поощряло деятельность религиозных объединений (например, в дореволюционный период), либо наоборот, сильно ужесточая налоговое бремя на религиозные объединения, стремилось подавить религиозную жизнь в стране (советский период).

В настоящее время государство заинтересовано в возрождении духовной жизни в России и потому стремится строить партнерские отношения с религиозными объединениями. Сейчас религиозные организации стали полноправными участниками хозяйственной жизни. Они ведут деятельность, владеют движимым и недвижимым имуществом, землей. На них распространяются все требования действующего законодательства, предъявляемые к юридическим лицам.

Религиозной организацией в соответствии со ст. 8 Федерального закона от 26 января 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» является добровольное объединение граждан, образованное в целях совместного исповедания и распространения веры и зарегистрированное в качестве юридического лица. Религиозные организации подлежат государственной регистрации в соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», но ст. 11 Федерального закона № 125-ФЗ для религиозных организаций установлен специальный порядок государственной регистрации.

Религиозные организации подразделяются на два типа в зависимости от территориальной сферы деятельности.

1. Местные, состоящие не менее чем из 10 участников, достигших возраста 18 лет и постоянно проживающих в одной местности либо в одном городском или сельском поселении.

2. Централизованные, состоящие в соответствии со своим уставом не менее чем из трех местных религиозных организаций.

Религиозной организацией признается также учреждение или организация, созданные централизованной религиозной организацией в соответствии со своим уставом, в том числе руководящий либо координирующий орган или учреждение, а также учреждение профессионального религиозного образования.

Религиозные организации проводят молитвенные собрания, обряды, церемонии и прочую культовую деятельность. В целях налогообложения, законодательство РФ рассматривает структуры Церкви, как и прочих религиозных объединений, в качестве некоммерческих организаций. В соответствии с п. 1 ст. 6 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» они вправе создавать собственные предприятия (организации) и заниматься предпринимательской деятельностью. В связи с этим обоснованно возникает ряд вопросов по налогообложению, связанных с деятельностью религиозных организаций.

Действующее в РФ налоговое законодательство предусматривает ряд льгот для религиозных организаций, хотя ряд терминов и понятий (например, термины «имущество богослужебного назначения» и «имущество религиозного назначения», используемые в текстах законов), не вполне прояснены.

#### **Налог на прибыль (федеральный налог)**

Религиозные организации являются плательщиками налога на прибыль (п. 1 ст. 246 НК РФ). Но при этом при определении налоговой базы не учитываются следующие доходы:

1) в виде имущества (включая денежные средства) и (или) имущественных прав, которые получены религиозной организацией в связи с совершением религиозных обрядов и церемоний и от реализации религиозной литературы и предметов религиозного назначения (подп. 27 п. 1 ст. 251 НК РФ);

2) целевые поступления (за исключением целевых поступлений в виде подакцизных товаров). К ним относятся целевые поступления на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности, поступившие безвозмездно на основании решений органов государственной власти и органов местного самоуправления и решений органов управления государственных внебюджетных фондов (письмо Минфина России от 26 марта 2010 г. № 03-03-06/4/34). А также целевые поступления от других организаций и (или) физических лиц с условием, что указанные получатели будут использовать их по назначению (п. 2 ст. 251 НК РФ).

В качестве целевых поступлений в религиозную организацию чаще всего поступают:

- целевые взносы и пожертвования;
- имущество, переходящее некоммерческим организациям по завещанию в порядке наследования;
- суммы финансирования из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, выделяемые на осуществление уставной деятельности религиозных организаций;
- средства и иное имущество, которые получены на осуществление благотворительной деятельности;
- использованные по целевому назначению поступления от собственников созданным ими учреждениям;
- имущество (включая денежные средства) и (или) имущественные права, которые получены религиозными организациями на осуществление уставной деятельности;
- средства, полученные от физических лиц, некоммерческих организаций (в том числе иностранных и международных организаций и объединений по перечню таких организаций, утвержденному постановлением Правительства РФ от 28 июня 2008 г. № 485 «О перечне международных и иностранных организаций, получаемые налогоплательщиками гранты (безвозмездная помощь) которых не подлежат налогообложению и не учитываются в целях налогообложения в доходах российских организаций — получателей грантов»).

Все перечисленные выше поступления должны быть использованы на достижение определенных целей и на осуществление уставной деятельности. Так, согласно типовому уставу Прихода Русской Православной Церкви, уставными видами деятельности являются: проведение богослужений, обрядов, миссионерская деятельность, паломничество и др.

Использованные по назначению целевые поступления должны отвечать следующим требованиям:

- они должны быть получены на содержание религиозной организации и осуществление ею уставной деятельности;
- в религиозной организации должен быть организован отдельный учет доходов и расходов, полученных (произведенных) в рамках целевых поступлений (п. 2 ст. 251 НК РФ);
- по окончании налогового периода религиозная организация должна представить в налоговый орган по месту своего учета отчет о целевом использовании полученных средств по форме, утверждаемой Минфином (п. 14 ст. 250 НК РФ).

Если эти требования не выполняются, целевые поступления должны быть признаны внереализационными доходами организации. Моментом их признания в соответствии с пп. 9 п. 4 ст. 271 НК РФ является дата, когда получатель фактически использовал полученные целевые средства не по целевому назначению либо нарушил условия, на которых они были предоставлены.

Религиозная организация имеет право самостоятельно устанавливать форму учета использования целевых средств. Как правило, такой учет ведется согласно ведомости прихода и расхода денежных средств с разбивкой по направлениям.

Следует знать, что любые другие организации, осуществляющие целевые отчисления на уставную деятельность религиозных организаций, в соответствии с п. 34 ст. 270 НК РФ не могут относить данные отчисления к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль.

#### **Налог на добавленную стоимость (федеральный налог)**

Одним из видов деятельности религиозных организаций является реализация религиозной литературы и предметов религиозного назначения. Эти операции за исключением реализации подакцизных товаров и минерального сырья, включая передачу для собственных нужд, имеют льготу по НДС.

Главой 21 НК РФ п.п. 1 п. 3 ст. 149 установлено, что предметы религиозного назначения и религиозной литературы не облагаются НДС. Полный перечень данных предметов содержит постановление Правительства РФ от 31 марта 2001 г. № 251 «Об утверждении перечня предметов религиозного назначения и религиозной литературы, производимых и реализуемых религиозными организациями (объединениями), организациями, находящимися в собственности религиозных организаций (объединений), и хозяйственными обществами, уставный (складочный) капитал которых состоит полностью из вклада религиозных организаций (объединений), в рамках религиозной деятельности, реализация (передача для собственных нужд) которых освобождается от обложения налогом на добавленную стоимость». Указанный перечень включает пять пунктов:

##### **1. Предметы храмового пространства:**

а) священные предметы, предметы религиозного поклонения, в том числе престолы, жертвенники, голгофы, звезды, копия, лжицы, иконы, канонические изображения, плащаницы, а также принадлежности и части, составляющие с этими предметами единое целое, в том числе облачения, покровы, иконные доски, ризы, рамки икон и т. п.;

б) предметы храмового убранства и архитектурные элементы храма, в том числе иконостасы, царские и диаконские врата, аналои, киоты, сени, столы панихидные, купола, шары и конусы к купольной религиозной сим-

волике, паникадила, ограждения алтарные и клиросные, стасидии, подсвечники, семисвечники, кандила, светильники, лампы, кресла-троны, раки, гробницы, доски именные храмовые, решетки оконные храмовые, шкафы алтарные, ящики для свечей и огарков, а также принадлежности и части, составляющие с этими предметами единое целое, в том числе облачения для аналая, стаканчики и поплавки для лампад.

2. Предметы, необходимые для отправления богослужений, обрядов и церемоний:

а) предметы религиозной символики и атрибутики, в том числе кресла всех разновидностей, панагии, медальоны, ладанки, жезлы, посохи, памятные знаки, ордена и медали религиозных организаций, хоругви, штандарты, вертепы рождественские, салфетки под пасхальные куличи, пасочницы, художественные пасхальные яйца, пояса с молитвами, а также праздничные подарочные наборы, составляемые из предметов в соответствии с настоящим перечнем;

б) вещества и предметы, необходимые для совершения богослужений и религиозных обрядов, в том числе свечи, елей, миро, лампадное масло, ладан, кадила, печати для артоса и просфор, приборы для соборования, херувимы, фонари церковные, оклады на евангелие, апостол и чиновник; блюда, ковши, кувшины, иные сосуды; закладки в богослужебную литературу и т. п.;

в) одежда и головные уборы религиозного назначения: богослужебные облачения, в том числе мантии архиерейские, стихари, фелони, епитрахили, пояса, поручи, набедренники, палицы, специализированная одежда и головные уборы, в том числе фартуки, нарукавники, используемые при освящении престола, косынки храмовые, форменная одежда студентов духовных учебных заведений и других учреждений религиозных организаций.

3. Специализированные вспомогательные предметы, необходимые для хранения, установки, функционирования и перемещения предметов, указанных в пунктах 1 и 2 настоящего перечня, в том числе подставки, кронштейны, вешалки, держатели, древки, колпаки, накидки, накладки, пакеты, мешочки, полки, футляры, цепи, ящики, шкафы, носилки.

4. Издательская продукция религиозного назначения:

а) богослужебная литература, в том числе Священное Писание, чинопоследования, указания, ноты, служебники, а также молитвословы, религиозные календари, помянники, святцы;

б) богословские, религиозно-образовательные и религиозно-просветительские книжные издания;

в) официальная бланковая и листовая продукция религиозных организаций, в том числе отдельные молитвы, канонические изображения,

изречения, открытки и конверты религиозных организаций, патриаршие и архиерейские послания и адреса, грамоты, приглашения, дипломы духовных учебных заведений, свидетельства о совершении таинств и паломничества.

5. Аудио- и видеоматериалы религиозного назначения, имеющие маркировку с полным официальным наименованием религиозной организации:

а) аудио и видеоматериалы, иллюстрирующие вероучение и соответствующую ему практику, в том числе богослужения, религиозные обряды, церемонии и паломничество;

б) аудио- и видеоматериалы богословского и религиозно-образовательного содержания (кроме анимационных, игровых (художественных) фильмов), содержащие пособия по обучению религии и религиозному воспитанию.

УФНС России по г. Москве в своем письме от 23 января 2009 г. № 19-11/004721 разъяснило, что паломнические услуги, связанные с поклонением святым местам и серебряные кольца с молитвами, которые широко распространяются религиозными организациями, от уплаты НДС не освобождаются.

Религиозные организации (объединения) могут применять льготу по НДС, предусмотренную при реализации предметов религиозного характера как собственного производства, так и приобретенных у других предприятий (подп. 1 п. 3 ст. 149 НК РФ). При этом не важно, у религиозных или не религиозных организаций приобретался товар (письма Минфина России от 11 апреля 2007 г. № 03-07-03/45, от 7 сентября 2007 г. № 03-07/07/28, УМНС России по г. Москве от 10 июня 2003 г. № 24-11/30729).

Освобождается от уплаты НДС реализация предметов религиозного назначения не только самой религиозной организацией, но и коммерческой организацией, уставный капитал которой полностью состоит из вклада религиозной организации.

В соответствии со ст. 149 НК РФ ремонтно-реставрационные работы храмов, являющихся памятниками истории и культуры, освобождаются от НДС, если организация, выполняющая данные работы имеет лицензию на реставрационные работы.

В соответствии с Соглашением от 17 июня 1950 года «О ввозе материалов образовательного, научного и культурного характера» (совершено в Лейк-Саксесе, Нью-Йорк 22.11.1950 г. вместе с «Протоколом к Соглашению» от 26 ноября 1976 г.) и на основании постановления Правительства РФ от 6 июля 1994 г. № 795 «О присоединении Российской Федерации к Соглашению о ввозе материалов образовательного, научного и культурного характера и Протокола к нему», постановления Правительства РФ от 30 ноября 2005 г. № 709 «О внесении изменения в Постановление Прави-

тельства Российской Федерации от 6 июля 1994 г. № 795» договаривающиеся стороны облагают ввозимые материалы внутренними налогами, взимаемыми на момент ввоза, при условии, что они не превышают налогов, которыми прямо или косвенно облагается подобная продукция отечественного производства.

Для применения норм Соглашения и Протокола в части невзимания НДС необходимо подтверждение компетентных органов, что ввозимые товары относятся к сфере образования, науки и культуры, с указанием назначения и объемов ввозимых товаров. В данном случае этим органом является Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям. Например, на основании подтверждения Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям от 9 февраля 2009 г. № 18/2-13-09/18-14689с ГУФТД ФТС России считает обоснованным применить льготы по уплате НДС в отношении печатной продукции религиозного назначения «Библия» (тираж 23 000 экземпляров), оформленной по ГТД № 10122070/140207/0000797.

#### **Акцизы (федеральный налог)**

В соответствии со статьей 181 Налогового кодекса к подакцизным товарам относятся спиртосодержащая и алкогольная продукция, пиво, табачная продукция, лекарственные, лечебно-профилактические, диагностические средства, прошедшие государственную регистрацию, препараты ветеринарного назначения, парфюмерно-косметическая продукция, разлитая в емкости не более 100 мл, автомобильный бензин и т. д. Необходимо помнить, что с 1 января 2003 года ювелирные изделия, в том числе и реализуемые религиозными организациями, подакцизным товаром не являются. Таким образом, религиозные организации плательщиками акцизов не являются, поскольку отсутствует объект налогообложения.

#### **Транспортный налог (региональный налог)**

Согласно статье 357 Налогового кодекса, плательщиками транспортного налога являются лица, на которых зарегистрированы транспортные средства. На данный налог льготы не предусмотрены. Таким образом, с транспортных средств, принадлежащих религиозным организациям, транспортный налог необходимо уплачивать.

#### **Налог на имущество (региональный налог)**

В соответствии со статьей 381 Налогового кодекса религиозные организации освобождаются от уплаты налога на имущество только в отношении имущества, используемого ими для осуществления религиозной деятельности. Таким образом, все имущество религиозных организаций, не используемое в религиозных целях, подпадает под обложение налогом на

имущество. Примером может служить здание братского корпуса или общежития.

На практике очень часто возникают ситуации, по которым сложно принимать решения.

**Пример 1.** На балансе религиозной организации в качестве основных средств находится мост, предназначенный исключительно для прохода к храму, принадлежащему данной организации и располагающемуся на острове вблизи берега. Правомерно ли освобождение организации от обложения налогом на имущество организаций в соответствии с п. 2 ст. 381 НК РФ в отношении данного моста?

Да, правомерно, поскольку п. 2 ст. 381 НК РФ гласит, что от обложения налогом на имущество организаций освобождаются религиозные организации в отношении имущества, используемого ими для осуществления религиозной деятельности.

Пункт 1 ст. 8 Федерального закона от 26.09.1997 № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» определяет религиозную организацию как добровольное объединение граждан Российской Федерации, иных лиц, постоянно и на законных основаниях проживающих на территории Российской Федерации, образованное в целях совместного исповедания и распространения веры и в установленном законом порядке зарегистрированное в качестве юридического лица.

Согласно п. 1 ст. 21 Закона № 125-ФЗ в собственности религиозных организаций могут находиться здания, земельные участки, объекты производственного, социального, благотворительного, культурно-просветительского и иного назначения, предметы религиозного назначения, денежные средства и иное имущество, необходимое для обеспечения их деятельности, в том числе отнесенное к памятникам истории и культуры.

Законодательство не дает определения религиозной деятельности. Однако по смыслу данного термина к ней относятся, в том числе богослужения, другие религиозные обряды и церемонии. По своему назначению храм предназначен для осуществления данной деятельности. Однако для проведения в нем богослужений, а также других религиозных обрядов и церемоний необходима возможность прохода к нему. Поскольку мост в данном случае предназначен для прохода к данному храму, можно заключить, что он используется религиозной организацией для осуществления религиозной деятельности.

**Пример 2.** На балансе религиозной организации имеется здание, приобретенное за счет целевого финансирования и используемое исключительно для осуществления уставной (религиозной) деятельности: совершения и обеспечения богослужений, молитвенных и религиозных собраний, других религиозных обрядов и церемоний.

Вправе ли религиозная организация применять льготу по налогу на имущество организаций в случае, если часть площади здания (менее 1% от общей площади) будет передана по договору безвозмездного пользования другой организации под кафе для оказания соответствующих услуг для прихожан и гостей церкви? А также в случае, если она заключит договор оказания услуг по размещению оборудования (антенн связи) коммерческой организации на крыше здания? Обязана ли религиозная организация начислять амортизацию на указанное имущество в целях налога на прибыль?

Позиция Минфинком России по данной ситуации высказана в Письме от 07.06.2011 № 03-05-05-01/37. Согласно п. 1 ст. 6 Закона № 125-ФЗ к религиозной деятельности относится вероисповедание; совершение богослужений, других религиозных обрядов и церемоний; обучение религии и религиозное воспитание своих последователей.

Правила формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах некоммерческой организации, в том числе оценки и обобщения информации о суммах износа основных средств, установлены Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств ПБУ 6/01», утвержденным Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н. Согласно ПБУ 6/01 единицей бухгалтерского учета основных средств является инвентарный объект. Деление указанного объекта для целей налогообложения пропорционально каким-либо показателям (выручке, площади и т.д.) указанной главой Кодекса не предусмотрено.

Таким образом, если один и тот же объект основных средств используется для осуществления льготированного и не льготированного по налогу на имущество организаций вида деятельности, то налоговая льгота применяется в целом по объекту.

Объекты основных средств религиозного назначения, используемые полностью в иных видах деятельности, а также имущество религиозной организации, не относящееся к религиозной деятельности, облагаются налогом на имущество организаций в общеустановленном порядке.

Кроме того, по объектам основных средств некоммерческих организаций в целях бухгалтерского учета амортизация не начисляется. По ним на забалансовом счете производится обобщение информации о суммах износа, начисляемого линейным способом применительно к порядку, приведенному в п. 19 ПБУ 6/01. Начисленные суммы износа на основные средства некоммерческой организации учитываются при определении остаточной стоимости основных средств для целей налогообложения.

Что касается начисления амортизации на имущество религиозной организации в целях гл. 25 «Налог на прибыль организаций» Кодекса, отмечаем, что в силу пп. 2 п. 2 ст. 256 Кодекса имущество, полученное

некоммерческой организацией в качестве целевых поступлений или приобретенные за счет целевых поступлений, амортизации не подлежит.

*Пример 3.* Учредителями автономной некоммерческой организации (АНО) являются две религиозные организации. На балансе АНО имеется движимое имущество, полученное в качестве благотворительного взноса от сторонних благотворителей на ведение уставной деятельности и предназначенное для осуществления религиозной деятельности.

Правомерно ли не облагать налогом на имущество организаций в соответствии с п. 2 ст. 381 НК РФ имущество АНО, используемое в коммерческой деятельности (производство и реализация предметов религиозного назначения)? Правомерно ли не учитывать при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций доход от реализации предметов религиозного назначения в соответствии с пп. 27 п. 1 ст. 251 НК РФ?

Ответ на поставленные вопросы содержит письмо Минфина России от 12 августа 2011 г. № 03-05-05-01/62. Согласно п.п. 27 п. 1 ст. 251 НК РФ при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций не учитываются доходы в виде имущества (включая денежные средства) и (или) имущественных прав, которые получены религиозной организацией в связи с совершением религиозных обрядов и церемоний и от реализации религиозной литературы и предметов религиозного назначения.

В соответствии с п. 2 ст. 381 Кодекса от налогообложения налогом на имущество организаций освобождаются религиозные организации — в отношении имущества, используемого ими для осуществления религиозной деятельности.

Пунктом 1 ст. 8 Федерального закона от 26.09.1997 № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» установлено, что религиозной организацией признается добровольное объединение граждан Российской Федерации, иных лиц, постоянно и на законных основаниях проживающих на территории Российской Федерации, образованное в целях совместного исповедания и распространения веры и в установленном законом порядке зарегистрированное в качестве юридического лица.

В соответствии с п. 1 ст. 10 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» автономной некоммерческой организацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, созданная в целях предоставления услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры и спорта и иных сферах.

Следовательно, религиозные организации и автономные некоммерческие организации — это разные формы некоммерческих организаций, для каждой из которых предусмотрен свой правовой режим.

Учитывая изложенное, если доходы от реализации предметов религиозного назначения и религиозной литературы получены автономной не-

коммерческой организацией, то такие доходы подлежат учету для целей налогообложения прибыли организаций в общеустановленном порядке.

При этом имущество автономной некоммерческой организации, учитываемое на балансе в качестве основных средств, также подлежит налогообложению налогом на имущество организаций в общеустановленном порядке.

Вместе с тем в соответствии со статьей 372 Налогового кодекса налог на имущество организаций является региональным налогом. И в соответствии с п. 3 ст. 12 НК РФ органы субъектов РФ имеют право установить на территории субъекта льготы для определенных некоммерческих организаций.

### **Налог на землю (местный налог)**

Согласно п. 1 ст. 388 НК РФ налогоплательщиками земельного налога признаются организации, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования.

Религиозные организации освобождаются от уплаты земельного налога в отношении принадлежащих им на праве постоянного (бессрочного) пользования или на праве собственности земельных участков, если на данных земельных участках расположены здания храмов, часовен, а также иные здания, строения, сооружения религиозного и благотворительного назначения (п. 4 ст. 395 НК РФ). К объектам религиозного назначения относят здания (строения, сооружения), которые предназначены для:

- богослужений (храмы, часовни и другие культовые постройки), молитвенных (дома причта, келейные корпуса, корпуса наместника и т. д.) и религиозных собраний, других религиозных обрядов и церемоний;
- религиозных почитаний (паломничества). К ним относят паломнические центры и здания гостиниц, принадлежащие религиозным организациям;
- профессиональных религиозных образований (духовные школы, семинарии, училища, а также общежитие для учащихся и т. п.);
- иной религиозной деятельности.

При составлении перечня зданий (строений, сооружений) религиозного назначения Минфин России руководствовался п. 1 ст. 16 Федерального закона «О свободе совести и о религиозных объединениях» и п. 1 Положения «О передаче религиозным организациям находящегося в федеральной собственности имущества религиозного назначения», утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.06.2001 № 490.

К зданиям (строениям, сооружениям), предназначенным для совершения богослужений, относятся храмы, часовни и иные культовые постройки.

Зданиями (строениями, сооружениями), предназначенными для обеспечения богослужений, являются, например, дома причта, келейные корпуса, корпуса наместника, здания трапезных, воскресных школ и т.п.

Здания (строения, сооружения), предназначенные для обеспечения паломничества, включают принадлежащие религиозным организациям здания гостиниц, паломнических центров и т. д.

К зданиям (строениям, сооружениям), предназначенным для совершения и обеспечения профессионального религиозного образования, относятся здания духовных учебных заведений (академий, семинарий, училищ), а также общежитий для учащихся, библиотек и т. д.

Согласно письму Минфина России от 24.05.05 № 03-06-02-02/41 к зданиям (строениям, сооружениям) благотворительного назначения относятся объекты, предназначенные для благотворительной деятельности, которая согласно п. 1 ст. 18 Федерального закона «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» может осуществляться религиозными организациями как непосредственно, так и путем учреждения благотворительных организаций.

Таким образом, к зданиям (строениям, сооружениям) благотворительного назначения относятся объекты, которые используются в благотворительных целях:

- непосредственно религиозными организациями (например, здание, в котором размещена благотворительная столовая);
- благотворительными организациями, учрежденными религиозными организациями (например, православными детскими домами, больницами, общеобразовательными учреждениями, имеющими согласно учредительным документам статус благотворительных организаций).

Нередко встречаются такие ситуации, когда на земельном участке, принадлежащем религиозной организации, помимо объектов религиозного и благотворительного назначения расположены иные постройки, не имеющие такого назначения. Минфин России в письме от 24 мая 2005 г. № 03-06-02-02/41 разъясняет, что освобождению от обложения земельным налогом подлежит весь земельный участок, принадлежащий религиозной организации, на котором расположено здание, строение или сооружение религиозного либо благотворительного назначения, независимо от нахождения на данном земельном участке зданий, строений и сооружений иного назначения. Если на территории религиозной организации, т.е. на ее земле расположены объекты религиозного или благотворитель-

ного назначения, не принадлежащие данной религиозной организации, то и в этом случае в соответствии с п. 4 ст. 395 НК РФ религиозная организация подпадает под льготу по земельному налогу.

А вот если на земельном участке, принадлежащем религиозной организации, не расположены здания, строения и сооружения религиозного и благотворительного назначения, а находятся только здания, строения или сооружения, где производится религиозная литература, печатные, аудио и видеоматериалы и иные предметы религиозного назначения, то налогообложение такого земельного участка должно осуществляться в общеустановленном порядке. Эту ситуацию разъясняет письмо Минфина России от 7 мая 2008 г. № 03-05-04-02/31.

В случае если земельный участок сельскохозяйственного назначения принадлежит религиозной организации на праве постоянного (бессрочного) пользования, либо на праве собственности, льгота по земельному налогу, предусмотренная п. 4 ст. 395 НК РФ, не применяется (т. е. религиозная организация должна платить земельный налог).

В соответствии с п. 2 ст. 53 НК РФ налоговая ставка по местному налогу (каким и является земельный налог) устанавливается нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) в пределах, установленных НК РФ.

Согласно п. 1 ст. 394 НК РФ в отношении земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемых для сельскохозяйственного производства, должна применяться пониженная налоговая ставка (не выше 0,3% от налоговой базы, то есть от кадастровой стоимости земельного участка, признанного объектом налогообложения).

Таким образом, пониженная ставка земельного налога (не выше 0,3%) применяется при одновременном соблюдении двух условий:

- 1) земельный участок относится к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях;
- 2) земельный участок используется для сельскохозяйственного производства.

В соответствии с п. 1 ст. 78 ЗК РФ земли сельскохозяйственного назначения могут использоваться для ведения сельскохозяйственного производства, создания защитных насаждений, научно-исследовательских, учебных и иных связанных с сельскохозяйственным производством целей. Однако пониженная ставка земельного налога применяется только в том случае, если земельный участок сельскохозяйственного назначения

используется для ведения сельскохозяйственного производства. Право прихода осуществлять сельскохозяйственную деятельность предусмотрено п. 49 Типового устава местной религиозной организации, принятого Священным Синодом Русской Православной Церкви 9 апреля 1998 г.

В заключение хотелось бы отметить, что в ряде цивилизованных стран на содержание Церкви взимают налоги с верующих граждан. Там священнослужители получают зарплату от государства, а добровольные пожертвования используются исключительно на благотворительные цели конкретного прихода и дела милосердия. Очевидно поэтому вопрос о налогообложении церквей и иных религиозных организаций нигде, кроме России, пока не ставился.

#### **Список использованных источников**

1. Конституция Российской Федерации
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая и вторая)
3. Земельный кодекс Российской Федерации
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая)
5. Федеральный закон от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»
6. Федеральный закон от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
7. Федеральный закон от 26 января 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях»
8. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»
9. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»
10. Федеральный закон от 26.09.1997 № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях»
11. Соглашение от 17 июня 1950 года «О ввозе материалов образовательного, научного и культурного характера» (совершено в Лейк-Саксесе, Нью-Йорк 22.11.1950 г. вместе с «Протоколом к Соглашению» от 26 ноября 1976 г.)
12. Постановление Правительства РФ от 6 июля 1994 г. № 795 «О присоединении Российской Федерации к Соглашению о ввозе материалов образовательного, научного и культурного характера и Протокола к нему»
13. Постановление Правительства РФ от 30 ноября 2005 г. № 709 «О внесении изменения в Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 1994 г. № 795»
14. Постановление Правительства РФ от 28 июня 2008 г. № 485 «О перечне международных и иностранных организаций, получаемые налого-

---

---

плательщиками гранты (безвозмездная помощь) которых не подлежат налогообложению и не учитываются в целях налогообложения в доходах российских организаций-получателей грантов»

15. Постановление Правительства РФ от 31 марта 2001 г. № 251 «Об утверждении перечня предметов религиозного назначения и религиозной литературы, производимых и реализуемых религиозными организациями (объединениями), организациями, находящимися в собственности религиозных организаций (объединений), и хозяйственными обществами, уставный (складочный) капитал которых состоит полностью из вклада религиозных организаций (объединений), в рамках религиозной деятельности, реализация (передача для собственных нужд) которых освобождается от обложения налогом на добавленную стоимость»
16. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.2001 № 490 «Об утверждении Положения «О передаче религиозным организациям находящегося в федеральной собственности имущества религиозного назначения»
17. Типовой устав местной религиозной организации, принятый Священным Синодом Русской Православной Церкви 9 апреля 1998 г.
18. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99»
19. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»
20. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/2008»
21. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств ПБУ 6/01»
22. Письмо УФНС России по г. Москве от 23 января 2009 г. № 19-11/004721
23. Письмо УМНС России по г. Москве от 10 июня 2003 г. № 24-11/30729
24. Письмо Минфина России от 26 марта 2010 г. № 03-03-06/4/34
25. Письмо Минфина России от 11 апреля 2007 г. № 03-07-03/45
26. Письмо Минфина России от 7 сентября 2007 г. № 03-07 07/28
27. Письмо Минфина России от 07.06.2011 № 03-05-05-01/37
28. Письмо Минфина России от 12 августа 2011 г. № 03-05-05-01/62
29. Письмо Минфина России от 24.05.05 № 03-06-02-02/41
30. Письмо Минфина России от 24 мая 2005 г. № 03-06-02-02/41
31. Письмо Минфина России от 7 мая 2008 г. № 03-05-04-02/31

## **Основы построения национальной системы перестрахования с учетом особенностей внешнеэкономического финансирования**

*Лобанов С. Ю.*

*соискатель,*

*Российская академия предпринимательства*

В основе политики современного перестрахования заложены три ключевых компонента: стимулирование развития страхового рынка, включая национальный и наднациональный; защита от возникновения крупнейших рисков, которые в совокупности превышают реальные финансовые возможности одного страховщика и наконец, возможность поддержки и финансирования секторов экономики в которых присутствует инфраструктурная и/или социальная компоненты, как напрямую — путем инвестирования средств страховщиков и перестраховщиков, так и путем снижения рисков инвесторов и повышения инвестиционной привлекательности отдельных проектов.

Среди участников страхового рынка в России отсутствуют безусловные лидеры, несмотря на наличие среди них компаний с государственным участием. В тоже время в ипотечном сегменте страхования в качестве такого лидера выступает страховая компания АИЖК, которая, впринципи, и аккумулирует основную емкость рынка по данному направлению страхового бизнеса.

Какие же факторы могут являться естественными ограничителями для создания национальной системы перестрахования? Во-первых, это отсутствие стратегии «глобального» игрока для отечественных перестраховщиков; во-вторых, это неуверенность участников в развитии рынка и ограниченность в принятии рисков у иностранных компаний; в-третьих, отсутствие государственной поддержки для формирования национальной системы перестрахования со встроенным механизмом взаимодействия с глобальными финансовыми институтами.

В рамках нашей публикации мы не рассматривали и не систематизировали информацию о возможных компаниях-претендентах на участие в национальной системе перестрахования, однако, полагаем, что в перечень таких компаний, безусловно, могут войти крупнейшие компании на рынке, в т.ч. активно сотрудничающие с крупнейшими кредитными организациями России.

На методологическом уровне сегодня уже создан достаточный инструментарий для идентификации наиболее значимых финансовых организаций, включая и страховой сектор, однако степень специализации стра-

---

---

хового бизнеса достаточно сильно влияет на мотивацию его участников к созданию единой системы перестрахования на национальном уровне. Учитывая указанные нами ранее доводы в отношении основных проблем при создании такой системы в России, вполне объективны будут опасения относительно ее профиля или специализации.

Вместе с тем мы уже отчасти поднимали данную тему, обосновав необходимость создания такой системы, прежде всего для цели страхования крупных кредитных рисков, как основных источников дефолтов и потрясений последних лет. В связи с чем, полагаем, что наши дальнейшие рассуждения о специализации национальной системы перестрахования будут беспочвенны и нецелесообразны, а значит, в дальнейшем мы будем ориентироваться именно на этот вывод полученный нами ранее.

Если проводить аналогию между банковским и страховым сектором, то в рамках поддержки деятельности кредитных организаций со стороны государства, включая рефинансирования их деятельности, помимо регулятора — Банка России, а также упоминаемого нами ранее АИЖК и его дочерней страховой компании, существуют и Банки Развития, которые формально призваны осуществлять и реализовывать крупнейшие инфраструктурные и социальные проекты в стране.

Важно понимать, что во всем мире системно значимыми финансовыми организациями, в первую очередь, являются Банки Развития. Основная функция которых сконцентрирована, прежде всего, на финансировании и поддержке государственных проектов, закрывая при этом глобальные риски и просчитывая их на весь период проекта. Формально, в России пока действует только один Банк Развития, созданный в соответствии с законодательством на базе Внешэкономбанка<sup>1</sup>.

Следует отметить, что именно на базе ГК ОАО Внешэкономбанка в октябре 2011 года было создано ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» — ЭКСАР в виде 100% дочерней его компании<sup>2</sup>. Регулирование деятельности ЭКСАР выведено за рамки Федерального закона «Об организации страхового дела»<sup>3</sup>. Основные положения деятельности Агентства утверждены специальным Постановлением Правительства РФ от 22 ноября 2011 г. № 964<sup>4</sup>. Целевые ориентиры

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития»//СЗ РФ от 28 мая 2007 г. № 22 ст. 2562//

<sup>2</sup> <http://www.exiar.ru/press/presentation/> [Официальный сайт ОАО «ЭКСАР»]

<sup>3</sup> Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»// Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации от 14 января 1993 г., № 2, ст. 56.

<sup>4</sup> Постановление Правительства РФ от 22.11.2011 № 964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков».

Агентства сконцентрированы в рамках следующих основных направлений: поддержка экспорта российской продукции и российских инвестиций за рубежом; страхование экспортных кредитов от предпринимательских (коммерческих) и политических рисков; страхование российских инвестиций за рубежом от политических рисков.

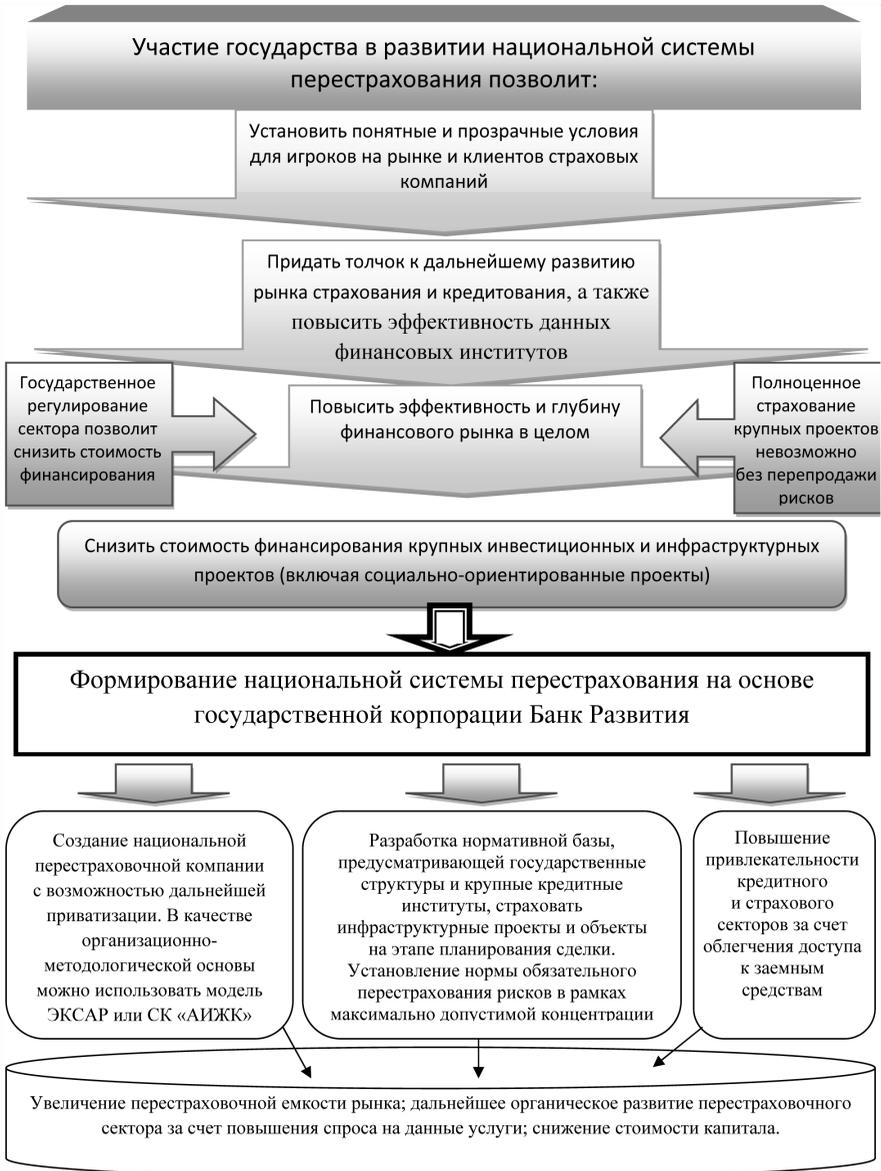
Важно обратить внимание и на тот факт, что ключевые задачи ЭКСАР включают формирование в России практики кредитного страхования (как отдельной отрасли) и, как результат, развитие культуры риск-менеджмента среди российских экспортеров; поддержка и продвижение российского экспорта оборудования и технологий; создание и внедрение современной системы финансовой поддержки экспорта, обеспеченного страховым покрытием Агентства; повышение прозрачности российских экспортных операций и международных инвестиций. В сущности, ЭКСАР сегодня является крупнейшим страховщиком России в сегменте экспортно-импортного финансирования.

Совокупная страховая емкость ЭКСАР (т.е. принятые обязательства) в любой момент времени составляет 300 млрд. руб. За счет чего, Агентство может покрывать до 95% убытков в случае реализации политического риска и до 90% — коммерческого риска. При этом ограничения по срокам страхового покрытия отсутствуют.

Безусловно, в рамках нашей публикации, мы не можем сделать однозначный вывод о возможности создания национальной системы перестрахования кредитных рисков только на базе ЭКСАР или страховой компании АИЖК, поскольку их опыт в сфере перестрахования мы можем оценивать только с точки зрения государственных гарантий или дополнительного обеспечения. Однако, формализация такой структуры важна и необходима для российской экономики, в первую очередь для того, что установить понятные и прозрачные условия для игроков на кредитном и страховом рынках, а также их клиентов; обеспечить новый толчок к дальнейшему развитию страхования, а также повысить эффективность страховых компаний; глубину финансового рынка в целом; снизить стоимость финансирования крупных инвестиционных проектов (в т.ч. и инфраструктурных).

Таким образом, с учетом проанализированных статистических данных, а также полученных нами аргументированных выводов, схематично отобразим основные задачи государства в развитии национальной системы перестрахования (рис. 1).

Сразу стоит оговориться, что для России, формирование подобной системы скорее новация, которая позволит в рамках развития внешнеэкономических связей, привлекать на отечественный рынок зарубежное финансирование или, к примеру, крупные лизинговые компании для продвижения российской продукции или услуг. При этом страховой полис



**Рис. 1. Основные задачи государства в развитии национальной системы перестрахования**

должен стать неким «знаком качества» для наших экспортеров, своеобразным рейтингом доверия, который должен пропагандировать российский бизнес и расширять его возможности не только в России, но и за рубежом.

С нашей точки зрения, формирование национальной системы перестрахования с участием государства помимо уже перечисленных преимуществ, как для кредитных организаций, так и для самих страховых компаний поможет решить и проблемы ограничения суверенных кредитных рисков, от которых до сих пор не удалось оправиться европейской экономике. И здесь существуют три важных аспекта, которые необходимо также учитывать.

Во-первых, формирование национальной системы перестрахования поможет существенным образом расширить перечень стран, в которые может «заходить» российский бизнес, потому что хеджирование коммерческих и политических рисков — это крайне важный момент. Наличие такой системы, которая возьмет на себя обязанности и возможности по страхованию и перестрахованию экономических и политических рисков, в существенной части, на 90–95% является огромным шагом к расширению стран присутствия российских предприятий на экспортных рынках.

Во-вторых, национальная система перестрахования позволит расширить спектр самих предприятий, так сказать их отраслевую диверсификацию при реализации внешнеэкономической деятельности. И здесь под такими предприятиями, понимается не только крупный бизнес, который тоже без сомнения, нуждаются в этом инструменте, но малый и средний бизнес, как наименее защищенный сегмент, не имеющий достаточной возможности привлечения финансирования как внутри России, так и за рубежом. Достаточно сказать, что в развитых странах резкий рост количества малых предприятий объясняется растущими доходами населения: возникает возможность удовлетворять разнообразные потребности и сегментировать рынки, а малые предприятия для этого лучше приспособлены, чем крупные компании<sup>5</sup>. В России же по состоянию на 1 января 2012 года, около 75% населения имеют среднедушевые доходы в размере не превышающие 25 тыс. руб., из них 40% населения фактически живут за чертой бедности, их доход не превышает 10 тыс. руб. в месяц<sup>6</sup>. В связи с чем, наличие такой системы перестрахования поможет вовлечь в сферу экспорта огромное количество предприятий именно в сегменте малого предпринимательства.

---

<sup>5</sup> Loveman G., Sengenberger W. The reemergence of small-scale production: An international comparison//Small Business Economics. 1991. V. 3. № 1. P. 1–38.

<sup>6</sup> Распределение население по величине среднедушевых денежных доходов [http://www.gks.ru/free\_doc/]

В-третьих, формирование системы перестрахования в России поможет повысить конкурентоспособность отечественных страховых компаний, особенно, по отношению к западным конкурентам, имеющим больше опыта, отлаженную систему риск-менеджмента и безусловно, более качественные технологии и инструментарий. А с учетом взятого курса на присоединение России к ВТО, данная система будет выполнять и роль независимой рейтинговой шкалы, объективность которой не будет подвергаться сомнению со стороны западных партнеров и контрагентов.

**Список используемых источников**

1. Loveman G., Sengenberger W. The reemergence of small-scale production: An international comparison//Small Business Economics. 1991. V. 3. № 1. P. 1–38.
2. Распределение население по величине среднедушевых денежных доходов [[http://www.gks.ru/free\\_doc/](http://www.gks.ru/free_doc/)]
3. Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития»//СЗ РФ от 28 мая 2007 г. № 22 ст. 2562.
4. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»// Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации от 14 января 1993 г., № 2, ст. 56.
5. Постановление Правительства РФ от 22.11.2011 № 964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков».
6. <http://www.exiar.ru/press/presentation/> [Официальный сайт ОАО «ЭК-САР»].

## Современные тенденции в развитии банковского сектора России

*Назирова В. Р.*

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

### ***Макроэкономические условия развития банковского сектора в России.***

Относительное улучшение в 2010–2011 гг. макроэкономических условий для развития рынков капитала и финансовых институтов в России стало результатом осуществления чрезвычайных государственных программ финансовой стабилизации в США, Европейском Союзе (ЕС), а также и в самой России. Для недопущения массового банкротства финансовых институтов и перехода начавшейся рецессии в глубокую экономическую депрессию правительства промышленно развитых стран на национальной и многосторонней основе осуществили прямое и косвенное государственное субсидирование крупнейших частных банков, страховых и других кредитно-финансовых корпораций, а также ведущих структурообразующих промышленных компаний.

В США мероприятия по субсидированию денежно-финансовой и кредитной системы, сохранению низких процентных ставок осуществлялись в рамках Программы оздоровления проблемных активов (Troubled Asset Relief Program, TARP) и программы «Количественного послабления» (Quantitative Easing, QE). В рамках этих программ только в 2009 – начале 2010 годов Федеральная резервная система (ФРС) США выкупила долговые обязательства на сумму 1,75 трлн. долл.

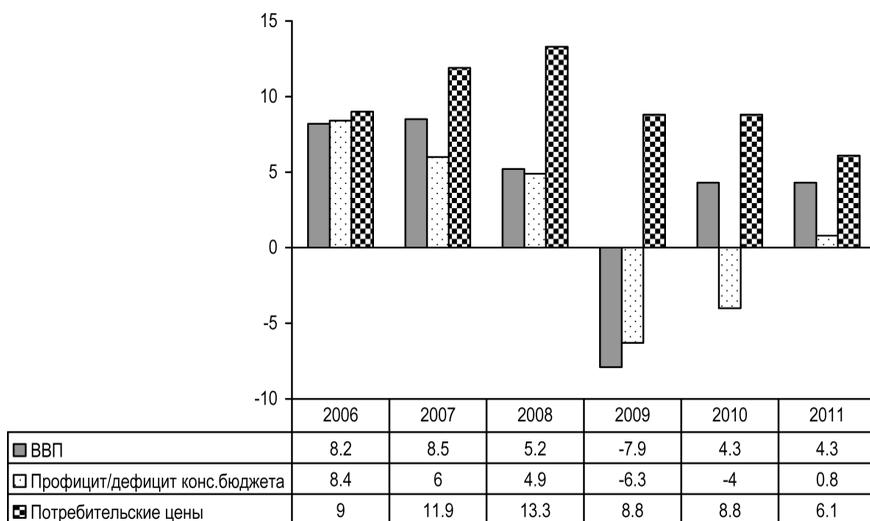
ЕС совместно с Международным валютным фондом (МВФ) осуществляли меры по стабилизации ситуации в Европе в форме Европейского механизма финансовой стабильности (European Financial Stability Facility, EFSF), выделив на эти цели 750 млрд. евро. С октября 2008 г. до середины июля 2009 г. объем пакета различных мер ЕС по рекапитализации банков и возобновлению кредитования составил 2,9 трлн. евро, и еще 313 млрд. евро прямого финансирования компаний, оказавшихся в критической ситуации. Общий объем господдержки, одобренный Еврокомиссией, превысил 3,2 трлн. евро и достиг 31% ВВП Евросоюза. Из одобренных средств непосредственно до банков дошло 33% в рамках гарантийных схем и 55% в рамках мер по рекапитализации.

В России в 2008–2009 гг. государственная программа мер смягчения последствий кризиса и финансовой стабилизации включала в себя, в том числе: выделение средств на санацию проблемных финансовых учрежде-

ний; пополнение банковских капиталов через субординированные кредиты; повышение страховой суммы по вкладам граждан в банках до 700 тыс. руб.; предотвращение неуправляемой девальвации рубля и осуществление плавного снижения курса национальной валюты. С учётом снижения налогов, средств Центрального банка, Фонда национального благосостояния, объём господдержки кредитно-банковской системы и стимулирования экономики России составил 3 трлн. руб. Принятые меры по восстановлению ликвидности финансового рынка способствовали сохранению сбережений населения и не допустили замораживания расчетов в платёжной системе.

После обвального для реального производства и финансового рынка 2009 года в России к началу 2012 года наблюдалась относительная макроэкономическая стабилизация. В 2010–2011 гг. возобновился рост валового внутреннего продукта (ВВП). Однако годовые темпы роста ВВП в 2010–2011 гг. в сопоставимых ценах, как это видно из Графика 1, были почти в два раза ниже докризисных годовых темпов роста ВВП в 2006–2007 гг.

**График 1. Динамика валового внутреннего продукта (ВВП) \* и потребительских цен (в % к предыдущему году), профицит/дефицит консолидированного бюджета \*\* (в % к ВВП) в 2006–2011 гг.**



\* В сопоставимых ценах.

\*\* С учетом бюджетов государственных внебюджетных фондов.

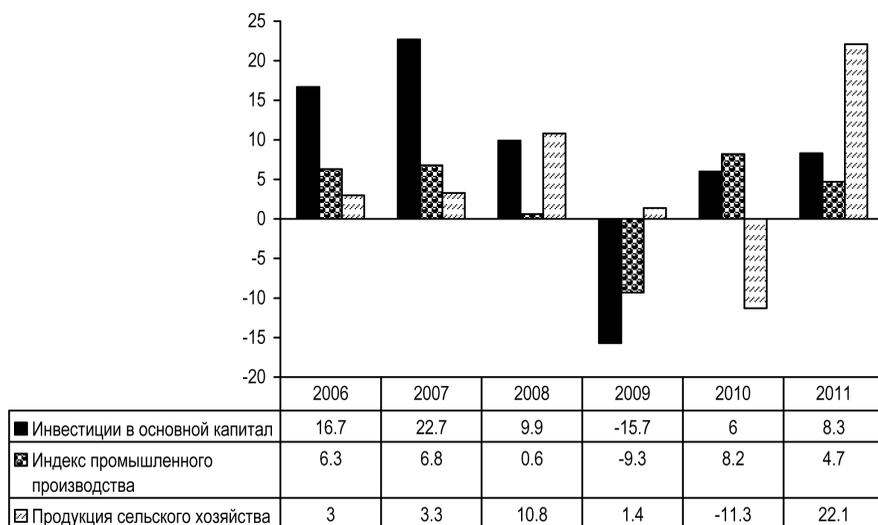
Источник: Финансы России. 2010: Стат.сб. / Росстат. М., 2010; с.16. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012, с. 93.

В России повысился внутренний спрос, в том числе за счёт восстановления запасов, производство товаров и услуг в 2011 г. достигло уровня 2008 года. Росту ВВП способствовало увеличение выпуска продукции в обраба-

творяющих производствах и сельском хозяйстве, объёмов розничной и оптовой торговли. Производство промышленной продукции в 2011 г. выросло на 4,7%, а загрузка производственных мощностей в отрасли приблизилась к докризисному уровню.

Следует отметить, что возобновление роста экономики в 2010–2011 гг. было неустойчивым. Об этом свидетельствует существенное падение производства сельскохозяйственной продукции в 2010 г. на 11,3%, а также замедление роста индекса промышленного производства в 2011 г. до 4,7% с 8,2% в 2010 г. (График 2).

**График 2. Динамика инвестиций в основной капитал, индекса промышленного производства и продукции сельского хозяйства (в % к предыдущему году) в 2006–2011 гг.**



Источник: Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012, с. 93.

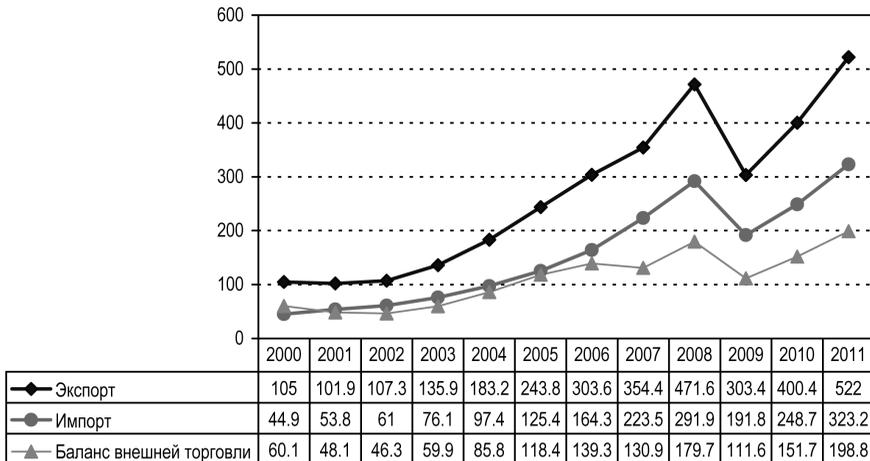
В 2010–2011 гг. возобновилась инвестиционная активность. После падения инвестиций в основной капитал в 2009 г. на 15,7%, в 2010–2011 гг. этот показатель последовательно ежегодно рос на 6,0% и 8,3% соответственно. Однако, как это видно из Графика 2, годовые темпы роста инвестиций в основной капитал в 2010–2011 гг. существенно уступали динамике этого показателя в 2006–2008 гг. Источником инвестиций в основной капитал были преимущественно привлечённые средства.

Экономический рост в 2010–2011 гг. способствовал увеличению уровня занятости. Численность занятого населения в 2011 г. практически достигла уровня 2008 г. при сокращении общей численности безработных.

В декабре 2011 г. уровень безработицы в России составил 6,1% численности экономически активного населения (декабрь 2010 г. – 7,2%). Улучшение ситуации на рынке труда способствовало увеличению объёмов кредитования населения и росту потребительского спроса.

В 2010–2011 гг. благодаря росту цен на мировых сырьевых рынках ценовая конъюнктура для российских экспортёров заметно улучшилась. В 2011 г. среднегодовая цена на российскую нефть сорта «Юралс» на мировом рынке возросла на 40% – до 109,6 долл. за баррель. Цены на энергетические товары на мировом рынке в среднем увеличились на 36%, а на неэнергетические – на 15%.

**График 3. Динамика внешней торговли России в 2000–2011 гг. (по методологии платежного баланса, млрд. долл.)**



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

Как видно на Графике 3, улучшение условий внешней торговли способствовало возобновлению роста объёмов экспорта и импорта России в 2010–2011 гг. При этом темпы роста стоимостных объёмов экспорта и импорта товаров практически совпадали и в 2011 г. превысили «докризисные» максимальные значения 2008 года. Следует отметить при этом, что экспорт товаров рос в основном за счёт повышения цен, тогда как импорт – за счет увеличения физических объёмов. Положительное сальдо внешнеторгового баланса в 2011 г. составило 198,8 млрд. долл., что на 78% превысило профицит «кризисного» 2009 года в размере 111,6 млрд. долл.

Сохранение на протяжении длительного времени положительного баланса внешней торговли и его наращивание в 2010–2011 гг. содействовали значительному росту международных резервов России, что, в свою очередь, является важным фактором стабилизации финансовой системы. Как

свидетельствуют данные Таблицы 1, международные резервы России после сокращения в 2008–2009 гг. возобновили рост в 2010–2011 гг. и на 1 июня 2012 г. составили 510,4 млрд. долл., существенно превзойдя уровень 2009 года. По экспертным оценкам, объём международных резервов на 1.01.2012 в сумме 498,6 млрд. долл. покрывал финансирование импорта товаров и услуг в 2011 году на протяжении 14 месяцев.

Таблица 1

**Динамика международных резервов России в январе 2000 – июне 2012 гг. (млн. долл. США)**

Дата	Международные резервы	В том числе:				Монетарное золото
		Валютные резервы	В том числе:			
			иностранная валюта	счет в СДР	резервная позиция в МВФ	
01.01.2000	12 456	8 457	8 455	1	1	3 998
01.01.2001	27 972	24 264	24 263	1	1	3 708
01.01.2002	36 622	32 542	32 538	3	1	4 080
01.01.2003	47 793	44 054	44 051	1	2	3 739
01.01.2004	76 938	73 175	73 172	1	2	3 763
01.01.2005	124 541	120 809	120 805	1	3	3 732
01.01.2006	182 240	175 892	175 690	6	196	6 349
01.01.2007	303 732	295 567	295 277	7	283	8 164
01.01.2008	478 762	466 750	466 376	1	374	12 012
01.01.2009	426 281	411 748	410 695	1	1 051	14 533
01.01.2010	439 450	416 653	405 825	8 901	1 927	22 798
01.01.2011	479 379	443 591	432 948	8 749	1 893	35 788
01.01.2012	498 649	453 952	441 162	8 729	4 061	44 697
01.06.2012	510 432	465 128	452 106	8 588	4 434	45 304

Источник: Банк России: <http://www.cbr.ru>

Общий рост международных резервов России в январе 2000 г. – июне 2012 г. с 12,5 млрд. долл. до 510,4 млрд. долл., или в 40,8 раз, свидетельствует о формировании значительно более прочного фундамента для поддержания стабильности курса рубля, развития экономики, рынка капитала и финансовых институтов.

Однако благоприятная тенденция увеличения международных резервов России сопровождается негативным процессом роста внешней задолженности. Внешний долг России в 1995–2011 гг. вырос в 4,3 раза, со 126,7 до 545,2 млрд. долл. на 1.01.2012 г. По экспертным оценкам, текущая внешняя долговая нагрузка на экономику России, с точки зрения признанных в мире критериев, не является критической. Совокупный внешний долг России в 2011 г. составил 29,4% ВВП, по сравнению с 32,9% ВВП в 2010 г. Вместе с тем, не может не настораживать быстрая динамика роста внешнего долга России в условиях сохранения негативных последствий глобального кризиса и причин, его вызвавших. Неопределённость перспектив внешнеэкономической конъюнктуры для российских экспортёров ещё больше усиливает финансовые риски роста внешней задолженности.

Финансовые риски роста внешнего долга России повышаются в условиях такой неблагоприятной тенденции, как существенное увеличение в 2011 г. чистого оттока частного капитала, что не способствовало развитию российской экономики и институциональной инфраструктуры финансового рынка. В 2011 г. чистый вывоз частного капитала из России увеличился в 2,3 раза, по сравнению с 2010 г., и составил 80,5 млрд. долл. На банковский сектор пришлось 30% чистого оттока частного капитала, что отражает общий характер оттока капитала из развивающихся финансовых рынков при усилении нестабильности глобальной экономики.

Анализ структуры внешнего долга России свидетельствует о значительном сокращении удельного веса государственных органов управления при одновременном росте доли корпоративных внешних долгов. С 1995 г. к началу 2012 г. доля государства сократилась с 93,5% до 6,1%. Удельный вес банков во внешней задолженности России увеличился за тот же период с 1,8% до 29,9%, а корпоративного долга прочих секторов экономики — с 0,9% до 62,0%.

Таблица 2

**Динамика внешнего долга России (млрд. долл.)**

	01.01.1995	01.01.2000	1.01.2011	1.01.2012
<b>Всего</b>	<b>126,7</b>	<b>178,2</b>	<b>488,9</b>	<b>545,2</b>
<b>Органы государственного управления</b>	<b>118,5</b>	<b>133,2</b>	<b>34,5</b>	<b>33,2</b>
Федеральные органы управления	118,5	131,2	32,2	32,1
<i>Новый российский долг</i>	8,5	34,4	29,3	29,6
<i>Долг бывшего СССР</i>	110,0	96,8	2,9	2,5
Субъекты Российской Федерации	-	2,0	2,4	1,1
<b>Органы денежно-кредитного регулирования</b>	<b>4,7</b>	<b>15,7</b>	<b>12,0</b>	<b>11,2</b>
<b>Банки</b>	<b>2,3</b>	<b>7,7</b>	<b>144,2</b>	<b>162,9</b>
<b>Прочие секторы</b>	<b>1,2</b>	<b>21,5</b>	<b>298,2</b>	<b>337,9</b>
Долговые обязательства перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования	0,7	3,8	63,2	85,3
Кредиты	0,6	15,7	218,6	233,8
Долговые ценные бумаги	-	0,4	10,6	12,1
Торговые кредиты	...	...	2,2	2,4
Задолженность по финансовому лизингу	-	1,5	2,3	2,4
Прочая задолженность	...	...	1,3	2,0

Источник: Банк России: <http://www.cbr.ru>

Фактически, в 1995–2012 гг. произошла трансформация внешнего долга России из государственного в преимущественно корпоративный и банковский, при многократном росте общей суммы внешней задолженности.

На 1 января 2012 г. сумма внешнего долга России в размере 545,2 млрд. долл. превысила сумму международных резервов в размере 510,4 млрд. долл.

Явно неблагоприятной тенденцией на фоне усиления нестабильности и неопределённости глобальной экономики является увеличение объёмов частного корпоративного внешнего долга в сочетании с ростом чистого вывоза частного капитала из России.

Финансовая неустойчивость ряда внешнеторговых партнеров России, связанная с этим неопределённость будущей динамики конъюнктуры на мировых рынках, отток частного капитала в сочетании с ростом корпоративной внешней задолженности — всё это не способствует устойчивости на российском фондовом рынке и стабильному развитию финансовых институтов.

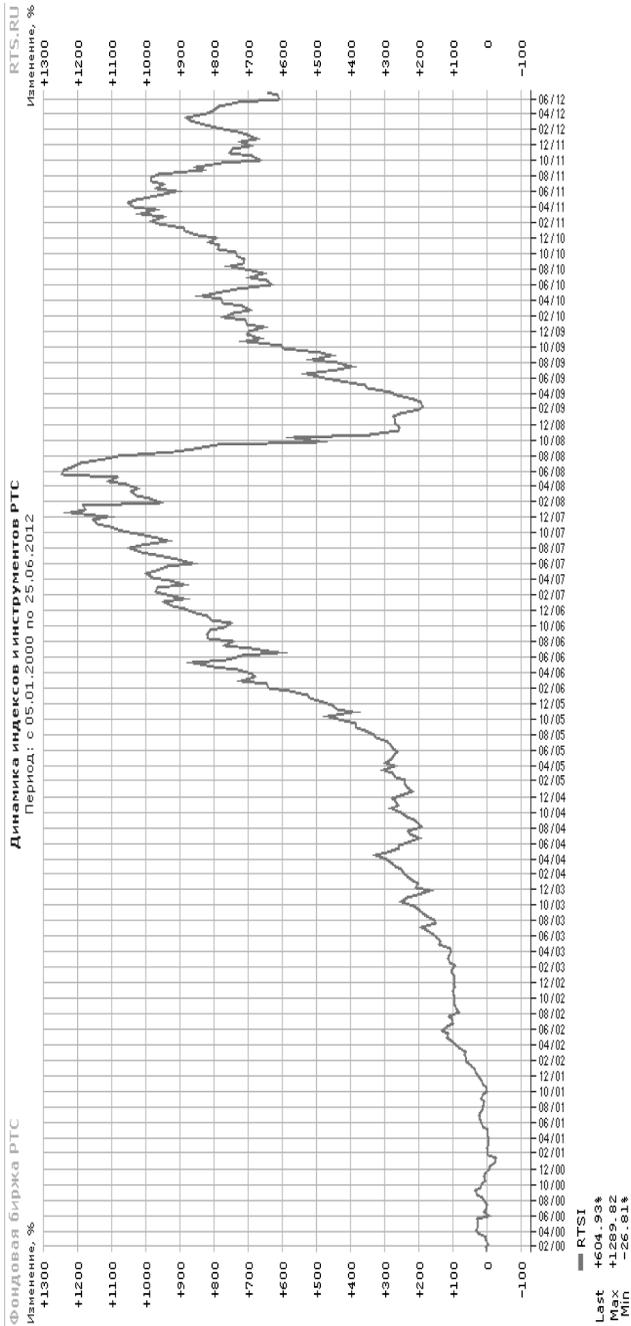
Как видно из графиков динамики основных российских фондовых индексов (Графиков 4 и 5) — индекса ММВБ и индекса РТС (RTSI), период относительно поступательного роста рынка ценных бумаг в России до начала глобального финансового кризиса в 2008 г. сменился полосой нестабильности и значительных колебаний в 2008—2012 гг. После «обвалных» 2008—2009 годов достаточно глубокие «коррекции» наблюдались на российском фондовом рынке в августе—ноябре 2011 г. и в мае—июне 2012 г.

**График 4. Динамика индекса ММВБ в 1998–2012 гг. (на 25.06.2012)**



Источник: ММВБ. Композитные индексы: <http://www.micex.ru>

График 5. Динамика индекса РТС (RTSI) в 2000–2012 гг. (на 25.06.2012)



Источник: Фондовая биржа РТС. Индекс РТС: <http://www.rts.ru>

Неустойчивость российского фондового рынка во многом обусловлена зависимостью национальной экономики, курса рубля, поступлений валютных резервов, государственного бюджета от конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей, составляющих основную статью российского экспорта. Наблюдается высокая корреляция российских фондовых индексов с индексами европейских фондовых рынков. При повышении уровня внешних рисков наблюдается падение котировок на российском фондовом рынке.

Спад на фондовом рынке приводит к отрицательной переоценке активов российских банков как по акциям, так и по облигациям. По данным Банка России, в 2011 г. балансовые потери российских банков в связи с отрицательной переоценкой портфеля ценных бумаг составили 33 млрд. рублей по вложениям в акции (3,6% от общего объема вложений) и 165 млрд. рублей по облигациям (3,5% от общего объема вложений). Потери от отрицательной переоценки оценивались как умеренные, учитывая долю суммарных вложений в акции и облигации в диверсифицированных активах банковского сектора (13,4% на конец декабря 2011 г.)<sup>1</sup>.

*Институциональные и финансовые аспекты развития банковского сектора.* Количественная динамика банковского сектора России характеризуется продолжающимся уменьшением общего числа действующих банков и кредитных организаций. Как свидетельствуют данные Таблицы 3, количество зарегистрированных банков уменьшилось в 1999–2011 гг. с 1476 до 1051, а общее число зарегистрированных кредитных организаций сократилось с 2481 до 1112, или более чем в два раза. Общее количество действующих кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, уменьшилось в 2008–2011 гг. с 1136 до 978, из них число собственно банков сократилось с 1092 до 922, число небанковских кредитных организаций возросло с 44 до 56.

Одновременно с сокращением общего количества действующих кредитных организаций в 1999–2011 гг. уменьшилось число их филиалов с 4453 до 2807. Эта тенденция была свойственна и Сбербанку. Число его филиалов сократилось в 2008–2011 гг. с 809 до 524.

По данным Центрального Банка России, сокращение количества филиалов банков происходит в процессе оптимизации региональных подразделений крупными многофилиальными банками. Для увеличения клиентской базы и расширения банковских услуг сокращение филиалов компенсируется увеличением внутренних структурных подразделений кредитных организаций.

---

<sup>1</sup> Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012, с. 11.

Таблица 3

**Структура и отдельные показатели кредитных организаций (КО) России  
(на начало года)**

	1999	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Регистрация кредитных организаций</b>						
КО, зарегистрированные Банком России – всего	2481	1296	1228	1178	1146	1112
в том числе: банки	1476	1243	1172	1124	1084	1051
небанковские КО	1005	53	56	54	62	61
<b>Действующие кредитные организации</b>						
КО, имеющие право на осуществление банковских операций, всего	...	1136	1108	1058	1012	978
в том числе: банки	...	1092	1058	1007	955	922
небанковские КО	...	44	50	51	57	56
КО, имеющие лицензии/разрешения, предоставляющие право на:						
привлечение вкладов населения	1372	906	886	849	819	797
осуществление операций в иностранной валюте	634	754	736	701	677	661
генеральные лицензии	263	300	298	291	283	273
проведение операций с драгметаллами	136	199	203	203	208	207
КО с иностранным участием в уставном капитале, всего	142	202	221	226	220	230
из них: со 100%	18	63	76	82	80	77
от 50% до 100%	12	23	26	26	31	36
Филиалы действующих КО на территории России – всего	4453	3455	3470	3183	2926	2807
из них: Сбербанка России	...	809	775	645	574	524
банков со 100% иностранным участием в капитале	...	169	242	241	203	155
Филиалы действующих КО за рубежом	...	3	5	5	6	6

Источник: Финансы России. 2010: Росстат. М., 2010; с. 392-393. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012, с. 95–96.

В 2011 г. общее количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций и их филиалов увеличилось на 2179 единиц и на 1.01.2012 составило 40610 (на 1.01.2011 – 38 431). При этом количество дополнительных офисов увеличилось с 22001 до 22565, кредитно-кассовых офисов – с 1389 до 1725, операционных офисов – с 2994 до 5360, передвижных пунктов кассовых операций – с 87 до 100, а общее количество операционных касс вне кассового узла сократилось с 11960 до 10860. В результате количество внутренних структурных подразделений, приходящихся на 100 тыс. населения, возросло с 27,1 в 2010 г. до 28,4 в 2011 г.<sup>2</sup>

Сокращение общего количества кредитных организаций сопровождается консолидацией банков и концентрацией банковской деятельности в России. Как видно из Таблицы 4, в 1999–2011 гг. среди действующих кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, удельный вес организаций с уставным капиталом 300 и выше млн. руб. вырос количественно с 1,96% (29 из 1476) до 38,85% (380 из

<sup>2</sup> Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012, с. 15

978), по состоянию на 1.01.2012 г. В 2011 г. число кредитных организаций с капиталом свыше 1 млрд. рублей увеличилось с 291 до 315.

Таблица 4

**Группировка действующих кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, по величине зарегистрированного уставного капитала (на начало года)**

	1999	2001	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Число действующих КО – всего</b>	<b>1476</b>	<b>1311</b>	<b>1136</b>	<b>1108</b>	<b>1058</b>	<b>1012</b>	<b>978</b>
в том числе по величине уставного капитала:							
до 3 млн. руб.	352	174	37	31	26	17	15
от 3 до 10 млн. руб.	464	282	61	51	38	23	18
от 10 до 30 млн. руб.	349	313	120	99	71	46	41
от 30 до 60 млн. руб.	189	254	161	140	117	98	62
от 60 до 150 млн. руб.	72	127	207	194	204	222	199
от 150 до 300 млн. руб.	21	68	248	254	252	250	263
300 и выше млн. руб.	29	93	302	339	350	356	380

Источник: Россия в цифрах 2012: Росстат. М., 2012.

Стратегия развития банковского сектора до 2015 года предполагает продолжение процесса консолидации банков. В соответствии с новым правилом, минимальный размер в 300 млн. руб. установлен в качестве уставного капитала для вновь создаваемых банков с 1 января 2012 г. и в качестве минимальной величины собственных средств для действующих банков с 1 января 2015 г.

Об уровне концентрации банковской деятельности свидетельствует то, что доля 200 крупнейших по величине активов кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора выросла за пять лет в 2007–2011 г. с 90,6% до 94,1%, или на 3,5 процентных пункта. Доля пяти крупнейших банков в активах в 2011 г. увеличилась за пять лет в 2007–2011 г. с 42,5% до 50,0%, или на 7,5 процентных пункта.

Удельный вес 200 крупнейших по величине капитала кредитных организаций, по состоянию на 1.01.2012, составил 92,5% совокупного капитала банковского сектора (на 1.01.2011 – 92,7%), в том числе пяти крупнейших банков – 50,1% (48,8%).

Вместе с тем следует отметить, что сам по себе процесс слияния и поглощения банков является весьма затратными, связан со значительными организационными и юридическими расходами. Учитывая, что уровень организационно-юридических расходов можно условно принять за фиксированную величину, то экономически более выгодным представляется поглощение и слияние не мелких банков, а достаточно крупных. Всё это говорит о том, что значительного ускорения консолидации банков в ближайшей перспективе не произойдет.

Другой фактор, сдерживающий консолидацию банков за счёт слияний и поглощений, проявился в период глобального финансового кризиса и имеет отношение к качеству банковских активов. В период кризиса усилилось недоверие между банками в отношении их платёжеспособности, связанной с качеством их активов. Во многих странах в период кризиса рынок межбанковского кредита значительно замедлялся, и ему на помощь приходили правительства и центральные банки. В условиях сохранения кризисных явлений на мировом финансовом рынке и высокого чистого оттока частного капитала из России вряд ли стоит ожидать существенного роста слияний и поглощений в банковском секторе, в том числе из-за сохраняющегося недоверия к качеству банковских активов. Слияние и поглощение становится возможным в основном для банков с государственным участием, да и то при чрезвычайных обстоятельствах, как это наблюдалось, например, в случае с ВТБ и Банком Москвы в 2011 г.

Анализ тенденций развития банковских операций и динамики кредитных агрегатов в целом свидетельствует об интенсивном росте кредитной активности банков после её значительного спада в 2009 г. На основании данных о структуре российского рынка капитала, приведённых в Таблице 5, можно рассчитать абсолютные и относительные величины роста его отдельных секторов.

Так, например, общий номинальный объём банковских кредитов нефинансовым организациям и населению в 2002–2011 гг. вырос с 1792 млрд. руб. до 23266 млрд. руб., или в 13,0 раз. Удельный вес этого сектора в структуре российского рынка капитала увеличился за тот же период с 22,3% до 38,0%.

Объём в обращении негосударственных ценных бумаг увеличился в абсолютных цифрах в 2002–2011 гг. с 4485 млрд. руб. до 33759 млрд. руб., или в 7,5 раза. Доля сегмента негосударственных ценных бумаг в структуре российского рынка капитала в 2011 г. составила 55,1% и практически соответствовала уровню 2002 г. в 55,9%.

Объём в обращении государственных ценных бумаг по номиналу вырос в 2002–2011 гг. с 1747 млрд. руб. до 4209 млрд. руб., или в 2,4 раза. Удельный вес этого сегмента в структуре российского рынка капитала сократился за тот же период с 21,8% до 6,9%.

Анализ абсолютных и относительных показателей динамики структуры российского рынка капитала свидетельствует об опережающем развитии сегмента банковских кредитов нефинансовым организациям и населению в 2002–2011 гг.

Доля сегмента банковских кредитов нефинансовым организациям и населению в 2002–2011 гг. увеличилась в структуре российского рынка капитала за счёт значительного сокращения удельного веса сегмента обра-

Структура российского рынка капитала (млрд. руб.)

Сегмент	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>1. Банковские кредиты нефинансовым организациям и населению (задолженность)</b>	<b>1792</b>	<b>5453</b>	<b>8031</b>	<b>12287</b>	<b>16527</b>	<b>16115</b>	<b>18148</b>	<b>23266</b>
В том числе: нефинансовым организациям	1680	4397	6148	9316	12510	12542	14063	17715
физическим лицам	113	1056	1883	2971	4017	3574	4085	5551
<b>2. Негосударственные ценные бумаги (объем в обращении)</b>	<b>4485</b>	<b>15939</b>	<b>28784</b>	<b>37111</b>	<b>16748</b>	<b>29486</b>	<b>37434</b>	<b>33759</b>
2.1. Банковские долговые ценные бумаги, кроме облигаций (объем выпущенных)	440	676	840	856	772	769	811	866
В том числе: депозитные сертификаты	67	55	33	30	12	19	15	13
сберегательные сертификаты	1	7	16	21	16	14	12	10
векселя и банковские акцепты	372	615	790	806	743	735	783	843
2.2. Капитализация рынка акций	3650	13549	25315	32617	11017	23091	30189	25708
2.3. Корпоративные облигации, обращающиеся на внутреннем рынке	112	481	906	1272	1815	2569	2965	3437
2.4. Корпоративные еврооблигации: в млрд. руб.	127	1167	1663	2315	3049	3006	3416	3716
в млрд. долл.	4,0	40,5	63,1	94,3	103,8	99,4	112,1	115,4
2.5. Небанковские векселя резидентов (кроме госорганов), учтенные банками	155	65	61	51	94	52	53	33
<b>3. Государственные ценные бумаги (объем в обращении, по номиналу)</b>	<b>1747</b>	<b>2020</b>	<b>2051</b>	<b>2092</b>	<b>2330</b>	<b>2743</b>	<b>3491</b>	<b>4209</b>
3.1. Государственные (федеральные) облигации в рублях (ГКО-ОФЗ, ОВОЗ)	217	722	876	1047	1144	1470	2054	2893
3.2. Государственные (федеральные) валютные облигации	1470	1111	969	812	867	847	982	940
В том числе: еврооблигации РФ, млрд. долл.	37,0	31,5	31,9	28,6	27,7	26,2	30,5	29,2
ОВФЗ и ОГВЗ, млрд. долл.	9,3	7,1	4,9	4,5	1,8	1,8	1,8	0,02
3.3. Облигации субъектов РФ и муниципальных образований в рублях и в иностранной валюте	60	187	207	233	318	426	454	375
<b>Всего по рынку капитала</b>	<b>8024</b>	<b>23412</b>	<b>38865</b>	<b>51490</b>	<b>35604</b>	<b>48344</b>	<b>59072</b>	<b>61234</b>
<b>Справочно:</b>								
Номинальный ВВП	10819	21610	26917	33248	41277	38809	45166	54369
Отношение объема рынка капитала к ВВП, %	74	108	144	155	86	125	131	113

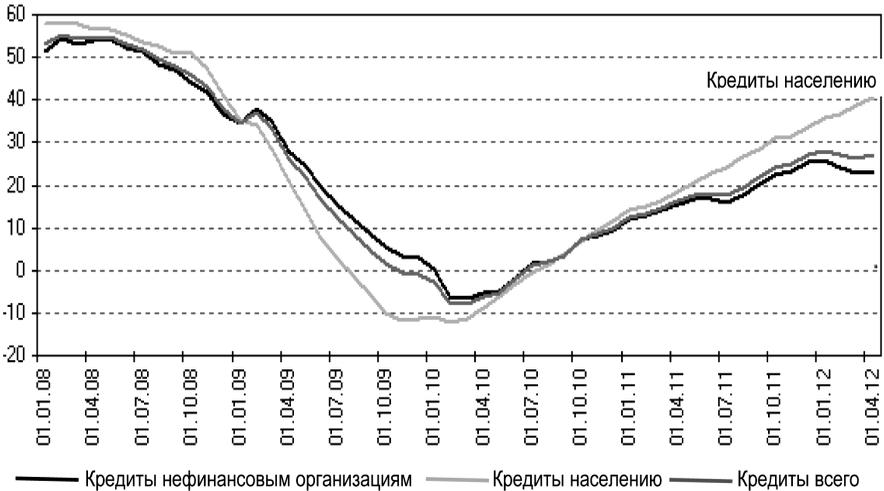
Источник: Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2011 год № 1(72). Приложение. Департамент исследований и информации Банка России. Центральный Банк РФ, М., 2012; с. 60.

щения государственных ценных бумаг по номиналу при практически оставшейся неизменной доли сегмента негосударственных ценных бумаг.

Как видно из Графика 6, динамика объёма кредитов в рублях и иностранной валюте нефинансовым организациям и населению продемонстрировала существенный рост 2010–2012 гг. после глубокого падения в 2008–2009 гг. Однако, как это можно заметить на Графике, хотя темпы роста кредитов населению сохранялись в начале 2012 г., темпы роста кредитов нефинансовым организациям несколько замедлились, что указывало на переход кредитного цикла в более умеренную фазу.

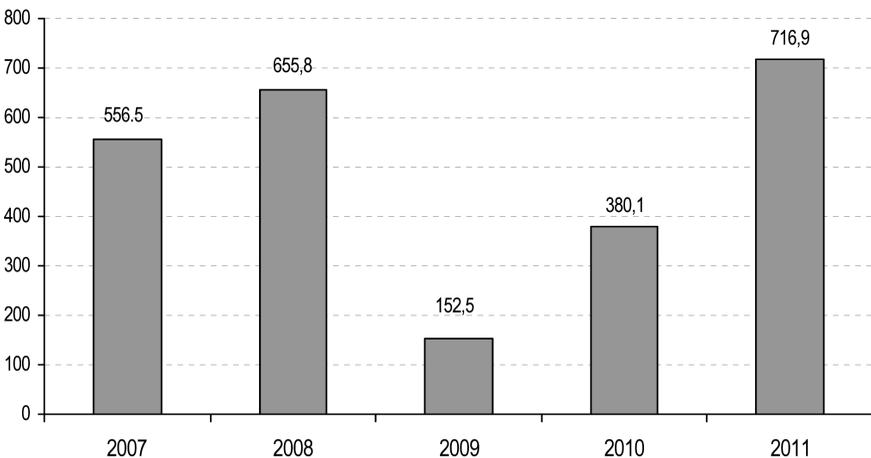
Сравнительно быстрое восстановление в 2010–2011 гг. после обвала в 2009 г. продемонстрировал рынок ипотечных кредитов (График 7). По дан-

**График 6. Кредиты в рублях и иностранной валюте нефинансовым организациям и населению за период с 1.01.2008 по 1.04.2012 (прирост в % к соответствующей дате предыдущего года)**



Источник: Состояние денежной сферы и реализация денежно-кредитной политики в 1 квартале 2012 г. Центральный банк РФ: <http://www.cbr.ru>

**График 7. Объем выданных ипотечных кредитов в 2007–2011 гг. (млрд. руб.)**



Источник: Агентство по ипотечному жилищному кредитованию: <http://ahml.ru>

ным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, объем выданных ипотечных кредитов в 2009–2011 гг. вырос со 152,5 млрд. руб. до 716,9 млрд. руб., или в 4,7 раза, превысив значение «докризисного» 2008 года.

О тенденции развития банковских операций и динамике кредитной активности банков свидетельствуют макроэкономические показатели деятельности банковского сектора России в 2008–2012 гг., приведённые в Таблице 6. Определённый интерес представляет сравнение показателей начала 2012 года с соответствующими показателями «предкризисного» периода 2007 – начала 2008 годов.

Таблица 6

**Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора России в 2008–2012 гг. (млрд. руб.)**

	1.01.2008	1.01.2009	1.01.2010	1.01.2011	1.01.2012
Активы (пассивы) банковского сектора	20125,1	28022,3	29430,0	33804,6	41627,5
в % к ВВП	60,5	67,9	75,9	75,2	76,6
Собственные средства (капитал) банковского сектора	2671,5	3811,1	4620,6	4732,3	5242,1
в % к ВВП	8,0	9,2	11,9	10,5	9,6
в % к активам банковского сектора	13,3	13,6	15,7	14,0	12,6
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность	12287,1	16526,9	16115,5	18147,7	23266,2
в % к ВВП	37,0	40,0	41,5	40,4	42,8
в % к активам банковского сектора	61,1	59,0	54,8	53,7	55,9
Ценные бумаги, приобретенные банками	2250,6	2365,2	4309,4	5829,0	6211,7
в % к ВВП	6,8	5,7	11,1	13,0	11,4
в % к активам банковского сектора	11,2	8,4	14,6	17,2	14,9
Вклады физических лиц	5159,2	5907,0	7485,0	9818,0	11871,4
в % к ВВП	15,5	14,3	19,3	21,8	21,8
в % к пассивам банковского сектора	25,6	21,1	25,4	29,0	28,5
в % к денежным доходам населения	24,2	23,4	26,3	...	...
Средства, привлеченные от организаций *	7053,1	8774,6	9557,2	11126,9	13995,7
в % к ВВП	21,2	21,3	24,6	24,8	25,7
в % к пассивам банковского сектора	35,0	31,3	32,5	32,9	33,6

\* Включая депозиты, средства государственных и других внебюджетных фондов, Минфина России, финансовых органов, физических лиц – индивидуальных предпринимателей, клиентов по факторинговым, форфейтинговым операциям, депозитные сертификаты, средства в расчетах, средства, списанные со счетов клиентов, но не проведенные по корсчету кредитной организации (без учета средств, привлеченных от кредитных организаций).

Источник: Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012; с. 94.

Активы (пассивы) банковского сектора выросли в 2008–2011 гг. более чем в два раза и увеличились в процентном отношении к ВВП с 60,5% до 76,6% на 1.01.2012 г. В качестве положительной тенденции следует отме-

тить существенный рост вкладов физических лиц за тот же период как в абсолютном значении с 5159,2 млрд. руб. до 11871,4 млрд. руб., так и в процентном отношении к ВВП с 15,5% в 2008 г. до 21,8% к началу 2012 г.

По сравнению с «предкризисным» началом 2008 года к 1.01.2012 г. сократилась с 61,1% до 55,9% доля кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям и физическим лицам, в активах банковского сектора. В определённой степени это характеризует более консервативную и осторожную кредитную политику банков, связанную с неопределённостью в экономике и на мировых финансовых рынках.

Удельный вес собственных средств (капитала) в активах банковского сектора после роста в кризисный 2009 год несколько сократился к началу 2012 г. до 12,6% (13,3% на 1.01.2008) при абсолютном росте в 2008–2011 гг. почти в два раза с 2671,5 млрд. руб. до 5242,1 млрд. руб.

Заметно возросли в абсолютных и относительных значениях объёмы ценных бумаг, приобретённых банками. В 2008–2011 гг. их объёмы увеличились с 2250,6 млрд. руб. до 6211,7 млрд. руб. к началу 2012 г. За тот же период доля ценных бумаг, приобретённых банками, в активах банковского сектора возросла с 11,2% до 14,9%. Несмотря на то, что портфель активов банковского сектора в целом диверсифицирован, рост удельного веса ценных бумаг, в первую очередь корпоративных, увеличивает уязвимость банков к фондовому риску.

Финансовые результаты деятельности кредитных организаций в 2010–2011 гг. оказались весьма высокими. В 2011 г. прибыль действующих кредитных организаций достигла 848,2 млрд. руб. (в 2010 г. — 573,4 млрд. руб.), что стало рекордом в истории развития банковского сектора России.

Удельный вес прибыльных кредитных организаций в 2010–2011 гг. повысился с 92,0% до 94,9%, доля убыточных кредитных организаций сократилась соответственно с 8,0 до 5,1%. Число убыточных кредитных организаций уменьшилось в 2010–2011 гг. с 81 до 50. Убытки действующих кредитных организаций составили в 2011 г. 5,6 млрд. руб. (в 2010 г. — 21,7 млрд. руб.).

В 2011 г. рентабельность активов кредитных организаций составила 2,4% (в 2010 г. — 1,9%), рентабельность капитала — 17,6% (в 2010 г. — 12,5%). В 2011 г. рентабельность активов и капитала кредитных организаций приблизилась к значениям «предкризисного» 2007 года — 3,0% и 22,7% соответственно, но оставалась ниже этих показателей. В 2011 г. показатели рентабельности активов увеличились у 505 банков, или 51,6% от общего числа действующих кредитных организаций, а рентабельности капитала — у 568 банков, или 58,1%. По оценкам Центрального Банка России, к факторам, обеспечившим повышение рентабельности капита-

ла в 2011 г. следует отнести рост финансового левериджа и маржи прибыли банков. При этом доходность активов банков по сравнению с 2010 г. изменилась незначительно<sup>3</sup>.

Анализ динамики абсолютных и относительных макроэкономических показателей деятельности банковского сектора России в 2008–2011 гг. свидетельствует об определённой финансовой стабилизации банков, значительном росте их операций и кредитной активности. Вместе с тем сохраняются кредитные и рыночные риски, риск ликвидности и достаточности собственных средств на случай неблагоприятного сценария развития внешнеэкономической конъюнктуры для России и обострения кризиса на мировом финансовом рынке.

Во второй половине 2011 г. и первой половине 2012 г. на мировых финансовых рынках обострилась проблема ликвидности из-за сохраняющейся нерешенности долгового кризиса в Европе. Для банковской системы России это проявилось в затруднении доступа к внешним более дешевым рынкам капитала и в сокращении кредитования из зарубежных источников. Обвал российского фондового рынка в августе-ноябре 2011 г. и нарастание чистого оттока капитала за рубеж обострили перебои с ликвидностью в банковской системе и способствовали росту спроса на ликвидность. К сжатию денежного предложения вело существенное абсорбирование средств по бюджетному каналу в условиях относительного сокращения государственных расходов и роста профицита консолидированного государственного бюджета.

По оценке Центрального Банка России, в сентябре 2011 г. произошел переход от структурного избытка ликвидности банковского сектора к ее дефициту. Начал нарастать спрос кредитных организаций на инструменты рефинансирования Банка России. Валовой кредит банковскому сектору со стороны Банка России за 2011 г. увеличился в 2,6 раза, достигнув на 1 января 2012 г. почти 1,5 трлн. руб. Чистый кредит банковскому сектору начиная с октября 2011 г. стал положительным и по состоянию на 1.01.2012 г. составил 0,1 трлн. руб. (-1,6 трлн. руб. на начало 2011 г.). Совокупный объём операций Банка России по рефинансированию кредитных организаций в 2011 г. возрос до 23,0 трлн. руб., более чем в 8 раз превысив их объём в 2010 г.

Операции рефинансирования осуществлялись преимущественно в форме сделок РЕПО на аукционной основе. Среднедневной объём задолженности по операциям прямого РЕПО Банка России увеличился с 21,0 млрд. руб. в 2010 г. до 153,8 млрд. руб. в 2011 г., или в 7,3 раза.

---

<sup>3</sup> Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012, с. 29

В 2011 г. значительно вырос объём задолженности кредитных организаций по кредитам Банка России, обеспеченным нерыночными активами и поручительствами. По состоянию на 1 января 2012 г. задолженность по обеспеченным кредитам Банка России составила 391,7 млрд. руб. При этом по кредитам «овернайт» — 2,4 млрд. руб. Кроме кредитов «овернайт»: по кредитам, обеспеченным залогом ценных бумаг из Ломбардного списка Банка России, — 7,3 млрд. руб., по кредитам, обеспеченным нерыночными активами и поручительствами, а также золотом — 382,0 млрд. руб.

Учитывая усиление риска ликвидности банковского сектора, Центральный Банк России во втором полугодии 2011 г. принял ряд мер, направленных на расширение возможностей рефинансирования для кредитных организаций:

- ввёл в действие новый механизм рефинансирования — предоставление кредитным организациям кредитов, обеспеченных золотом, на срок до 180 календарных дней;
- снизил требования к минимальному уровню рейтинга эмитента ценных бумаг, применяемые при принятии решений о включении ценных бумаг в Ломбардный список Банка России, а также требования к минимальному уровню рейтинга организаций, применяемые при формировании Перечня Банка России;
- возобновил предоставление кредитов, обеспеченных поручительствами кредитных организаций, а также кредитов Банка России, обеспеченных активами или поручительствами, на срок от 91 до 180 календарных дней;
- повысил с 0,98 до 1 поправочный коэффициент, применяемый для корректировки стоимости облигаций федерального займа, принимаемых в обеспечение по кредитам Банка России, а также с 0,2—0,5 до 0,5—0,8 поправочные коэффициенты, применяемые для расчёта стоимости нерыночных активов, принимаемых в обеспечение по кредитам Банка России;
- снизил с 1,25 до 0% значение начального дисконта, применяемого для расчёта стоимости обеспечения по операциям прямого РЕПО Банка России сроком до 6 календарных дней с ОФЗ и ОБР<sup>4</sup>.

В первой половине 2012 г. наблюдалась возрастающая активность Центрального банка России на фондовом рынке ММВБ-РТС, где в режиме «Основной рынок» предоставлялось рефинансирование банкам через кредитование под залог ценных бумаг в форме сделок РЕПО. С осени 2011 г. спрос коммерческих банков на финансовый инструмент в виде однодневных и

<sup>4</sup> Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012, с. 43—44

недельных РЕПО демонстрировал стабильный рост. РЕПО относится к одной из главных форм рефинансирования банков со стороны регулятора и представляет собой продажу ценных бумаг в основном в ходе открытых торгов с обязательством их обратного выкупа через определенный срок по более высокому курсу. В ходе сделок РЕПО Банк России покупает облигации банков под определенный процент.

В мае 2012 г. Банк России совершил на бирже сделок на 7,43 трлн. руб., что стало абсолютным рекордом регулятора с начала его работы на торговых площадках в феврале 2009 г. На Банк России пришлось около половины всех торгов на ММВБ-РТС, общий объём которых составил 15,68 триллиона. В апреле 2012 г. на Банк России приходилось 4,89 трлн. руб., или только треть от общего объёма торгов, по сравнению с 2,9 трлн. руб. в марте 2012 г.<sup>5</sup>

Обострение проблемы структурного дефицита ликвидности заставило банки повысить ставки по депозитам физических лиц и увеличить ставки по кредитам нефинансовым организациям, а также уделить больше внимания повышению эффективности управления собственными ресурсами.

**Иностранные инвестиции в банковский сектор России.** В 1999–2011 гг. на фоне общего существенного сокращения количества зарегистрированных и действующих кредитных организаций (Таблица 3) число кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале значительно возросло с 142 в 1999 г. до 230 к началу 2012 г., или в 1,6 раза. Опережающий рост продемонстрировали в 1999–2011 гг. кредитные организации со 100-процентным иностранным участием. Их количество увеличилось с 18 до 77 к началу 2012 г., или в 4,3 раза. Число кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале от 50% до 100% выросло за рассматриваемый период с 12 до 36, или в 3 раза.

Следует отметить, что 2010–2011 гг. после «обвального» для российской экономики и финансового рынка 2009 года наблюдалась тенденция сокращения числа кредитных организаций со 100-процентным иностранным участием. Их количество сократилось с 82 на 1.01.2010 г. до 77 на 1.01.2012 г. Иностранные инвестиции, поступавшие в банковский сектор России, стали в большей степени ориентироваться на смешанную форму собственности с участием российской стороны в уставном капитале. Число кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале от 50% до 100% увеличилось с 26 на 1.01.2010 г. до 36 на 1.01.2012 г.

По данным Центрального банка России, по состоянию на 1 апреля 2012 г. лицензию на осуществление банковских операций имели 234 кредитные организации с участием нерезидентов. Из них 192 кредитные организации, или 82,1% их общего количества, действовали в форме акцио-

---

<sup>5</sup> Газета «Коммерсантъ», № 101 (4886), 6 июня 2012 г.

нерного общества, в том числе 68, или 29,1%, были зарегистрированы в форме закрытого акционерного общества, 42 кредитные организации, или 17,9%, – в форме общества с ограниченной ответственностью.

Таблица 7

**Отдельные показатели деятельности кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале свыше 50% в отношении к показателям действующих кредитных организаций (на начало года, в %)**

	2008	2009	2010	2011	2012
Активы	17,2	18,7	18,3	18,0	16,9
Собственные средства	15,7	17,3	17,0	19,1	17,6
Корреспондентские счета в банках-нерезидентах	23,5	17,0	15,6	20,3	14,3
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	15,5	16,6	14,8	15,1	14,0
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	19,4	23,3	25,1	25,7	22,0
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	22,2	25,0	31,7	25,1	30,0
Вклады физических лиц	8,9	10,3	12,0	11,5	11,4
Средства, привлеченные от организаций	17,9	18,8	18,5	17,6	17,4
Прибыль (убыток) текущего года	16,4	19,7	29,8	20,7	17,4
<i>Справочно: Количество кредитных организаций</i>	86	102	108	111	113

Источник: Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году. Центральный Банк РФ. 2012, с. 109.

Определённый интерес представляет анализ показателей деятельности кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале свыше 50% в отношении к показателям действующих кредитных организаций. При существенном росте числа кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале свыше 50% в 2008–2011 гг. с 86 до 113 (на 31%) к началу 2012 г. их удельный вес в активах банковского сектора за тот же период изменился незначительно и даже несколько сократился с 17,2% до 16,9%, а аналогичный показатель доли собственных средств вырос так же незначительно с 15,7% до 17,6%.

Удельный вес кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале свыше 50% в корреспондентских счетах в банках-нерезидентах по отношению ко всем действующим кредитным организациям существенно сократился в 2008–2011 гг. с 23,5 до 14,3% к началу 2012 г., что свидетельствовало об общем росте внешнеэкономической активности российского банковского сектора.

О приоритетах кредитной активности организаций с иностранным участием в уставном капитале свыше 50% свидетельствует анализ их удельных весов в общих объёмах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных банковским сектором. В начале 2012 года приоритеты кредитной активности организаций с иностранным участием в

**Показатели, характеризующие участие нерезидентов  
в банковской системе и ее совокупном уставном капитале  
за 2005–2011 гг. и I квартал 2012 г. (млрд. руб.)**

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	1.04.2012
Совокупный зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций	380,47	444,38	566,51	731,74	881,35	1244,36	1186,18	1214,34	1283,53
Инвестиции нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций	23,55	49,55	90,09	183,51	251,07	305,20	333,29	336,40	342,60
Доля нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы (%)	6,19	11,15	15,90	25,08	28,49	24,53	28,10	27,70	26,69
Доля нерезидентов в совокупном уставном капитале без учета участия нерезидентов, находящихся под существенным влиянием резидентов России (%)	6,19	10,49	14,86	22,84	26,15	21,26	24,62	24,00	23,08

Источник: Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 1 апреля 2012 года. Центральный банк РФ: <http://www.cbr.ru>

уставном капитале свыше 50% выстраивались по значимости следующим образом: кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям (30,0% банковского сектора); физическим лицам (22,0%); нефинансовым организациям (14,0%).

В целом, как свидетельствуют данные Таблицы 8, инвестиции нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций возросли в 2005–2011 гг. с 23,55 млрд. руб. до 336,40 млрд. руб. к началу 2012 г., или в 14,3 раза. Доля нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы увеличилась за тот же период с 6,19% до 27,70%. Сумма инвестиций нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций на 1 апреля 2012 г. составила 342,60 млрд. руб.

На Графике 8 видно, что темпы роста иностранных инвестиций в уставные капиталы кредитных организаций значительно опережали 2005–2011 гг. динамику роста совокупного зарегистрированного уставного капитала банковской системы России. В 2011–2012 гг. динамика роста иностранных инвестиций в уставные капиталы российских кредитных организаций существенно замедлилась, что произошло под влиянием глобального финансового кризиса и сохраняющейся неопределённости на мировых финансовых рынках.

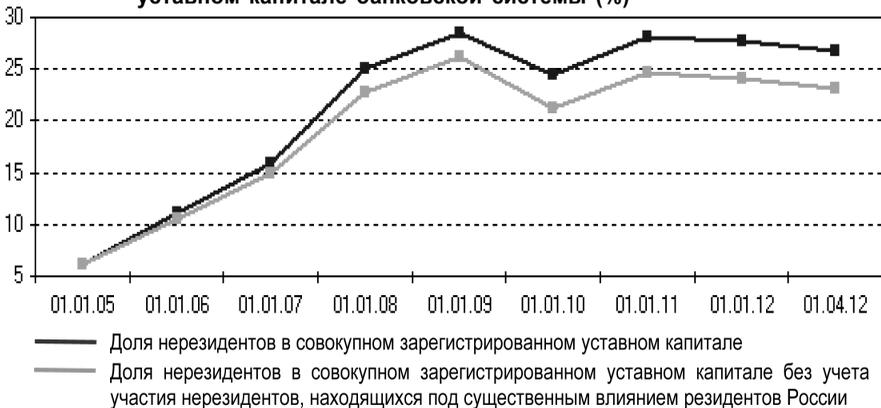
**График 8. Динамика роста иностранных инвестиций в уставные капиталы кредитных организаций и совокупного зарегистрированного уставного капитала банковской системы (%)**



Источник: Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 1 апреля 2012 года. Центральный банк РФ: <http://www.cbr.ru>

Под влиянием глобального финансового кризиса не только замедлилась динамика роста (График 9), но и сократилась в 2009–2011 гг. доля нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы с 28,49% до 27,70% в начале 2012 г. (26,69% на 1.04.2012 г.).

**График 9. Динамика доли нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы (%)**



Источник: Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 1 апреля 2012 года. Центральный банк РФ: <http://www.cbr.ru>

На фоне сохраняющейся нерешённости фундаментальных причин глобального финансового кризиса, неопределённости перспектив роста мировой экономики, возрастания риска новой волны кризиса вряд ли стоит ожидать ускорения динамики притока иностранных инвестиций в банковский сектор России. Доля нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале российской банковской системы в ближайшие годы, по всей видимости, может существенно не измениться или даже продолжить некоторое сокращение в условиях продолжающегося чистого оттока капитала из России.

***Возрастание системных рисков на мировом рынке капитала.*** Системные риски на мировом рынке капитала связаны с продолжающимся глобальным долговым кризисом, наиболее остро проявившимся в рамках Европейского Союза. Продолжающаяся с 2009 г. поддержка ликвидности мировой экономики с помощью эмиссии основных резервных валют, кредитования, роста государственных расходов, а соответственно и долгов, сохранения низких процентных ставок не смогла устранить основных причин глобального кризиса, хотя и предотвратила наступление новой «великой» экономической депрессии.

В 2011 г. в целях стабилизации ситуации в Европе был выделен шестой транша помощи Греции и расширен объём ресурсов Европейского механизма финансовой стабильности (EFSF). МВФ предоставил дополнительные средства для поддержки проблемных экономик в размере 200 млрд. евро. Для повышения ликвидности национальных банковских систем Европейский центральный банк (ЕЦБ) и пять центральных банков США, Канады, Соединенного Королевства, Швейцарии и Японии заключили договоры о возобновлении своп-соглашений и снижении процентных ставок по долларovým свопам. ЕЦБ в 2011 г. снизил базовую ставку до 1%, в декабре уменьшил норматив обязательного резервирования и провёл аукцион по предоставлению трехлетнего рефинансирования европейским банкам на рекордную сумму 489 млрд. евро. Однако эти меры, как и другие мероприятия осуществлённые в промышленно развитых странах на протяжении 2009–2011 гг., несмотря на определённую поддержку ликвидности финансовых рынков и некоторую стабилизацию экономики не решали принципиально проблему долгового кризиса.

Долговой кризис в Европе сохраняет свой масштабный характер и ведёт к повышению риска рецессии в регионе. В IV квартале 2011 г. темпы роста ВВП еврозоны в годовом исчислении составили 0,7% по сравнению с 2% в IV квартале 2010 г. Падение спроса со стороны промышленно развитых стран вызывает снижение темпов роста в развивающихся странах.

Замедление экономического роста становится всё более распространённым явлением в мировой экономике, и это неизбежно ведёт к падению спроса на энергоносители, металлы, прочие сырьевые товары, составляющие основные статьи российского экспорта. Мировые цены на энергоносители в решающей степени определяют инвестиционный климат в России.

Риск продолжения снижения мировых цены на нефть и газ обуславливает риск дальнейшего усиления оттока капитала из России, что представляет системную опасность для российской экономики и банковского сектора.

Доля нефтегазовых доходов относительно общей суммы доходов государственного бюджета России в 2010–2011 гг. возросла с 46% до 50%, что свидетельствует об усилении зависимости российской экономики от конъюнктуры мировых цен на нефть и газ, а также о росте уязвимости национальной денежно-кредитной системы от цен на энергоносители.

Глобальный долговой кризис, первоначально проявившийся в США в 2008–2009 гг., а в 2010–2012 гг. наиболее остро развивавшийся в Европе, является системным кризисом современного мирового рынка капитала. В его основе была заложена высокая степень спекулятивности мировой экономики. Спекулятивность заключалась в высоком уровне финансового левириджа, при котором заёмные средства сравнительно легко использовались одновременно и производителями, и потребителями товаров, что искусственно стимулировало спрос «в долг», экономический рост и привело к разрастанию пузырей на мировых рынках активов.

Начиная со второй половины 1980-х годов в США и в дальнейшем в Европе был принят курс стимулирования экономического роста за счёт «долговой эмиссии». Он заключался в либерализации регулирования денежно-финансовой и кредитной системы с целью снятия ограничений с основной деятельности банков по наращиванию долгов населения и предприятий как главного банковского актива. Дерегулирование финансовых рынков и наращивание внутреннего и внешнего долга создали условия для быстрого увеличения искусственного спроса, стимулировавшего экономический рост «в долг».

Все это, в свою очередь, привело к стремительному росту в 90-е годы глобального рынка капитала и мирового фондового рынка, вступившего в 2000-х годах в полосу обвальных «коррекций» 2001–2002 годов и 2008–2009 годов. Спады, наблюдавшиеся на фондовых рынках в 2011–2012 гг., являются проявлением продолжающегося системного долгового кризиса на глобальном рынке капитала.

Преодоление его займет неопределённо долгое время, ибо мало кто представляет, на каком моменте в мировой экономике произойдёт сбалансирование и будет достигнута точка равновесия в замкнутой цепочке «уровень долгов — спрос — производство — уровень долгов».

Для преодоления возможных очередных «волн» мировых финансовых кризисов и формирования устойчивой экономики недостаточно принятия правительственной программы чрезвычайных мер стабилизации. России необходима разработка и осуществление концептуальной долгосрочной экономической стратегии, направленной на диверсификацию национальной экономики и её экспортного потенциала, проведение структурных реформ, реальную модернизацию производства, стимулирование внутреннего спроса, инвестиционной активности и поддержку отечественных производителей.

## **Финансовая оценка внутренней и внешней конкурентоспособности с позиции отечественного и западного инструментария**

*Роман М. И.*

*кандидат экономических наук, соискатель,  
Российская академия предпринимательства*

Границы внешней и внутренней конкурентоспособности порой чрезвычайно размыты, что объясняется, прежде всего, их взаимосвязью в финансовой оценке. Однако с нашей точки зрения, конкретизация понятия финансовой оценки внутренней и внешней конкурентоспособности, предполагает не только расширение понятийного аппарата в рамках отдельного хозяйствующего субъекта или промышленной отрасли, важно экстраполировать данную оценку с макро уровня на микро уровень. Следовательно, необходимо определить границы внутренней и внешней конкурентоспособности на уровне государственного суверенитета с учетом позиций зарубежных экспертов и затем выделить факторы, оказывающие наибольшее влияние на корпоративный сектор экономики.

Как отмечает Цветков В., в рамках геополитической картины различают внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность [5, с. 16–21]. Внешняя реализуется на мировых рынках, внутренняя – на национальном рынке в конкуренции с импортными и отечественными товарами. Конкурентоспособность страны определяется многими факторами.

Например, всемирный экономический форум (ВЭФ) представляет рейтинг конкурентоспособности стран на основе двух определяющих индексов: индекса глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и индекса конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI), которые включают 160 показателей оценки [331].

Эксперты выделяют 12 основных слагаемых внутренней и внешней конкурентоспособности, которые характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

В рамках исследования, рассмотрим какие факторы входят в финансовую оценку рейтинга конкурентоспособности согласно методике IMD (таб. 1.) [6].

Таблица 1

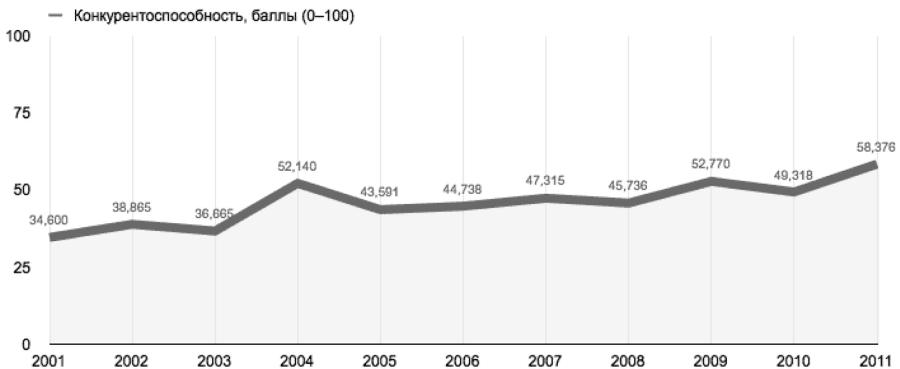
**Факторы, включенные в рейтинг глобальной конкурентоспособности стран по методике IMD**

<b>Факторы</b>	<b>суб-факторы</b>
<b>Экономические показатели</b>	Внутренняя экономика Международная торговля Международные инвестиции Занятость Цены
<b>Правительство эффективность</b>	Государственные финансы Налогово-бюджетная политика Институциональные рамки Законодательство о бизнесе Социальные рамки
<b>Эффективность бизнеса</b>	Производительность Рынок труда Финансирование Методы управления Отношение и ценности
<b>Инфраструктура</b>	Базовая инфраструктура Технологическая инфраструктура Научная инфраструктура Здоровье и окружающая среда Образование

Таким образом, по оценке IMD рейтинг России по итогам 2011 года заметно улучшился в рейтинге мировой конкурентоспособности. Первая пятерка – Гонконг, США, Сингапур, Швеция и Швейцария. У Эстонии 33-е место, Казахстана – 36-е, а Украины – 57-е. Место России в рейтинге на протяжении многих лет колеблется между 40 и 50, но если посмотреть на баллы, то российская конкурентоспособность постоянно улучшается (рис. 1) [350].

Важно обратить внимание на тот факт, что еще в 2001 году РФ набрала 34,6 балла, а в 2011 – уже 58,376 (минимум – 0, максимум – 100). Гонконг и США, занявшие в это году первое место, набрали по 100 баллов, а Вене-суэла (последняя из обследованных 59 стран) – 35,249 баллов.

Однако как считают международные наблюдатели IMD [350], Россия могла бы быть и более конкурентоспособной в условиях более активной модернизации экономики проводимой на уровне государственной власти. Так, с 2009 года место России в рейтингах развития инфраструктуры и эффективности бизнеса не изменилось (38-е и 54-е места соответственно), а в



**Рис. 1. Динамика балльной оценки конкурентоспособности России по оценке IMD**

рейтинге экономической ситуации Россия поднялась с 49-й на 42-ю строчку. Зато место в рейтинге эффективности правительства за 2009–2011 годы ухудшилось: после 39-го стало 46-м. Итоговое место было вычислено на основании этих четырех рейтингов. Таким образом, разрыв между местами в рейтингах эффективности бизнеса и правительства достиг 8 строчек, причем правительство относительно эффективнее. Во многих странах ситуация противоположная. Так, Бразилия по эффективности бизнеса на 29-м месте, а по эффективности правительства – на 55-м (разрыв – 26 позиций), а Япония – на 27-м и 50-м местах соответственно (разрыв 23 – позиции).

Таким образом, кратко обобщая финансовые оценки внутренней и внешней конкурентоспособности с позиции международных экспертов, считаем, что основным, и пожалуй, наиболее существенным недостатком российской экономической модели является ее неспособность к модернизации экономики, включая потенциал по развитию инновационных процессов в промышленной и производственной сфере.

В качестве некоторого отступления отметим, что сложившиеся системы и порядок отслеживания инновационных процессов действуют в большинстве национальных экономик мира, а также применяются методики для международных сопоставлений.

Вообще расчет таких сводных показателей имеет как достоинства, так и недостатки. Так, составные индикаторы, безусловно, полезны для обобщения информации. В существующей методике Евростата агрегированы данные по 29 показателям. Композиционные индексы легко представимы графически. Однако они могут маскировать различия в составляющих, что затрудняет принятие правильного управленческого решения. Значение агрегированного индекса зависит от методики расчета и состава исходных показателей.

Практика развитых стран доказывает, что обрабатывающая промышленность является локомотивом всей неоиндустриальной модернизации экономики и без возрождения на новой технической основе этой отрасли России не преодолеть социально-экономического отставания.

Ускоряется отставание от Запада и в технологической сфере; износ технологического оборудования, которое сегодня эксплуатируется российскими предприятиями, составляет 50%. Спроектированные еще в 60-е гг. прошлого столетия машины и оборудование устарели физически и морально, что влечет высокие издержки производства, низкую производительность и прогрессирующее технологическое отставание. Отечественная энергетика работает на оборудовании, 80–90% которого было создано 40–50 лет назад. Мировые технологии в этой сфере ушли далеко вперед, а энергетика, как известно, это стержень всей экономики, а не только промышленности. Фактически за последние 20 лет идет процесс ускоренной реиндустриализации страны. По всем позициям промышленной номенклатуры Россия испытала громадный спад, что проявляется в нехватке основных средств. Так, из общей стоимости основных фондов на активную часть приходится только 26% [1]. С нашей точки зрения, объявленный курс страны на модернизацию невозможно реализовать без современной индустриализации на основе ресурсосберегающих технологий, которые будут способствовать повышению производительности труда, внутренней и внешней конкурентоспособности.

Императив модернизации предполагает внятные ориентиры экономической политики, целью которой должна стать индустриализация нового типа на современной технологической базе. Общепринятым является использование термина «модернизация» применительно в основном к машинам, оборудованию, технологическим процессам. Модернизация (от гр. *moderne* — новейший) означает «усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества» [3, с.192–193]. Под модернизацией понимаются «...взаимообусловленные общественные процессы во всех социальных и экономических институтах, сопровождающие процесс индустриализации и характеризующиеся: 1) ростом специализации и дифференциации труда; 2) формированием соответствующих политических институтов современного типа; 3) открытой стратификационной системой; 4) высокой мобильностью; 5) ослаблением и изменением традиционных ценностей др». [4, с.170].

Считаем, что в рамках развития внутренней и внешней конкурентоспособности, модернизация российской экономики не может ограничиваться совершенствованием только техники и технологий, оптимизацией производственных процессов. Модернизация должна быть направлена и

на структурные, управленческие, институциональные преобразования в национальной экономике, что будет способствовать повышению глобальной конкурентоспособности России.

Современная экономика в развитых странах не является только экономикой услуг (информационных, финансовых, образовательных и т.п.), она продолжает оставаться производительной, но технологическая основа такой экономики развивается на новом индустриально-информационном уровне. И этой эпохе более соответствует название «индустриально-информационная», а не «постиндустриальная».

Повышение эффективности и конкурентоспособности российских предприятий и организаций на внутреннем, а затем и на мировых рынках предполагает снижение издержек, повышение производительности труда и рентабельности производства. Без технологического и технического переоснащения, модернизации всей системы производственного менеджмента на основе освоения практики комплексного управления интегрированными материальными, финансовыми и информационными потоками осуществить поставленные задачи невозможно.

С нашей точки зрения, модернизация российской экономики на новой индустриальной базе позволит национальным производителям формировать устойчивые уникальные конкурентные преимущества, динамично осваивать технологические и управленческие инновации, что создаст реальные условия для того, чтобы занять свою нишу в высокотехнологичной мировой экономике.

Призывая к модернизации, считаем, что наше Правительство обязано обозначить проблемы, требующие неотложных решений. Во-первых, необходимо разработать долгосрочную программу, определяющую приоритеты и сроки модернизации отраслей и отдельных предприятий. Есть предложения сделать отправной точкой модернизации добывающую промышленность, поскольку она обеспечивает значительную долю доходов государственного бюджета, но без современного отечественного машиностроения и новейших технологий добычи вряд ли это возможно. Во-вторых, кто станет центральным звеном в организации и мотивации модернизационного процесса: правительство или бизнес?

Необходим эффективный и прозрачный механизм мотивации бизнеса через систему налогов и льгот. В-третьих, каковы могут быть масштабы участия национального и иностранного капитала в модернизации, а также как выстраивать кредитную политику Центрального и коммерческих банков? В-четвертых, необходима государственная программа развития и финансирования современной инфраструктуры, в том числе и логистической. В-пятых, модернизация невозможна без активной сознательной позиции всего населения страны, понимающего необходимость и ее со-

циальную значимость для улучшения качества жизни всех слоев населения, без активной поддержки народа модернизация, скорей всего, может остаться только очередным лозунгом.

Таким образом, финансовая оценка внутренней и внешней конкурентоспособности на макро и микро уровне должна охватывать основные показатели, способствующие модернизации экономики, отраслей и отдельных предприятий и организаций России, поскольку их совокупность образует показатели конкурентоспособности нашей страны в глобальных финансах. Важность и понимание данного фактора, предопределяет дальнейший ход нашего исследования, в рамках которого мы постараемся сосредоточить наиболее ценные характеристики экономики, отраслей и предприятий, способствующие развитию модернизации в стране.

Вместе с тем, рассматривая формирование новой финансовой модели оценки внутренней и внешней конкурентоспособности в качестве главной цели модернизации, необходимо понимать, что ее достижение возможно лишь на основе комплексного подхода, уделяющего должное внимание различным векторам модернизационного процесса. Попробуем их кратко сформулировать с учетом следующих векторных ориентиров.

1. Вектор обновления производства (структуры, оборудования, технологий) и совершенствование сложившейся структуры производственных отношений, производственной логистики и технологических цепочек.

2. Вектор обновления нормативной среды через разработку новых норм требований к организации производства и обслуживания, технических стандартов, показателей качества и др. (или их «импорт» из других систем — международного сообщества, стран и регионов), обеспечивающих создание равных условий конкуренции.

3. Вектор совершенствования организационных структур и методов управления, их ориентация на достижение нового качества управления процессом социально-экономического развития;

4. Вектор трансформации системы традиционных ценностей и мотивации, достижения их новых характеристик и новой «философии» управления, адекватной новому состоянию экономики и общества.

С точки зрения синергетического подхода, векторы модернизации, выделенные на основе содержательного анализа разных подходов к определению термина модернизация, рассмотренных нами выше, следует рассматривать в качестве взаимосвязанных и последовательных направлений формирования новой модели финансовой оценки внутренней и внешней конкурентоспособности (на уровне страны, отрасли или хозяйствующего субъекта). При этом для того, чтобы быть конкурентоспособной в условиях глобализации и высокой динамики внешней среды, данная модель должна отвечать требованиям целостности, гибкости, адаптивности, моби-

лизации и ряду других обязательных требований. Поэтому данную финансовую модель, следует рассматривать в качестве некоей универсальной финансовой оценки внутренней и внешней конкурентоспособности, применимой как для макроэкономического (страны региона), так и микроэкономического субъекта (отрасли, предприятий и организаций).

При реализации такой финансовой модели внутренней и внешней конкурентоспособности макроэкономического субъекта на практике следует уделять внимание инициированию структурных изменений по всем четырем векторам (направлениям), перечисленным нами ранее. В противном случае могут возникнуть определенные искажения финансовой модели, приводящие к снижению ее эффективности, что в целом не позволит достичь поставленных целей и негативно скажется на конкурентоспособности субъекта в долгосрочной перспективе. В частности, возможные искажения финансовой модели внутренней и внешней конкурентоспособности с точки зрения стимулов к модернизации, на макроэкономическом уровне мы их отразили на рисунке 2.



**Рис. 2. Возможные искажения финансовой модели внутренней и внешней конкурентоспособности с точки зрения стимулов к модернизации на макроуровне**

Безусловно, изменение общей структуры экономики требует изменения организационных структур, методов и инструментов управления социально-экономическими процессами. Поэтому искажение финансовой модели внутренней и внешней конкурентоспособности макроэкономического субъекта может быть вызвано «однобокостью» проводимой эконо-

мической политики, которая зависит от ее целевой направленности и механизмов самой модернизации. В частности, в экономической литературе принято выделять три типа системной модели модернизации – модель импортозамещающей модернизации, модель догоняющей модернизации, модель «органичной» модернизации [2].

Первая (импортозамещающая) модернизация заключается в стимулировании импортозамещающих отраслей за счет перераспределения и концентрации ограниченных внутренних ресурсов на их развитии. При этом надо понимать, что концентрация экономических ресурсов в узкой сфере деятельности, как правило, будет сопровождаться жесткой централизацией управления и повышением роли государства в экономике. Результатом реализации подобной политики может являться создание узкоспециализированного импортозамещающего сектора экономики, находящегося под контролем государства и защищаемого мерами протекционизма, которые рассматриваются в этом случае инструментами создания конкурентных преимуществ. Создание же долговременных конкурентных преимуществ и запуск механизмов саморегулирования и расширенного самовоспроизводства системы в этих условиях невозможны.

Необходимым условием для второй (догоняющей) модернизации является давление внешнего фактора – экономической конкуренции, политического или технологического фактора. В этом случае действие механизмов модернизации будет направлено на сокращение разрыва с более развитыми странами (регионами), встраивание во внешние цепочки добавления стоимости, либерализацию экономики. Следовательно, положительные эффекты от подобной модернизации (повышение гибкости и адаптивности системы управления, получение доступа к внешним ресурсам и др.) будут нивелироваться ростом зависимости от внешнего рынка (от импорта, экспортной выручки), а также усилением диспропорций в экономическом развитии отдельных регионов России.

Что касается «органичной» модернизации, то данная системная модель основана на том, что модернизация и повышение конкурентоспособности страны (региона, отрасли, предприятия) осуществляется внутри общества исключительно за счет внутренних источников роста (принцип саморазвития). Следовательно, ее целевая функция будет заключаться в поиске и создании условий для использования внутренних источников роста, в гармонизации процедур и оптимизации организационных структур управления. Ожидаемым результатом подобной модернизации будет создание устойчивых но, в то же время, гибких конкурентных преимуществ, основанных на органичном развитии экономики, опоре на внутренние источники роста и эффективной структуре управления.

Как видно из такого краткого сравнительного анализа, наиболее значимой для создания устойчивых и долговременных конкурентных преимуществ макроэкономического субъекта является системная модель «органичной» модернизации. Только она позволяет инициировать структурные изменения в рамках всех четырех выделенных нами выше векторов, способствуя поэтапному переходу всей социально-экономической системы в новое качественное состояние. Ее использование на практике позволяет укрепить функциональные связи между субъектом и объектом управления, тем самым снижая инертность системы и повышая ее адаптивность и гибкость.

Вместе с тем, другие две рассмотренные выше системные модели модернизации — импортозамещающая и догоняющая — также могут быть использованы в практике финансовой оценки внутренней и внешней конкурентоспособности. При этом с нашей точки зрения, важность синергетического подхода здесь как раз и заключается в возможности проведения такого структурного анализа.

#### **Список использованных источников**

1. Видовая структура основных фондов // Основные фонды. Предпринимательство / Федеральная служба государственной статистики. [[www.gks.ru](http://www.gks.ru)].
2. Красильщиков В.А. Модернизация: зарубежный опыт и уроки для России // «Modernizatsya.ru» — Проект центра исследований постиндустриального общества. — [<http://www.modernizatsya.ru/reviews>].
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 479.
4. Современный словарь по общественным наукам / О.Г. Данильян, Н.И. Панов. М.: Эксмо, 2005. С. 527.
5. Цветков В. Об отправной точке неоиндустриальной модернизации // Экономист. 2010. № 11. С. 16–21.
6. <http://www.imd.org/> [Официальный сайт Международного института менеджмента и развития]

## **О вопросах важности оценки инвестиционного проекта и сопутствующих ему рисков на региональном уровне**

*Русавская А. В.*

*доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры «Финансы, кредит и страхование»,  
Российская академия предпринимательства*

Важным условием положительного воздействия управленческого решения на эффективность социально-экономического развития региона является его согласованность с ранее принятыми решениями, как по вертикали, так и по горизонтали управления.

Процесс принятия решения можно структурно разбить на четыре фазы: 1-я фаза — выявление и описание проблемы и проблемной ситуации; 2-я фаза — поиск возможных вариантов решений; 3-я фаза — оценка альтернатив и выбор окончательного решения; 4-я фаза — организация, контроль и оценка результатов выполнения принятого решения.

По нашему мнению, важность проведения оценки социально-экономического развития региона в рамках методологии стратегического сотрудничества финансовой сферы и бизнес структур для реализации инвестиционных программ развития региона заключаются в следующем:

во-первых, она позволяет систематически проводить анализ факторов, обеспечивающих эффективное социально-экономическое развитие региона;

во-вторых, определить причины снижения или повышения уровня эффективности социально-экономического развития административно-территориального образования;

в-третьих, отследить действенность выработки практических рекомендаций и принятия управленческих решений по повышению уровня эффективности социально-экономического развития административно-территориального образования.

Инновационность оценки социально-экономического развития региона определяется ее способностью связать процесс оценки и обеспечения эффективного социально-экономического развития региона.

Таким образом, используя данную оценку эффективного социально-экономического развития региона, можно систематически проводить региональный мониторинг социально-экономических процессов. При этом

---

---

региональный мониторинг выступает как специфический инструмент в механизме административно-территориального управления, обеспечивающий возможность устойчивого развития региона и управления в критических ситуациях и являющийся основой для выявления причин отклонений от нормального хода событий.

Следовательно, в структуре мониторинга должны быть выделены два основных направления: систематическое отслеживание текущих процессов в экономической, социальной и общественно-политической подсистеме общества, а также отслеживание развития критических ситуаций, которые могут привести к обвальному изменению обстановки.

В результате проводимого мониторинга создаются условия для реализации эффективной пространственной стратегии и региональной политики.

По нашему мнению, практическое использование такого мониторинга позволит обеспечить эффективное социально-экономическое развитие административно-территориальных образований и национальной экономики в целом посредством влияния на донорно-акцепторную связь в системе «регион».

В зависимости от степени влияния на действующий бизнес клиента малого и среднего бизнеса, инвестиционные проекты были нами дифференцированы на две группы – I и II в соответствии с данными таблицы 1.

На наш взгляд, большинство реализуемых в настоящее время инвестиционных проектов не относятся к I группе и являются незначительными по объему, одновременно с этим считаем, что они не способны оказать существенное влияние на финансовое положение клиента малого и среднего бизнеса.

Инвестиционные проекты II группы в случае негативной реализации способны повлиять на ухудшение финансового состояния клиента малого и среднего бизнеса. В связи с этим считаем, что инвестиционные проекты II группы требуют углубленного анализа, связанного с оценкой способности инвестиционного проекта генерировать денежный поток.

В рамках оценки инвестиционного проекта и сопутствующих ему рисков мы разработали финансовую модель всего инвестиционного цикла.

Финансовая модель строится с целью проведения анализа инвестиционного цикла для оценки его эффективности (в том числе на основании расчета коэффициента покрытия обслуживания долга – LLDSCR) и способности инвестиционного проекта генерировать денежный поток.

Финансовая модель инвестиционного цикла – представляет собой преобразование распределенных во времени затрат и результатов в денежный поток, т.е. потоков денежных доходов и расходов, выраженных в единых денежных единицах.

**Классификация инвестиционных проектов для клиентов малого и среднего бизнеса**

I группа	II группа
<p>Проект относится к I группе при одновременном соответствии следующим показателям:</p> <p><b>(ЧП*Т – Об)</b>                      ----- <math>\geq 2</math> И <math>\Phi_{п} &lt; = 0,1 * ВБ</math> И <math>\Phi_{вп} &lt; = 0,5 ВБ</math>, где:</p> <p><b>Фп</b></p> <p><b>ЧП</b> – среднемесячный размер чистой прибыли и амортизации, рассчитанный за 12 мес. предшествующих последней отчетной квартальной дате *,</p> <p>* В случае снижения значения данного показателя за 12 мес., предшествующих последней отчетной квартальной дате по отношению к аналогичному периоду прошлого года (или за последний заверченный отчетный год по отношению к предыдущему отчетному году) **, более чем на 25%, для расчета данного показателя используется среднемесячное значение чистой прибыли + амортизация, рассчитанное по итогам деятельности за квартал, в котором размер чистой прибыли + амортизации составляет минимальное значение исходя из 12 мес. предшествующих последней отчетной квартальной дате (или исходя из последнего заверченного отчетного года) **.</p> <p><b>Т</b> – срок предоставления кредитного продукта в месяцах,</p> <p><b>Об</b> – сумма обязательств клиента по погашению кредитных продуктов, займов (в т.ч. облигационных), выплат купонного дохода, исполнения обязательств по офортам, лизинговых сделок и т.п. с учетом процентов, инвестиционного и проектного характера в течение периода Т,</p> <p><b>Фп</b> – объем финансирования, необходимого для реализации финансируемого инвестиционного проекта,</p> <p><b>Фвп</b> – общий объем финансирования, необходимый для реализации всех текущих инвестиционных проектов,</p> <p><b>ВБ</b> – валюта баланса клиента на последнюю квартальную отчетную дату.</p>	<p>Проекты, не относящиеся к I группе</p>

Финансовая модель, может быть построена только в рамках инвестиционных проектов, относящихся ко II группе.

Основой для построения модели являются данные о клиенте малого и среднего бизнеса, реализующего инвестиционный проект.

Основными принципами построения и анализа финансовой модели инвестиционного цикла являются:

Оценка «реальных» денежных потоков. Необходимо провести анализ реальных денежных потоков (доходов и расходов: поступления выручки, затрат на оборудование и материалы и т.п.).

Существенность информации. Необходимо оценить основные статьи денежных потоков, позволяющие проанализировать динамику развития инвестиционного цикла субъекта малого и среднего бизнеса.

Наглядность. Все денежные потоки необходимо разделить на три основные составляющие по принципу однородности:

- денежные потоки от реализации инвестиционного цикла, т.е. доходы и расходы, связанные только с производством и реализацией продукции/оказанием услуг;
- денежные потоки от инвестиционной деятельности, т.е. затраты по инвестиционному циклу, а также поступления инвестиционных ресурсов от инициаторов инвестиционного проекта;
- денежные потоки от финансовой деятельности, которые включают денежные потоки от поступления и погашения кредитных продуктов, предоставленных банками и финансовыми организациями и займов.

Консервативность. Оценка денежного потока должна отражать консервативный подход относительно развития инвестиционного цикла при предположении некоторого ухудшения бизнеса клиента, и иметь детализированное обоснование достижения инвестиционным проектом определенных показателей.

Дисконтирование. Рассчитываемые по периодам денежные потоки должны быть сопоставимы с точки зрения изменения реальной стоимости денежных средств во времени. Оценка суммарного денежного потока, генерируемого проектом должна отражать корректировку на риски, возникающие во времени. Для этого необходимо использовать ставку дисконтирования. Ставка дисконтирования на наш взгляд, может быть приравнена к ставке рефинансирования ЦБ РФ на дату рассмотрения вопроса о предоставлении кредитного продукта.

## **Государственная политика по стимулированию развития жилищной ипотеки в Российской Федерации**

*Русавская А. В.*

*доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры «Финансы, кредит и страхование»,  
Российская академия предпринимательства*

*Власов А. В.*

*кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Гражданское право и процесс»,  
Российская академия предпринимательства*

За прошедшее десятилетие в России произошли кардинальные изменения в жилищном секторе, связанные с переходом страны на рыночные условия хозяйствования. Государство перестало быть основным игроком на рынке жилья. Уход государства с этого рынка, к сожалению, не компенсировался своевременным созданием новых механизмов привлечения средств в жилищное строительство, которые успешно действуют в странах Запада.

Ипотечное жилищное кредитование в посткризисном состоянии российской экономики является едва ли не единственным инструментом улучшения жилищных условий россиян. Увеличение количества выдаваемых ипотечных кредитов — достаточно предсказуемое явление, так как иные механизмы приобретения жилья малодоступны для большинства населения России, при этом для развития ипотечного жилищного кредитования государство особо уделяет внимание государственным программам по улучшению жилищных условий. На данный момент оживление ипотечного кредитования происходит в основном на вторичном рынке жилья, тогда как на рынке новостроек оно по-прежнему «притормаживает» — банки опасаются не только за платежеспособность заемщиков, но и за финансовую устойчивость застройщиков. В результате ставки на строящееся жилье выросли на 2–4%, а первоначальный взнос — примерно на 10%<sup>1</sup>.

Либерализация, коснувшаяся ипотечного рынка, проявляет себя пока в довольно ограниченных условиях. Основным достижением на данный

---

<sup>1</sup> Источник: [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru).

---

---

момент стало умеренное снижение процентных ставок по кредитам. Связано это в первую очередь с банковской ликвидностью, которая сейчас на пике, что позволило кредитным организациям снизить свои запросы. Также на западном ипотечном рынке получили широкое распространение «плавающие ставки».

Учитывая опыт кризиса, западные банки стали использовать их более цивилизованно, устанавливая ограничение на максимальный уровень повышения. В России банки, предлагавшие плавающие ставки до кризиса, не посчитали нужным учесть уже имеющийся данный опыт. В результате клиенты, желавшие сэкономить на плате за кредит, да и сами банки получили массу проблем, когда изменяемая база ставок в конце 2008 — начале 2009 года увеличилась в разы из-за паники на финансовых рынках.

Желая повысить количество выданных кредитов, а также увеличить свою долю рынка любым способом, часть банков пошла на снижение первоначального взноса, тем самым понизив его до 10%.

Те же, кто все же рискнул отойти от стандартов, в большинстве своем снизили минимальную величину первоначального взноса только до 20%.

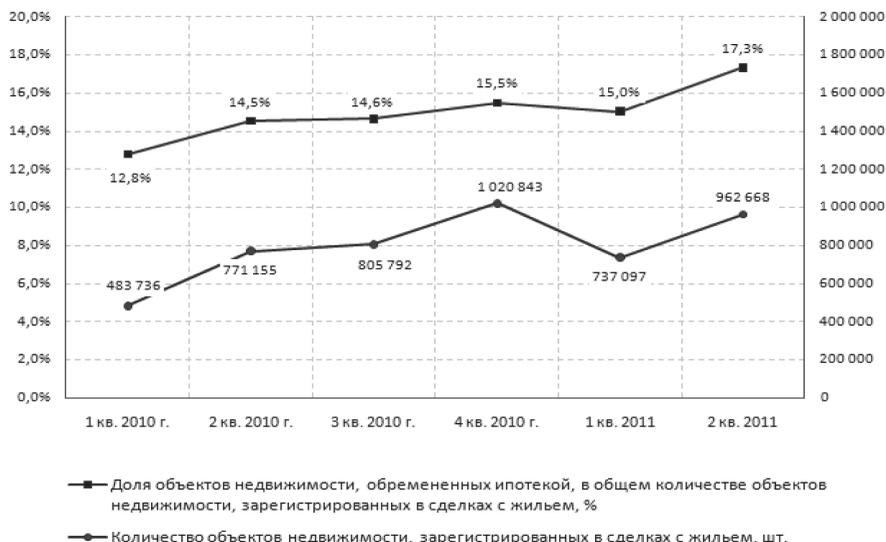
В последнее время экономическая ситуация начала выправляться. За 2011 год банки успели накопить достаточно средств и теперь вынуждены форсировать кредитование и уменьшать процентные ставки. Ставки жилищных кредитов за последние полгода снизились в среднем на 3–5% годовых. А недавно вновь стали появляться займы с минимальным первоначальным взносом в 15% и даже без него.

Ипотечный рынок в России начал расти с апреля 2010 года и сейчас продолжает свое посткризисное развитие. По данным ЦБ, в январе—феврале 2012 года банки выдали более 40 тыс. ипотечных кредитов на сумму 55,2 млрд. рублей. Это в два раза больше, чем за тот же прошлый год период. Тем не менее бурного роста в 2012 году ожидать вряд ли стоит (рисунок 1).

Ипотечный портфель стал расти с апреля 2011 года, когда совокупные ежемесячные объемы выдач начали превышать 20 млрд. рублей. Наиболее щедрыми на ипотеку банки традиционно оказались в конце 2011 года — в IV квартале они предоставили 146 млрд. рублей ипотечных ссуд, 64,8 млрд. из которых пришлось на предпраздничный декабрь.

Объем выдачи ипотеки в 2011 году превысил рекордные объемы 2008 года, составив 713 млрд. рублей. Однако качество кредитных портфелей на докризисные уровни еще не вышло, это объясняется сложностью зыскания залогов по ипотечным кредитам.

Центральный банк Российской Федерации опубликовал данные по рынку ипотеки в 2011 году, согласно которым в 2011 году банки выдали физлицам 520,805 тысяч кредитов на сумму 713 млрд. рублей, что в 1,7 раза



**Рис. 1. Динамика количества объектов недвижимости, зарегистрированных в сделках с жильем (тыс. шт.), и доли объектов недвижимости, обремененных ипотекой, в общем количестве объектов недвижимости, зарегистрированных в сделках с жильем в 2006–2011 гг., %<sup>2</sup>**

превышает результаты 2010 года в количественном выражении (301,433 тысяч) и в 1,9 раза – в стоимостном (380 млрд. рублей). Объем выдачи ипотечных кредитов в 2011 году стал рекордным, превысив не только прогноз Агентства ипотечного жилищного кредитования – 580–640 млрд. рублей, но и максимальный до этого времени результат 2008 года – 655,8 млрд. рублей<sup>3</sup>.

Точные перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в России прогнозировать довольно проблематично, даже притом, что отчетливо наблюдается снижение средневзвешенной ставки ипотечного кредита и расширение линейки банковских программ. Остается надеяться, что развитие ипотечного рынка России будет благоприятствовать заемщику. Для этого есть все предпосылки: экономическая ситуация начала выправляться, банки успели накопить достаточно средств и теперь вынуждены форсировать кредитование и уменьшать процентные ставки, ставки жилищных кредитов за последние полгода снизились, вновь стали появляться займы с минимальным первоначальным взносом.

<sup>2</sup> Источник: Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru).

<sup>3</sup> См.: <http://www.cbr.ru/>.

По мнению некоторых аналитиков, так благотворно сказались на ипотечном жилищном кредитовании не только добросовестность заемщиков и высокое качество кредитных портфелей, но и поддержка со стороны государства, в частности АИЖК, позволяющая клиентам, оказавшимся в трудной ситуации, взять передышку на год и выплачивать в этот период только проценты по стабилизационному займу.

Если в ближайшей перспективе банки будут способны выдать ипотечный кредит, скажем, на 15 лет под 7,5% годовых, значит, появилась возможность привлечь более дешевое длинное фондирование, сохраняя при этом приемлемую маржинальную доходность. В таком случае ставки будут падать. Если стоимость ресурсов сохранится, то ожидать падения не стоит.

Условия для заемщиков в 2011 году стали улучшаться не только по ставкам, но и по другим параметрам. В последние несколько месяцев 2011 года банки идут на снижение первоначальных взносов, расширяют возможности подтверждения доходов. Если сравнивать текущие требования к заемщикам с кризисным периодом 2008–2009 годов, то они изменились кардинально. Сейчас фактически отсутствуют так называемые списки некредитуемых отраслей экономики, многие банки возвращаются к кредитованию заемщиков, которые подтверждают свои доходы неофициальными способами, в том числе справками по форме банка.

На первый взгляд, показатели достаточно неплохие: портфели и объемы выдач растут, кредиты с лихвой обеспечены залогами, просрочка по ним низкая, экономическая ситуация постепенно стабилизируется, государство планирует и дальше поддерживать ипотечный рынок. АИЖК в своем аналитическом обзоре прогнозирует возврат к докризисным показателям: «При условии продолжения наметившихся позитивных экономических тенденций в 2011 году населению будет предоставлено не менее 415–460 тыс. ипотечных кредитов на сумму порядка 580–640 млрд. рублей»<sup>4</sup>. Таким образом, в номинальном выражении рынок вплотную приблизится к докризисному уровню. Тем не менее в некоторых банках, и достаточно крупных, ипотеку почти не выдают или начали предоставлять недавно в весьма умеренных объемах.

Активность на рынке ипотеки в 2011 году значительно возросла в основном за счёт участия крупных банков с государственной поддержкой. Малые и средние банки также проявляли интерес к сегменту ипотечного кредитования.

Спрос граждан на ипотеку в 2011 году практически достиг докризисного уровня 2008 года. Причина возросшего интереса к ипотеке — надёж-

<sup>4</sup> См.: Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru).

ность ипотечных портфелей именно в кризисный период, а вовсе не переизбыток ликвидности, который якобы накоплен за 2008–2010 гг.

После посткризисного восстановления ипотечное кредитование снова набирает обороты. В октябре 2011 года объем ипотечных кредитов по стране составил 74 млрд. рублей. Всего же по результатам десяти первых месяцев банки предоставили ипотечных кредитов на сумму 563 млрд. рублей.

Вместе с тем экономический кризис все чаще стал всплывать в темах для обсуждения. В ожидании новой кризисной волны в банковской сфере, где до сих пор условия ипотечного кредитования только смягчались, наметился раскол: одни банки продолжают развивать новые ипотечные программы и понижать кредитные ставки, другие же, напротив, ухудшают условия кредитования, третьи и вовсе задумались о продаже ипотечных портфелей.

В случае возникновения кризисной ситуации финансисты прогнозируют менее жесткую реакцию банков по сравнению с 2008 годом. Ставки вырастут, но не более чем на 2 процентных пункта. В то же время увеличатся риски невозвратов по кредитам.

Безусловно, необходимо констатировать, что *ипотечное кредитование, которое становясь год от года отчасти только доступнее, подстегивает рост цен на жилую недвижимость в России.*

С сентября 2011 года банки стали активнее кредитовать новостройки: если в первых трех кварталах 2011 года на одну сделку на первичном рынке жилья приходилось четыре — на вторичном рынке, то с IV квартала 2011 года это соотношение уже один к трем <sup>5</sup>.

Росту покупок новостроек в кредит стали способствовать в основном государственные социальные программы. Например, в Новосибирске действует Губернаторская программа «Молодая семья», которая, в свою очередь, повышает популярность приобретения жилья в кредит в разы. Также в Новосибирской области, кроме федеральной программы «Материнский капитал», с 2011 года действует программа «Молодая семья». Ее участники могут рассчитывать на субсидию в 300 000 руб. при покупке жилья, построенного до конца 2012 года.

Все социальные программы дали импульс развитию рынка, но в то же время подогрели рост цен. По данным «Сибкадемстрой-Недвижимость», стоимость 1 кв. м жилья в Новосибирске на вторичном рынке с начала 2012 года выросла на 2,7% — до 54 850 руб. <sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Источник: [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru).

<sup>6</sup> См.: официальный ресурс Компании «Сибкадемстрой-Недвижимость» <http://www.sasn.ru>

Тем не менее рынок строительства развивается бурными темпами. Застройщики все активнее пытаются сдать строящееся жилье. Не менее популярен спрос и на квартиры вторичного рынка. Эксперты уверены, что рост объемов проданных квартир напрямую зависит от развивающейся сферы ипотечного кредитования.

В начале 2012 года стало ясно, что ипотека развивается благодаря уже сточившейся конкуренции в сфере потребительского кредитования. Да и государственные деятели все чаще призывают банки снижать процентную ставку, дабы сделать строящееся жилье доступным каждому гражданину.

Банки в целом снижали процентные ставки, планку первоначального взноса, требования к заемщикам (не требует подтверждения доходов, а иногда — и залога). Согласно статистическим данным, в крупнейших региональных центрах только за первое полугодие 2011 года было выдано по 8 тысяч ипотечных кредитов в каждом развитом банке. Все это свидетельствует только об одном — люди заинтересованы в оформлении ипотеки как средства для решения своих жилищных вопросов.

Итак, ипотека совершенствуется, рынок кредитования развивается, застройщики практически не сидят без работы. Такая ситуация привела к тому, что на рынке недвижимости образовалась «тихая стагнация». Спрос на квартиры есть, а вот предложений становится все меньше. Причем это правило касается не только вторичного жилья. Новостройки сдаются в кратчайшие сроки. В районах и городах не остается мест, где можно было бы построить дом, близкий к транспортным сообщениям и привычным для среднестатистического человека городским коммуникациям. Спрос на квартиры в центре уже превышает все аналогичные показатели докризисного периода. Тем самым в 2011–2012 году сформировались основные игроки на рынке ипотечного кредитования (рисунок 2).

Говоря о долгосрочном прогнозе, ставки по ипотеке могут понизиться до 5–6% годовых в течение последующих двух-трех лет.

Общая неудовлетворённость населения РФ жилищными условиями будет и в дальнейшем стимулировать рост ипотеки, несмотря на экономическую конъюнктуру. Кроме того, на данном этапе российский ипотечный рынок остаётся неразвитым, что также является важным фактором увеличения темпов ипотечного кредитования. Ипотека в 2011 году стала более доступной для граждан за счёт уменьшения первоначального взноса с 70% (2008–2009 гг.) до 15–20%.

Проблемы, проявившиеся в кризис, остаются. Строительный рынок стагнирует, граждане все еще опасаются остаться без источника доходов и продолжают сберегать средства, банки тоже не хотят рисковать и стараются предоставлять кредиты «своим», то есть сотрудникам аффилированных структур. До сих пор не решена проблема длинных заемных ресурсов, не-

**ТОП-20 БАНКОВ ПО ПРИРОСТУ ОБЪЕМА  
ВЫДАНОЙ ИПОТЕКИ В 2011 ГОДУ**

Банк	Объем выданных ипотечных жилищных кредитов		
	за 2010 год, млн руб.	за 2011 год, млн руб.	Темп прироста,%
Промсвязьбанк	220,1	3563,6	1519,1
«Уралсиб»	672,9	9310,5	1283,7
МТС-банк	609,2	4452,4	630,9
Связь-банк	1765,8	7737	338,2
Росбанк*	3202,1	13 754,3	329,5
«Ак барс»	1239	4492,8	262,6
Балтинвестбанк	1274,7	4548,8	256,9
Райффайзенбанк	3046,5	9611,6	215,5
Группа НОМОС-банка**	3386,9	10 117,8	198,7
Газпромбанк	16 676,6	45 690,2	174
ВТБ24	31 681	80 381,6	153,7
«Возрождение»	4149,1	8566,4	106,5
Абсолют Банк	4231,1	8581,3	102,8
«ДельтаКредит»	10 700	21 010	96,3
Сбербанк	184 499,6	320 711,7	73,8
Юникредит Банк	4939	7974	61,4
«Жилфинанс»	4391	6453,8	47
«Нордеа»	3831,9	5164,7	34,8
Росевробанк	3802,1	5116,1	34,6
Залсибкомбанк	6718,5	8136,3	21,1

\* с учетом данных по БСЖВ

\*\* \* включает НОМОС-банк, Новосибирский муниципальный банк, НОМОС-Регионбанк, Ханты-Мансийский банк

**ТОП-20 БАНКОВ ПО РОСТУ  
ИПОТЕЧНОГО ПОРТФЕЛЯ К 01.01.2012**

Банк	Остаток ссудной задолженности по ипотечным жилищным кредитам		
	01.01.2011, млн руб.	01.01.2012, млн руб.	Темп прироста,%
Связь-банк	1938,5	9014,5	365
Росбанк*	14 968,9	42 332,7	183
Газпромбанк	34 890,7	70 544,6	102,2
«Нордеа»	5398,3	8939,4	65,6
Росевробанк	6463,1	9925	53,6
Сбербанк	464 529	652 146,3	40,4
МТС-банк	7137,9	9836,6	37,8
Группа НОМОС-банка**	20 560,1	26 409,2	28,4
Залсибкомбанк	13 954,3	17 678,4	26,7
«Ак барс»	9148,8	11 568,3	26,4
«ДельтаКредит»	51100	62 400	22,4
«Возрождение»	9591,4	11 563,7	20,6
Райффайзенбанк	27 057,1	31 184	15,3
Юникредит Банк	21 955,9	25 070,8	14,2
ВТБ24	176 638,9	194 243,3	10
«Уралсиб»	35 115,4	38 103,4	8,5
Московский кредитный банк	5609,3	5957,5	6,2
«Санкт-Петербург»	7674,5	7812,8	1,8
Абсолют Банк	32 092	32 555,3	1,4
«Жилфинанс»	6715,9	6483,8	-3,5

Источник: «Эксперт РА», РБК daily

**Рис. 2. ТОП-20 банков по объему выданных ипотечных кредитов <sup>7</sup>**

обходимых для нормальной работы с ипотекой. Кроме того, ипотечное кредитование вряд ли можно назвать высокомаржинальным бизнесом.

Сохраняются и общие проблемы: высокие цены и низкая платежеспособность населения, отсутствие в регионах маневренного фонда, предусмотренного законом для выселения неплательщиков, что усложняет и удлинняет работу с залогом в случае дефолта, а это дополнительные расходы банка.

В настоящий момент российский рынок жилья характеризуется дисбалансом между спросом и предложением, а также высокой степенью износа жилищного фонда. Кредитование вторичного рынка жилья еще бо-

<sup>7</sup> Источник: Эксперт РА, РБК daily.

лее усиливает «перегретость» и оказывает мультипликативный эффект на рост цен на рынке. В связи с этим АИЖК собирается обратить пристальное внимание на первичный рынок жилья.

Рынок ипотечного кредитования будет развиваться устойчивыми темпами, ипотечный кредит на первичное жилье станет основным механизмом приобретения жилья в собственность для среднего класса. Предполагается, что цены на жилье, условия ипотечного кредитования и доходы населения обеспечат доступность приобретения жилья с помощью ипотечного кредита для 60% населения. У таких заемщиков уровень дохода будет превышать как минимум в три раза ежемесячные расходы по погашению необходимого им ипотечного кредита для приобретения жилья.

Возможность оплаты первоначального взноса для таких граждан будет обеспечиваться продажей уже имеющегося жилья, возможностью участия в накопительно-ипотечных системах или возможностью ипотечного страхования в целях снижения размера первоначального взноса.

У заемщика будет возможность в течение срока погашения кредита по согласованию с кредитором переуступить права по кредиту третьему лицу, реструктурировать кредит в случае существенного изменения доходов семьи заемщика. В случае невозможности выполнять обязательства по кредиту и отсутствия возможности урегулирования ситуации с помощью рыночных механизмов государством должно гарантироваться получение таким заемщиком социального жилья в наем или поддержки на сьем жилья на рыночных условиях.

Конкуренция на рынке будет способствовать снижению тарифов и повышению качества обслуживания для заемщиков, заемщики с хорошей кредитной историей будут иметь тарифные преимущества.

Рынок ипотеки будет стабильным, его фондирование будет обеспечиваться долгосрочными ресурсами, в том числе пенсионного обеспечения и резервами страховых компаний.

Наиболее распространенными параметрами ипотечного кредита будут следующие: срок до 30 лет, фиксированная ставка процента на уровне процентной ставки рефинансирования Банка России плюс 2–3 п.п., плюс первоначальный взнос не ниже 30% (в случае отсутствия ипотечного страхования), аннуитетный порядок погашения кредита с возможностью применения гибких схем управления задолженностью. Размер первоначального взноса в общем случае не может быть ниже 20–30% от стоимости заложенного жилья, а в случае наличия ипотечного страхования не может быть ниже 10%. Отношение платежа по ипотеке, а также других обязательных платежей к доходу заемщика не может быть выше 40–50%.

Дополнительное развитие получит возможность инвестирования в ипотечные ценные бумаги физическими лицами.

Помимо классической ипотеки на рынке будут развиваться иные механизмы жилищного финансирования, в том числе под залог недвижимости. Так, в целях развития жилищного строительства широкое распространение получат рыночные механизмы кредитования застройщиков — юридических лиц, жилищных некоммерческих объединений граждан, кредитование физических лиц для индивидуального жилищного строительства, для оплаты пая в кооперативах, а также кредитование физических и юридических лиц на приобретение (строительство) жилья для дальнейшей сдачи внаем.

Участие физических лиц в строительстве многоквартирных домов будет ограниченным и возможным только на завершающей стадии. Основные риски строительства многоквартирных домов будут принимать на себя застройщики, инвесторы — юридические лица и банки, предоставляющие им кредиты на строительство. Кредитование банками граждан на цели приобретения построенных квартир в основном будет осуществляться после окончания строительства многоквартирного дома. С целью гарантирования спроса граждан на квартиры, строящиеся застройщиком, и фиксации уже на стадии строительства цены на приобретение таких квартир застройщики будут заключать с гражданами договоры купли-продажи квартир с оплатой гражданами задатка в ограниченном размере на средней и высокой стадии готовности многоквартирного дома. Оставшуюся часть стоимости приобретаемого жилья граждане будут оплачивать только после завершения строительства, в том числе за счет ипотечных кредитов.

По нашему мнению, в настоящее время основное внимание государства должно быть уделено совершенствованию механизма ипотечного жилищного кредитования. В современных условиях в механизме реализации конституционного права на жилище приоритетная роль должна принадлежать тем правовым формам, которые предполагают самостоятельное удовлетворение жилищных потребностей исключительно при косвенном содействии государства.

## **Сельское хозяйство и продовольственная безопасность России**

**Сердюкова Е. В.**

*доцент кафедры «Финансы, кредит и страхование»,  
Российская академия предпринимательства*

**Сердюков В. А.**

*кандидат экономических наук, доцент*

Территория России составляет 17 075 260 кв. км и в основном лежит севернее 50° северной широты. Средние температуры января, по разным регионам, от 0 до -50 °С, июля от 1 до 25 °С; осадков от 150 до 2000 мм в год. Более 70% российской территории — это зона рискованного земледелия. Сельскохозяйственный сезон на большей части территории России составляет 2–3 месяца (для сравнения, в Европе или США 8–9 месяцев). Свыше 50% территории занимают леса <sup>1</sup>.

За 20 с лишним лет после перестройки экономики в России количество используемых по назначению земель сельскохозяйственного назначения (пашня, сельхозугодия, выпасы и т.д.) сократилось почти втрое с 650 млн. га (6,5 млн. кв. км) до 2,2 млн. кв. км, что составляет около 13% территории страны. Официальный размер пашни России по данным Минсельхоза за 2007 г. уже составлял 121 млн. га, из них не используется более 20 млн. га ценнейших плодородных земель <sup>2</sup>.

Из 33.000 брошенных деревень и поселков большая часть приходится на Центральный федеральный округ, Северо-Западный, Крайний Север, Сибирь и Дальний Восток. За 15 лет только официально ликвидировано 18 тыс. почтовых адресов <sup>3</sup>.

С начала 1990-х, после развала СССР, посевные площади и производство продукции на них падали, и это продолжалось до начала 2000-х гг. В последнее десятилетие наблюдался рост производства, хотя он и не достиг уровня 1970–1990 гг.

---

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики [стр. 63]. 2010.

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики [стр. 431]. 2012.

<sup>3</sup> Об итогах Всероссийской переписи населения 2010 года Российская газета, № 5660 от 16 декабря 2011 г.

Однако экономический кризис, который начался в конце 2008 г., в сочетании с засухой 2010 г. могут воспрепятствовать наметившимся позитивным сдвигам. Из таблицы 1 следует, что в период кризиса (2008–2011 гг.) площади сельхозугодий не изменились, а в 2010 г. произошло их существенное снижение: посевные площади сократились на 3 млн. га, а площади под посевы зерновых культур даже на 4 млн.га. Можно предположить, что в данном случае сработал временной лаг. Подобная картина наблюдалась в период с 1995 г. по 2000 г., когда в стране был объявлен дефолт (график на рисунке 1).

Таблица 1

Динамика площади сельскохозяйственных угодий, млн га <sup>4</sup>

	1992	1995	2000	2002	2006	2008	2009	2010	2011
Все сельхозугодья	211	210	197	195	192	191	191	191	191
Посевная площадь в т.ч.	115	103	85	85	75	77	78	75	76
Зерновых культур	62	55	46	47	43	47	48	44	43,5
Кормовые угодья	42	37	29	28	20	18	18	17	18
Картофель и овощебахчевые культуры	4	4	4	4	3	3	3	3	3,1

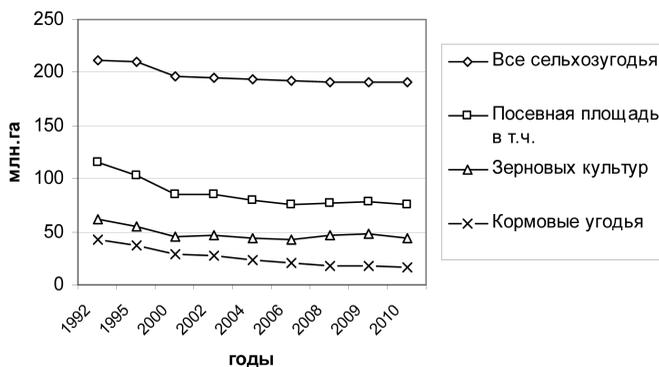


Рис. 1. Изменения сельскохозяйственных площадей

В таблице 2 приведены данные, которые показывают, что структурные изменения в сельском хозяйстве проведенные в 90-е годы привели не только к резкому сокращению посевных площадей, но и к падению уро-

<sup>4</sup> Здесь и далее Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики [стр. 431]. 2012.

жайности зерновых культур, особенно это сказалось в 1998 г. И вновь в 2008 и 2009 гг. не фиксируется падение урожайности (в 2009 г. сократились посевные площади), а в 2010 г. происходит резкое падение сборов зерновых. Конечно, здесь сказался фактор природных условий, но и связь с кризисом также прослеживается как в падении обрабатываемых площадей, так и в снижении сборов зерна с единицы площади. Надо отметить, что лучший урожай последних лет, собранный в 2008 г., все равно не достигает объемов урожая в последние годы 80-х (урожай 1990 г. составил 117 млн. тонн против 108 млн. тонн в 2008 г.).

Из данных таблицы 2 следует, что только в 2007 году стабилизировалась урожайность, но посевные площади по-прежнему имеют тенденцию к сокращению. В стране не созданы условия к увеличению обрабатываемых площадей.

Таблица 2

**Динамика валового сбора и урожайности зерновых в 1992–2010 гг.**

Год	Посевные площади, млн га	Валовой сбор, млн тонн	Урожайность, ц/га
1990	63	117	19
1991	62	89	14
1992	62	107	17
1993	61	99	16
1994	56	81	14
1995	55	63	12
1996	53	69	13
1997	54	89	17
1998	51	48	9
1999	47	55	12
2000	46	66	14
2001	47	85	18
2002	48	87	18
2003	42	67	16
2004	44	78	18
2005	44	78	19
2006	43	78	18
2007	45	81	18
2008	47	108	23
2009	45	97	22
2010	44	65	15

На животноводстве в основном негативно сказалась структурная перестройка села, а влияния экономического кризиса по данным таблицы 3

не выявлено. Из сопоставления приведенных в таблицах данных можно сделать вывод, что резкое падение поголовья скота снизило внутренний спрос на зерновые и позволило производителям зерна перейти к экспорту зерновых в конце 1990-х. Об этом довольно часто говорится как о достижении в области развития сельского хозяйства, но это очевидная ошибка. Экспорт зерна не обусловлен ростом производства этого продукта, а оборотная его сторона – сильная зависимость России от импорта мяса.

Таблица 3

**Показатели производственной деятельности в сельском хозяйстве России в 1990–2009 гг.**

	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2009
Поголовье крупный рогатый скот млн. голов	57,0	39,7	27,3	26,5	23,0	21,6	21,0	22,2
в т.ч. коровы	20,6	17,4	12,7	11,8	10,3	9,4	9,1	9,2
свиньи	38,3	22,6	15,7	17,3	13,4	16,2	16,2	18,3
овцы и козы	58,2	28,0	14,8	16,1	17,8	20,2	21,6	24,7
Производство скота и птицы на убой, млн тонн	10,1	5,8	4,4	4,7	5,0	7,8	9,3	10,0
Производства молока, млн тонн	55,7	39,2	32,3	33,3	30,0	30,0	30,5	32,5

По данным Министерства сельского хозяйства на 2009 г., более 30% потребляемого в России мяса импортируется, что превышает общепринятый в мировой практике порог продовольственной безопасности.

Кризис сельхозпроизводства России, кроме производства зерна, слабо связан с мировым и объясняется в основном внутри российскими факторами, такими, например, как инвестиции и государственная поддержка сельхозпроизводителя. Тем не менее, из графика 3 видно, начинается прирост поголовья свиней, овец и коз. То есть того поголовья, которое легче поддается размножению и способствует восстановлению стада.

В таблице 4 приведены статистические данные парка сельскохозяйственной техники, которые показывают, что наличие техники на селе упало в 2–3 раза.

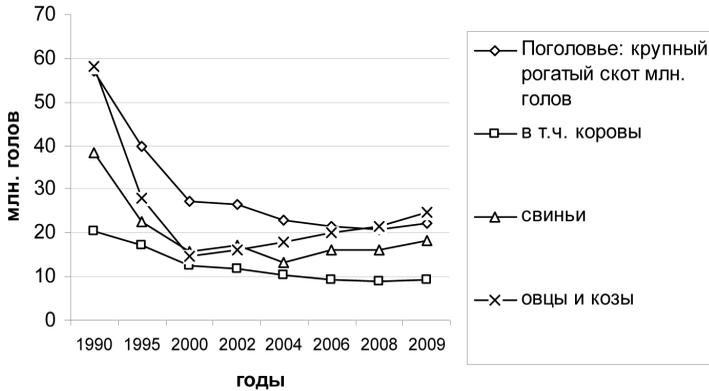


Рис. 3. Поголовье скота

Таблица 4

## Парк сельскохозяйственной техники России, тыс. шт.

Техника	1992	1995	2000	2002	2004	2006	2007	2010
Тракторы	1291	1052	747	646	532	440	406	520
Плуги	460	368	238	202	166	133	121	160
Культиваторы	542	404	260	226	192	163	154	192
Сеялки	583	458	315	277	238	204	179	237
Техника	1992	1995	2000	2002	2004	2006	2007	2010
Тракторы	1291	1052	747	646	532	440	406	520

Государственная поддержка села прекрасно иллюстрируется Государственной национальной Программой «Поддержки сельского хозяйства и регулирование агропродовольственных рынков» (финансовое наполнение Программы приведено в таблице 5).

На импорт сельхозпродукции в 2008 г. Россия потратила 34,3 млрд. долл., а на поддержку собственного сельского хозяйства, в соответствии с Программой, только 14,5 млрд. руб. или менее 5 млрд. долл., то есть в 7 раз России больше помогает сельскому хозяйству за рубежом, чем тратит на свое. В соответствии с условиями принятия РФ в ВТО, Россия не сможет тратить на поддержку сельхозпроизводителей более 9 млрд. долл. в год. Следовательно, и в будущем Россия будет тратить на поддержку зарубежных производителей сельхозпродукции значительно больше, чем на собственное сельское хозяйство.

**Затраты бюджета на реализацию Государственной национальной Программы «Поддержки сельского хозяйства и регулирование агропродовольственных рынков» (млрд. руб.)**

	2006 г.	2007 г.	2009 г.
Компенсация кредитной ставки	13,7	16,0	20,0
Страхование урожая сельскохозяйственных культур	2,9	4,0	6,0
Поддержка на возмещение части затрат на приобретение семян, удобрений и средств защиты, горючесмазочных материалов, вет-препаратов, кормов, запасных частей	10,3	43,6	43,6
Компенсация части затрат на приобретение техники	~	2,8	4,0
Поддержка мероприятия по улучшению земель (строительство мелиоративной сети и покрытия расходов по содержанию насосных станций)	3,50	3,5	3,5
Поддержка сельской кредитной кооперации	1,1	1,5	2,5
Поддержка вновь образованных крестьянских хозяйств	~	0,5	1,0
Всего	31,5	71,9	80,6
Кроме того, государственные средства временно направленные на:			
пополнение уставного капитала ОАО «Россельхозбанк»	3,7	4,5	7,0
пополнение уставного капитала ОАО «Росагролизинг»	8,0	10,0	15,0
Итого	11,7	14,5	22,0

В 2009 г. общий объем импорта мясных продуктов снизился на 20% по сравнению с 2008 г., до 965 тысяч тонн, а объем собственного производства составил порядка 2,5 миллиона тонн. Т.е. импорт составил 40% от собственного производства.

По данным<sup>5</sup> государственные субсидии селу составляют в стоимости сельскохозяйственной продукции (в среднем) в США – 30 процентов, Швеции – 59, Канаде – 41, Японии – 68, Австрии – 52, Норвегии – 77, Швейцарии – 80, Финляндии – 67 процентов. В среднем в Европе расходы на господдержку составляют 40 % себестоимости сельскохозяйственной продукции, что в расчете на 1 га пашни – в 60 раз больше, чем в России. Это главные условия их конкурентоспособности на мировом рынке. В 1995 г. правительство США направило сельскому хозяйству 60 млрд.

<sup>5</sup> [http://klassiksimb.ya.ru/replies.xml?item\\_no=10296](http://klassiksimb.ya.ru/replies.xml?item_no=10296)

долларов, Россия — 3 млрд. долларов, то есть в 20 раз меньше, а в 2002 г. Россия на поддержку села выделила уже в 55 раз меньше, чем в США. При такой господдержке сельхозпроизводство не сможет выйти из кризиса и стать конкурентным на мировом рынке.

Используя опыт развитых стран, необходимо принять меры по выведению сельхозпроизводства из кризиса:

1) увеличить государственную поддержку агропромышленного комплекса с 1% до 10% расходной части бюджета, примерной величины государственных субсидий, принятых в развитых странах;

2) развить систему государственной закупки продукции от сельхозпроизводителей, сократив тем самым влияние на последних разного рода посредников и стабилизировав тем самым на внутреннем рынке закупочные цены;

3) пресечь практику незаконного перевода земель сельскохозяйственного назначения в другие категории и по возможности передать пустующие земли безвозмездно сельхозпроизводителям;

4) ввести жесткие ограничения на поставки тех видов продовольствия, которые могут производиться в России (тарифы, квоты и другие инструменты ограничения импорта);

5) ужесточить контроль за соблюдением санитарно-гигиенических требований к импортному продовольствию.

#### **Использованные источники**

1. Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики. 2010.
2. Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики. 2012.
3. Об итогах Всероссийской переписи населения 2010 года Российская газета, № 5660 от 16 декабря 2011 г.
4. «О русском караве, аргентинском мясе, польской картошке и израильской редиске» [http://klassiksimb.ya.ru/replies.xml?item\\_no=10296](http://klassiksimb.ya.ru/replies.xml?item_no=10296)

# Слияние и поглощение как способ диверсификации корпоративного бизнеса

*Тарасов В. А.*

*соискатель,*

*Российская академия предпринимательства*

Современные задачи финансового менеджмента во многом связаны с необходимостью качественной и независимой оценки предприятий и организаций, которые в той или иной мере отражаются и на трансформационных процессах, происходящих сегодня в корпоративном секторе экономики, а особенно крупных холдингах и корпорациях.

Широко используемые в западной практике сделки по слиянию поглощению типа LBO/МВО, к сожалению, практически отсутствуют в российской практике. Кроме того, даже в случае их реализации они преимущественно финансируются структурами, аффилированными с покупателями компании<sup>1</sup>.

С нашей точки зрения, такая тенденция не является случайной, а во многом, обусловлена отсутствием единой методологической базы по оценке реального актива или конкретного эмитента, классификации рисков сопутствующих сделки, формирования «прозрачного» заключения о реальном положении предприятия на рынке и пр. И если в случае прогнозирования удачной интеграции, в задачи финансового менеджмента будет входить анализ совместимости организационных структур, о чем мы уже говорили ранее, то в случае принятия решения о необходимости слияния или поглощения конкретного актива, финансовому менеджеру важно: во-первых, определить такой актив, т.е. провести бизнес-диагностику корпоративного портфеля; во-вторых — классифицировать его в определенную группу для того чтобы понять степень стратегического значения актива для компании; в-третьих, изучить возможности структурных изменений в компании с учетом присоединения или выведения того или иного актива.

Основные методологические принципы реализации LBO/МВО включают следующие основные этапы<sup>2</sup>:

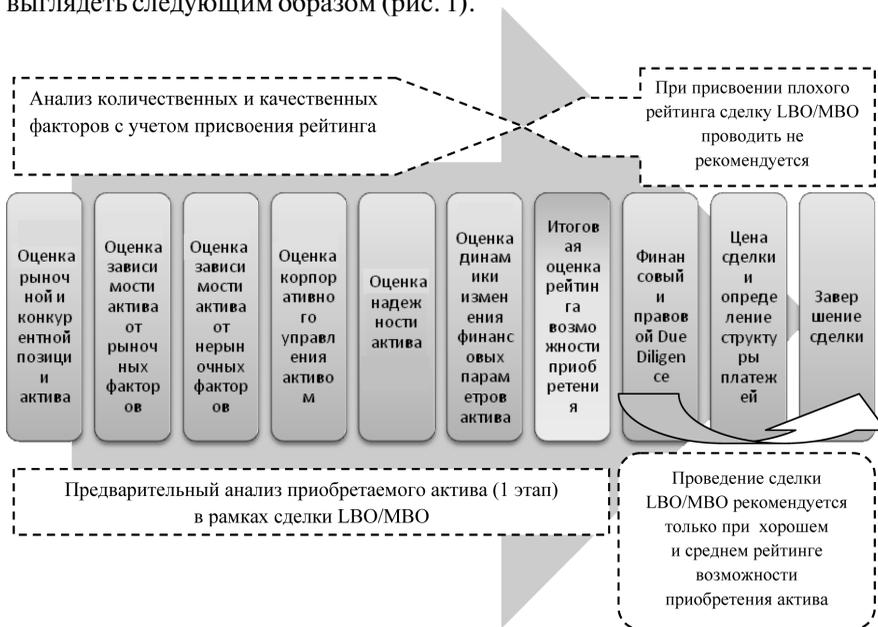
---

<sup>1</sup> Соколов Б.И., Воронова Н.С. Современные источники и инструменты финансово-инвестиционных ресурсов // Реформы и право. 2012. № 1. С. 29–36.

<sup>2</sup> Пушкин А.В. Сделки LBO/МВО. Новое слово в слияниях и поглощениях // Корпоративные споры. 2008. № 6. С.12–15.

- 1 этап: Принятие решения о покупке – предварительный анализ приобретаемого актива, его конкурентных преимуществ, оценка экономической привлекательности, его потенциала, прибыльности и т.д.;
- 2 этап: Финансовый Due Delegation, включающий финансовый аудит, проверку бухгалтерии, текущих счетов, обязательств, задолженности по налоговым выплатам, отчетности и т.д. Все это позволяет адекватно оценить стоимость актива;
- 3 этап: Правовой Due Delegation – оценка структуры собственности и ее юрисдикции, проверка прав собственности на бренды и торговые марки, проверка юридических обязательств компании-цели и т.д.;
- 4 этап: Выбор одного или создание пула инвесторов – определение цены сделки, определение размера собственного вклада покупателя;
- 5 этап: Секьюритизация финансирования, определение структуры платежей;
- 6 этап: Завершение сделки – анализ денежных потоков компании-цели после поглощения, разработка системы мотивации корпоративного менеджмента.

Схема данного механизма слияний и поглощений посредством анализа потенциального актива и принятия решения о его покупке, будет выглядеть следующим образом (рис. 1).



**Рис. 1. Схема механизма слияний и поглощений посредством анализа потенциального актива и принятия решения о его выкупе**

Исходя из указанной схемы, нам представляется, что предварительный анализ приобретаемого актива можно провести, используя различные открытые источники, а в случае если данная компания является публичной, то опираясь на ее финансовую отчетность и отчетность эмитента. Например, достаточно развернутый перечень информации для анализа эмитента приведен в некоторых нормативных документах ФСФР (ранее ФКЦБ)<sup>3</sup>.

Тогда как финансовый Due Diligence и последующие за ним этапы сделки, необходимо проводить более детализировано, разобрав и поняв стратегические причины, послужившие для отчуждения актива собственником. В связи с чем считаем, что для того чтобы провести детализированный анализ портфеля необходимо выявить и получить точные сведения о выручке/продажах данного актива или группе активов и реальной рыночной стоимости (исходя из принципа единой методологии оценки).

Понятие финансовой группировки активов, а научной литературе<sup>4</sup> зачастую ассоциируется с определенными методами бухгалтерского и управленческого учета, в противном случае отчетность будет сформирована некорректно. Однако как справедливо отмечают некоторые авторы, которые подходят к проблеме финансового анализа с позиций финансового менеджмента, помимо объективных оценочных суждений, важно правильно классифицировать активы, т.е. распределить их в зависимости от значимости по группам<sup>5</sup>.

С нашей точки зрения, финансовая группировка активов в корпоративном портфеле может быть детализирована на 4 основные группы по степени их вклада в общую выручку компании:

1. Группа «Ориентация на стоимость» — активы, показывающие наилучшую динамику роста своей выручки и рыночной стоимости.
2. Группа «Рост ради роста» — активы, показывающие наилучшую динамику по выручке.
3. Группа «Ориентация на прибыльность» — активы с максимальными показателями по прибыли.

---

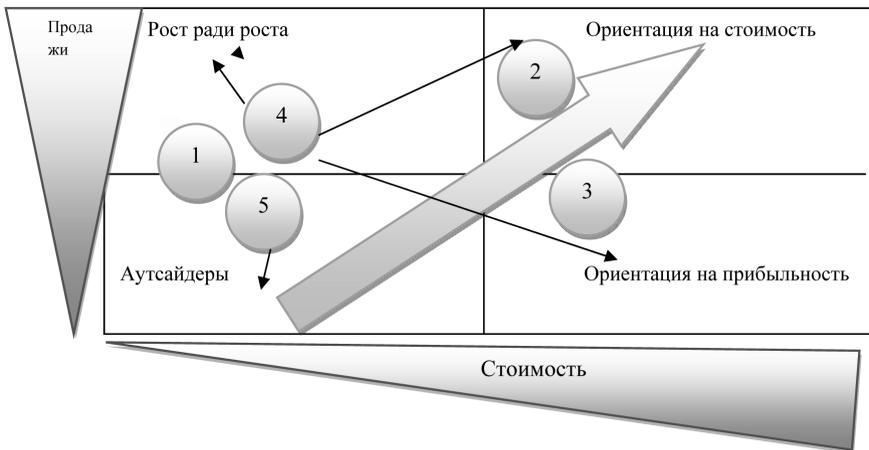
<sup>3</sup> Распоряжение ФКЦБ России от 4 апреля 2002 г. № 421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» (вместе с Кодексом корпоративного поведения от 5 апреля 2002 г.); Распоряжение ФКЦБ России от 30 апреля 2003 г. № 03-849/р «О Методических рекомендациях по составу и форме представления сведений о соблюдении Кодекса корпоративного поведения в годовых отчетах акционерных обществ».

<sup>4</sup> Косорукова И.В., Секачев С.А., Шуклина М.А. Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса: Учебное пособие / Под ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011.

<sup>5</sup> Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

4. Группа «Аутсайдеры» – активы с наихудшими показателями по обоим признакам.

Пример управления активами в портфеле мы привели на рисунке 2, где 1 – сохранение текущего актива; 2 – движение по пути стратегического развития актива; 3 – сохранение актива при усилении финансовой дисциплины; 4 – развитие актива при диверсификации его деятельности; 5 – продажа актива или его слияние. Исходя из показанного нами примера, могут быть сделаны следующие выводы: сохранение текущего актива; движение по пути стратегического развития актива; сохранение актива при усилении финансовой дисциплины; развитие актива при диверсификации его деятельности; продажа актива или его слияние с другим активом.



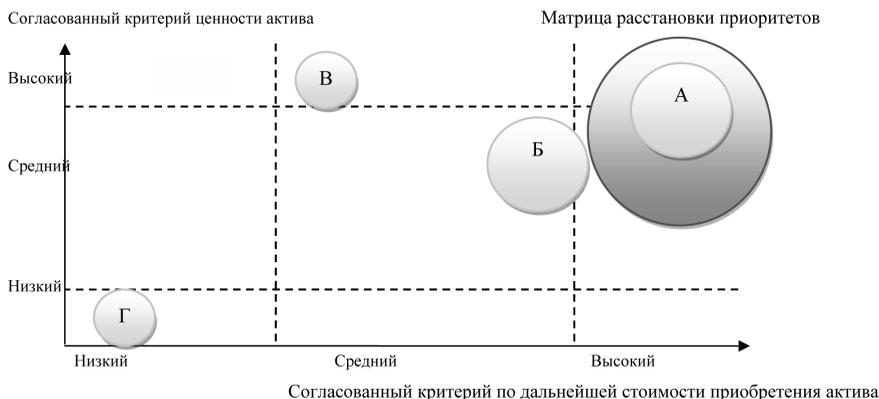
**Рис. 2. Пример управления активом в корпоративном портфеле с точки зрения профильной классификации**

В результате анализа портфеля можно также определить масштаб и глубину участия компании на рынке как два основных параметра актива: масштаб участия в операционной деятельности и глубина участия в операционной деятельности.

Последним шагом анализа портфеля может быть экспертная оценка в рамках Due Diligence относительно вариантов дальнейших действий по отношению к активу с точки зрения его значимости для основной деятельности компании – приобретателя.

В этой связи, из всего перечня активов подлежащих слиянию или поглощению другой компанией, сгруппированных по принципу «максимальный – минимальный показатель», могут быть образованы четыре мегагруппы активов для принятия окончательного инвестиционного решения соответствующего стратегии компании-приобретателя.

На рисунке 3<sup>6</sup> мы схематично представили матрицу критериев «ценность актива – реализуемость актива», исходя из которых, может быть выделен согласованный критерий по дальнейшей стоимости приобретения актива в рамках сделки по слиянию и поглощению.



**Рис. 3. Матрица критериев «ценность актива – реализуемость актива» в рамках сделки по слиянию и поглощению**

С нашей точки зрения, согласованный критерий по дальнейшей стоимости приобретения актива отражает его степень полезности для компании, с учетом чего формируется заключение о его рыночной, справедливой оценке для реализации предпродажной подготовки сделки по слиянию и поглощению.

Считаем, что практическое использование принципиально нового подхода для реализации предпродажной оценки активов в рамках слияния или поглощения, будет способствовать решению следующих основных задач по: сокращению издержек по предварительной оценке приобретаемого актива; выявлению и структурированию основных проблем приобретаемого актива с учетом комплексного анализа (рыночной и конкурентной позиции актива в компании, основных рисков сопутствующих данному активу, существующей организационной структуры и качества управления компанией; реализации более точной оценки приобретаемого актива, сопоставив экспертные заключения с результатами финансового Due Diligence; прогнозированию последующих операционных издержек, связанных с адаптацией структуры компании по результатам проведенной интеграции бизнеса.

<sup>6</sup> Прим. автора. Активы классифицированы по степени приоритетов: А – наиболее значимые; В – значимые; В – менее значимые; Г – не имеющие значения.

# **Глобальный рынок и его элементы в структуре финансовых показателей конкурентоспособности**

*Яхьяев М. А.*

*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия предпринимательства*

*Роман М. И.*

*кандидат экономических наук, соискатель,  
Российская академия предпринимательства*

Общемировая глобализация диктует экономике рыночные законы, связанные с использованием разнообразных факторов конкурентоспособности в структуре финансовых показателей. Причем перечень данных факторов не ограничивается, только индикаторами международных рейтинговых систем, он значительно шире и включает в себя причинно-следственные связи отдельных показателей с моделью экономического роста экономики. Для России, это прежде всего, показатели связанные с модернизацией экономики, ее способности к саморазвитию и совершенствованию.

Причиной уязвимости национальных экономик от колебаний мировой финансовой конъюнктуры стали не только кризисные явления, вызвавшие обвал финансовых и сырьевых рынков, но и несовершенство структуры конкурентоспособности экономик стран; ориентация на внешние рынки, экспортная зависимость, разрушение внутренних кооперационных связей; сжатие внутреннего рынка; разрыв технологических цепочек по производству сложных видов продукции, разделенных возникшими таможенными границами; износ основных фондов.

Фактором формирования емкого внутреннего рынка является общность и тождественность стратегических интересов государств в экономической сфере:

- реструктуризация и модернизация экономики;
- восстановление кооперационных связей между отраслями и предприятиями;
- образование совместных производственных структур;
- выход на международные товарные рынки;
- привлечение прямых иностранных инвестиций;
- развитие научно-технического потенциала;

- достижение внутренней социально-экономической и политической стабильности, преодоление тенденции обнищания населения [10, с.13].

Интеграционные процессы на постсоветском пространстве остаются ослабленными, причем в значительной степени по объективным причинам. Интегрирование осуществляется интенсивно между странами, имеющими развитую обрабатывающую промышленность. Что касается менее развитых стран, производящих и экспортирующих базовые товары, то они выступают по отношению друг к другу не как взаимодополняющие, а как конкурирующие экономики. Им почти нечего предложить друг другу: в сырье они почти не нуждаются из-за отсутствия собственной обрабатывающей промышленности, а немногие производимые ими готовые изделия по качеству значительно уступают тем, какие можно ввезти из развитых стран. Взаимная торговля развита очень слабо: и как экспортеры, и как импортеры они гораздо сильнее привязаны к промышленно развитым странам, чем друг к другу.

С точки зрения, усиления тенденции по конкурированию экономик в странах постсоветского пространства можно предположить, что она не уменьшится, поскольку еще Смитом А. [8, с. 67–69] было отмечено, что страны активно участвующие в международном разделении труда за счет использования природных и абсолютных преимуществ, априори являются конкурентами. Таким образом, странам постсоветского пространства целесообразно не столько соревноваться за выход на международный рынок, сколько применять международно-признанную форму кооперации производства, как соглашения о формировании совместных предприятий на территории стран-партнеров.

На сегодняшний день Россия активно участвует в международном разделении труда, однако его способы и формы имеют дифференцированный характер, зависящий от конкретной экономической ситуации, масштабы экономических связей с другими странами мира, международной политической ситуации и других явлений. Наиболее сильными сторонами российской экономики остаются: научно-технический потенциал, трудовые ресурсы, однако сегодня и тот и другой значительно деформированы на фоне общих социально-экономических проблем, а наиболее слабыми – роль государства в экономике, системы управления предприятиями и кредитно-финансовая сфера.

В связи с чем считаем, что для повышения конкурентоспособности России необходимо менять экономическую систему и систему управления на всех уровнях на макро-, мезо- и микроуровнях. Напомним, что согласно теории Портера М. [6, с. 52] факторы конкурентоспособности делятся на общие, которые создают конкурентные преимущества для ши-

рокого спектра отраслей, и специализированные, которые применимы в ограниченном числе отраслей или даже в одной единственной отрасли. Специализированные факторы обеспечивают длительное и устойчивое конкурентное преимущество предприятиям соответствующих отраслей на мировом рынке, требу значительных и долговременных капиталовложений. Неслучайно Портер в общую систему детерминантов конкурентных преимуществ включил роль случайных событий, которые могут усилить или ослабить сложившиеся конкурентные преимущества страны. Центральное место в его концепции занимает идея национального ромба, раскрывающая четыре главных свойства («детерминанта экономики»), формирующих конкурентную макросферу, в которых действуют предприятия конкретной отрасли: стратегия фирм, их структура и соперничество; случай; параметры факторов; родственные и поддерживающие отрасли; параметры спроса; правительство.

Специализированные факторы обеспечивают длительные конкурентные преимущества предприятиям соответствующих отраслей на мировом рынке, требуя значительных и долговременных капиталовложений.

Для развития конкурентоспособности страны, мировой опыт предлагает две базовые модели: ориентация на экспорт, замещение импорта [2, с. 23–24]. Высокая конкурентоспособность поддерживает доходы на высоком уровне и дает прирост эффективности производства. Концепция конкурентоспособности на уровне нашей страны – конкурентоспособность в использовании ресурсов. Следовательно, Россия может специализироваться в тех отраслях и сегментах глобального рынка, где ее предприятия относительно конкурентоспособны.

Конкурентоспособность отраслей, которые имеют конкурентные преимущества на внешнем рынке, повышает цены на рабочую силу и капитал в стране. Первоначальное преимущественное обладание факторами производства способствует появлению на внешнем рынке конкурентоспособной отрасли. Научной мыслью сформулировано четыре основных принципа конкурентных преимуществ [11]: конкурентное преимущество появляется из улучшений, новшеств и перемен; конкурентное преимущество затрагивает всю систему улучшения ценностей (наличие в стране поставщиков и потребителей мирового класса, что является важным достоинством и ассоциируется с международным преимуществом во множестве отраслей; конкурентное преимущество поддерживается только благодаря непрерывным улучшениям; поддержание преимущества требует совершенствования его источников.

Таким образом, краткое отступление к теории вопроса, позволило нам сформулировать вывод о том, что одним из условий интеграции России на глобальный рынок, должно стать сближение и совершенствование высоко-

развитого международного механизма хозяйственного сотрудничества между странами (прежде всего на отраслевом уровне), способствующего развитию международной специализации и кооперированию производства, перемещению производственных ресурсов между странами на взаимовыгодной основе, совместной хозяйственной деятельности сотрудничающих стран при повышении эффективности, приспособлении внутренних хозяйственных механизмов участвующих стран к потребности международного сотрудничества. Только в таких условиях предприятия стремятся улучшить свои финансово-экономические показатели производства и повысить конкурентоспособность продукции за счет нивелирования рисков от углубления специализации и расширения кооперационных связей в условиях глобального рынка. При этом с нашей точки зрения, именно риски связанные с выходом страны на глобальный рынок, будут играть определяющее значение в выборе основных финансовых показателей конкурентоспособности в условиях международной торговой интеграции.

При исследовании существующих рисков важно учитывать, что среди фундаментальных внутренних движущих сил глобализации мировой экономики, можно выделить кардинальные изменения в производстве, которое все больше ориентируется не на национальный, а на глобальный мировой рынок. Это сопровождается опережающими по сравнению с ростом ВВП темпами развития мировой торговли, а также ростом такого опережения. Внешняя торговля становится неотъемлемым и все более важным элементом воспроизводственного процесса, который отражает не только результат производства, но и его предпосылку [9, с. 15–24].

Как известно, предметом совокупных спроса и предложения в мировой экономике является товар, который трактуется как вся совокупность материальных и нематериальных предметов, предлагаемых для продажи. Товар — это предмет, удовлетворяющий какую-либо определенную потребность, предназначенный для обмена, ценность которого устанавливается в результате обмена. Деление товаров на торгуемые и неторгуемые закреплено стандартизированной промышленной классификацией ООН. По своей сути мировой рынок выступает как завершающая форма мировой экономики, представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда. Считается, что мировой рынок в основном сформировался к началу двадцатого века [7, с. 195–197]. При этом интеграция любой страны на мировой рынок, сопровождается неизбежными рисками, обусловленными эффектами от синергии с более сильными экономиками.

Коммерческий риск представляют как совокупность имущественных, производственных, торговых, финансовых рисков.

Риски ликвидности связаны с возможностью потерь при реализации активов из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Имущественные риски определяются возможной потерей имущества по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем.

Производственные риски связаны с убытком от остановки производства вследствие различных факторов, а также включают риски, связанные с внедрением в производство новых техники и технологий.

Для транснациональных торговых операций глобального рынка особое значение имеют торговые, транспортные, валютные риски.

Торговые риски связаны с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара и т.п.

Транспортные риски – риски, возникающие в процессе перевозок грузов различными видами транспорта (автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами, трубопроводами и т.д.).

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических торговых, кредитных и других валютных операций.

Риск банкротства отражает опасность, сопутствующую неправильным выбором вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и его неспособности рассчитываться по взятым на себя обязательствам [1, с. 27].

Представляется естественным считать, что на глобальном рынке риск банкротства предприятия возрастает вследствие того, что, в частности, растет риск определения требований к перспективному товару (услуге или финансовому инструменту), емкости глобального рынка, длительности спроса для глобального рынка (по сравнению с национальным рынком).

Нужно учитывать, что большинство рисков вне зависимости от их физической природы имеют финансовые последствия. По финансовым последствиям принято классифицировать риски на три категории: допустимый; критический; катастрофический риск. Например, риск маркетинговой стратегии на глобальном рынке с большей вероятностью может оказаться катастрофическим по сравнению с риском на национальном рынке.

В качестве исходной методической основы комплексной системы прогнозирования рисков выбирается, как правило, известная трехуровневая интерпретация облика товара. При такой интерпретации первый уровень отражает товар по замыслу, второй уровень представляет товар в реальном исполнении (конкурентоспособность достигнутых свойств), третий уровень товара – товар с подкреплением (гарантия, послепродажное обслуживание и др.) [5, с. 247–248].

При использовании этой иерархической модели товара необходимо учитывать, что перечень событий, определяющих правильность решения задач первого и других уровней разработки товара, может изменяться в соответствии со спецификой конкретного товара и сегмента рынка. В рамках рассматриваемой модели первый уровень — товар по замыслу. На этом уровне определяют, что в действительности будет приобретать покупатель.

Второй уровень — товар в реальном исполнении. Этот уровень товара включает: свойства, качество, внешнее оформление, упаковка, марочное название. Кроме того, известно предложение отнести ко второму уровню товара и безопасность товара для пользователей и окружающей среды.

Разработка свойств товара может включать правильное определение способа удовлетворения этой потребности. Затем разрабатывают соответствующее принятому способу удовлетворения потребности средство удовлетворения этой потребности — товар. После этого разрабатывают стратегию реализации товара на рынке, включая: позиционирование товара, разработку проектов каналов продвижения товара, разработку сценария выведения и продвижения товара на рынке.

Качество товара возможно представить как совокупность ряда его характеристик.

Третий уровень — товар с подкреплением. Этот уровень товара включает: условия поставки и кредитования, монтаж, гарантию, послепродажное обслуживание.

Известно предложение выделять и оценивать товар на четвертом уровне, который отражает характеристики экологических затрат и длительные социально-экономические последствия применения товара [3, с.127]. А также разработка, выбор материалов товара, энергетической установки в рамках концепции экологически ответственного потребления.

Представляется возможным говорить о существовании особенностей рисков интеграционной стратегии, которые связаны со следующими особенностями глобального рынка:

- 1) с изменением и трансформацией подхода и самого деления на торгуемые и неторгуемые товары в условиях глобализации развития информационных технологий и транспортных систем;

- 2) с участием в глобальной рыночной конкуренции государств посредством как минимум двух инструментов: во-первых, путем создания институциональной системы поддержки и развития инновационной и инвестиционной деятельности; [4, с.172] во-вторых, посредством проведения денежно-кредитного регулирования, частью которого является валютная политика и валютные ограничения.

При этом:

3) субъектами такой конкуренции чаще всего выступают не отдельные предприятия, а транснациональные корпорации или их подразделения;

4) в глобальной конкуренции участвуют производители различных стран, деятельность в которых характеризуется различными конкурентными преимуществами, связанными, в частности, со страной базирования;

5) глобальная конкуренция по каждой группе торгуемых товаров имеет свое «экономическое время» протекания процессов, в частности, связанных со спецификой спроса, темпом научно-технического прогресса в конкретной отрасли, жизненным циклом продукции и др.;

6) конкурентная инновационная и инвестиционная деятельность транснациональных корпораций основывается на передовых достижениях не отраслевой или национальной, но мировой науки, техники, технологий;

7) рынок глобальной конкуренции имеет олигополистический характер, но число участников конкурентной ситуации в любой момент может измениться, трудно заранее определить состав конкурирующих сторон (неопределенность состава участников);

8) повышаются расходы на продвижение товаров и значение каналов продвижения товаров, которые приобретают новые свойства, в частности транснациональности, или качество подсистемы маркетинга, что сопровождается расширением функций и параметров оценки эффективности такого канала;

9) требования к потребительским свойствам, характеристикам товаров и услуг формируются на основе унифицированных международных социальных стандартов определенных социальных и профессиональных групп;

10) часто необходима международная сертификация (в частности, на предмет безопасности) и допуск товара на рынок;

11) цены устанавливаются на мировом рынке на основе конкуренции производителей и достижения баланса спроса и предложения, который формируется с учетом специфики национальных сегментов глобального рынка;

12) взаимоотношения конкурирующих производителей, а также производителей, торговых сетей и потребителей регулируются не только национальным, но и международным законодательством, конвенциями, договорами;

13) базисные условия поставки и расчетов рекомендуются международными организациями и определяются договоренностями сторон сделки. При выборе такой формы расчетов, как аккредитив, банки становятся участниками нефондового страхования рисков неплатежа по международным сделкам;

14) возможность оказания влияния (в явной или скрытой латентной форме) финансовой поддержки и протекционистских мер со стороны национальных государственных органов и международных экономических и финансовых структур;

15) разрешение споров и конфликтов конкурирующих сторон происходит в международных судебных инстанциях и др.; так как участники сделки чаще всего являются резидентами различных государств [4, с. 170].

Представляется возможным также говорить о существовании особенностей рисков интеграционной стратегии, которые связаны с рядом особенностей глобального рынка. Стратегия на глобальном рынке может порождать риски, определяемые каждой из ранее названных ее особенностей, в частности это могут быть риски: недостаточности государственной поддержки и протекционизма в деятельности на глобальных рынках при разрешении споров; недостаточная развитость национальной инновационно-инвестиционной системы, разнополярность внешнеэкономической политики стран выходящих на мировой рынок и др.

Таким образом, структура финансовых показателей конкурентоспособности может быть декомпозирована с точки зрения: сравнительных преимуществ; отраслевых преимуществ, позиции на глобальном рынке, стратегии на макро-, микро- и мезоуровнях и силы конкуренции с учетом возможности международной кооперации и сближения.

Исследование глобального рынка, его элементов в структуре финансовых показателей конкурентоспособности, показало, что ни в научных исследованиях, ни на уровне отдельных стран и государств, предпринявших попытки за счет международной интеграции решить проблемы внутренней и внешней конкуренции, не сложилось единого понимания: показателей участвующих в качестве индикаторов ослабления или оптимизации конкурентных преимуществ; интеграционных стратегий направленных на предотвращение рисков от выхода на международные рынки; общего правила или рецепта для развивающихся экономик, в число которых входит Россия для усиления собственных конкурентных позиций на глобальном рынке. Особенность отечественной экономики заключается в наличии научно-технического потенциала на фоне деформированной социально-экономической инфраструктуры и фактическом отсутствии стимулов к модернизации. Поэтому с нашей точки зрения, сегодня как нельзя востребована общая комплексная оценка, включающая в себя основные индикаторы национальной конкурентоспособности предприятий и организаций, способствующая усилению позиций нашей страны на внешнем и внутреннем рынке.

**Список использованных источников**

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Бугай А. В. Формирование конкурентных преимуществ фирм в условиях изменяющейся экономики: Дис. ... канд. экон. наук. Иркутск, 2004.
3. Глущенко И. И. Система стратегического управления инновационной деятельностью – Железнодорожный, МО, ООО НПЦ «Крылья», 2006.
4. Глущенко В. В. Риски инновационной и инвестиционной деятельности в условиях глобализации – Железнодорожный, МО, ООО НПЦ «Крылья», 2006.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», 1995.
6. Портер М. Международная конкуренция. М.: Междунар. отн., 1993.
7. Слепнева Т. А., Яркин Е. В. Цены и ценообразование: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993.
9. Холопов А. Глобализация и макроэкономическое равновесие // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 2.
10. Цветков В. А. Основные направления посткризисного развития ЕвразЭС. Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2010. № 8.
11. Treacy M., Wiersema F. The Discipline of Market Leaders. Reading (Mass.): Addison Wesley, 1995.

## Содержание

**Абляев С. В., Яхьяев М. А.**

Методические новации в системе банковского надзора:  
текущая ситуация и перспектив ..... 3

**Баринов Э. А.**

Финансовая глобализация ..... 15

**Гаврилов Р. В., Гладков И. В.**

Научно-методические подходы в реализации функций  
антикризисного управления ..... 32

**Гладков И. В.**

Роль и место антикризисного управления  
в современной экономике: теоретический аспект ..... 37

**Дормидонтов А. В.**

Некредитные банковские продукты:  
новый взгляд на старые возможности ..... 41

**Каньшин В. А.**

Роль инструментов денежно-кредитной политики  
в современной экономике ..... 45

**Капашаров В. М.**

Совершенствование методического обеспечения  
и нормативно-законодательных элементов  
финансового контроля и мониторинга в РФ ..... 51

**Киселев В. В.**

Управление банковскими рисками ..... 58

**Киселева О. Н.**

Российская модель распределения первичных доходов:  
неравенство и бедность ..... 78

**Кузнецова Е. И.**

Текущее инвестиционное планирование  
как функция финансового менеджмента ..... 85

***Липина Н. А.***

Особенности налогообложения религиозных организаций  
в Российской Федерации ..... 97

***Лобанов С. Ю.***

Основы построения национальной системы перестрахования  
с учетом особенностей внешнеэкономического финансирования ..... 112

***Назиров В. Р.***

Современные тенденции  
в развитии банковского сектора России ..... 118

***Роман М. И.***

Финансовая оценка внутренней  
и внешней конкурентоспособности  
с позиции отечественного и западного инструментария ..... 143

***Русавская А. В.***

О вопросах важности оценки инвестиционного проекта  
и сопутствующих ему рисков на региональном уровне ..... 152

***Русавская А.В., Власов А. В.***

Государственная политика по стимулированию развития  
жилищной ипотеки в Российской Федерации ..... 156

***Сердюкова Е. В., Сердюков В. А.***

Сельское хозяйство и продовольственная безопасность России ..... 165

***Тарасов В. А.***

Слияние и поглощение как способ диверсификации  
корпоративного бизнеса ..... 172

***Яхьяев М. А., Роман М. И.***

Глобальный рынок и его элементы  
в структуре финансовых показателей конкурентоспособности ..... 177

Научное издание

**ФИНАНСОВЫЙ АЛЬМАНАХ**

*Ученые записки*

Выпуск II

Подписано в печать 17.12.2012  
Формат бумаги 60x90  $\frac{1}{16}$ . Гарнитура «Newton7С, Arial CYR»  
Объем 10,93 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.  
Издательство Агентство печати «Наука и образование»  
105005, г. Москва, ул. Радио, 14  
(499)265-65-03, [www.rusacad.ru](http://www.rusacad.ru), [info@rusacad.ru](mailto:info@rusacad.ru)