

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

МАКРОЭКОНОМИКА



МАКРОЭКОНОМИКА

Оглавление

Предисловие	3
Глава 1. Макроэкономика как наука	5
1.1. Введение в макроэкономику	5
1.2. Основные макроэкономические показатели	11
Глава 2. Государство в рыночной экономике. Регулирование макроэкономических процессов	37
2.1. Необходимость и возможность государственного регулирования экономики	37
2.2. Функции и границы государственного регулирования экономики	44
2.3. Формы государственного регулирования экономики	53
2.4. Государственно-частное партнерство как особая форма государственного регулирования экономики	58
2.5. Методы государственного регулирования экономики	68
2.6. Экономическая политика государства	73
Глава 3. Макроэкономическое равновесие как центральная проблема макроэкономики	77
3.1. Понятие макроэкономического равновесия. Совокупный спрос, совокупное предложение	77
3.2. Потребление, сбережение, инвестиции. Понятие мультипликатора и акселератора	84
3.3. Шоки совокупного спроса и совокупного предложения	98
Глава 4. Циклическое развитие рыночной экономики. Экономические кризисы	103
4.1. Сущность, причины возникновения, фазы и виды экономических циклов	103
4.2. Теории циклов.	128

Глава 5. Стабилизационная (антициклическая) политика государства	133
5.1. Особенности и инструменты стабилизационной политики	133
5.2. Теории антициклического регулирования экономики	143
Глава 6. Экономический рост как важнейшая задача экономической политики государства	148
6.1. Экономический рост: сущность, факторы, типы	148
6.2. Государственное регулирование экономического роста	156
6.3. Модели экономического роста	166
Глава 7. Денежная система и ее элементы	170
7.1. Возникновение денег. Сущность и функции денег	170
7.2. Денежное обращение и его виды	181
7.3. Обеспечение безопасности вексельного обращения	198
7.4. Денежная масса, ее измерение и регулирование	206
Глава 8. Денежный рынок и его функционирование	213
8.1. Сущность и структура денежного рынка. Спрос на деньги и предложение денег	213
8.2. Равновесие на денежном рынке	227
Глава 9. Нарушение денежного обращения. Инфляция и антиинфляционная политика государства	232
9.1. Сущность и виды инфляции	232
9.2. Причины инфляции	242
9.3. Последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства	247
9.4. Особенности инфляционных процессов в России	251
Глава 10. Нарушение макроэкономического равновесия. Безработица и ее регулирование	256
10.1. Сущность и виды безработицы	256
10.2. Государственное регулирование занятости	263

Глава 11. Финансовая система и финансовая политика государства	268
11.1. Сущность и функции финансов. Финансовая система государства	268
11.2. Государственный бюджет и его структура. Бюджетный процесс и пути повышения устойчивости финансовой системы	275
11.3. Бюджетный дефицит и государственный долг	293
11.4. Налоговая система и налоговая политика	308
11.5. История становления и перспективы развития налоговой системы России	331
11.6. Эволюция подходов к регулированию муниципальных и региональных финансов в России	345
11.7. Совершенствование методов противодействия уклонению от уплаты налогов	355
Глава 12. Кредитно-банковская система. Денежно-кредитное регулирование экономики	378
12.1. Сущность, функции, принципы и формы кредита	378
12.2. Структура кредитной и банковской систем. Центральный банк и его роль в экономике страны	381
12.3. Коммерческие банки и их операции	403
12.4. Особенности банковской системы России	414
12.5. Обеспечение экономической безопасности банковской деятельности	421
Глава 13. Рынок ценных бумаг и его государственное регулирование	436
13.1. Сущность рынка ценных бумаг, его структура и функции	436
13.2. Виды ценных бумаг и их характеристика. Факторы, влияющие на курс ценных бумаг	445
13.3. Инфраструктура рынка ценных бумаг. Фондовая биржа	458
13.4. Регулирование рынка ценных бумаг	467
13.5. Развитие и особенности рынка ценных бумаг в России	469
13.6. Обеспечение экономической безопасности на рынке ценных бумаг	473

Глава 14. Глобализация экономики и национальное хозяйство	497
14.1. Сущность глобализации, ее причины и противоречия	497
14.2. Основные направления глобализации и ее показатели	513
14.3. Глобализация и проблемы открытости экономики	515
14.4. Деятельность транснациональных корпораций как основа глобализации	517
14.5. Международные экономические организации как «генераторы» глобализации	520
Глава 15. Современные вызовы и угрозы экономической безопасности России	547
15.1. Экономическая безопасность России как требование времени	547
15.2. Теневая экономика как угроза экономической безопасности России	566
Экономический словарь	584
Литература для углубленного изучения проблем макроэкономики	592

Предисловие

В последнее время в мире были созданы особые условия для появления новой модели экономического развития, основанной на знаниях и качестве человеческого капитала. Эта модель отражает формирование глобальных финансового и фондового рынков, единого мирового научно-технического пространства и рынка высокотехнологичных товаров и услуг. Строится единое информационное общество нового типа.

Чтобы ответить на все вызовы времени и не оказаться в «хвосте» прогресса, все усилия России должны быть направлены на коренную смену приоритетов экономического развития, диверсификацию экономики, жесткую борьбу с теневой экономикой, коррупцией, на частичный отказ от сырьевой ориентации экономики и перевод ее на инновационные рельсы.

Роль экономической теории как методологической основы экономической науки в современных условиях развития рынка резко возрастает. Объясняется это тем, что способность к неформальным поступкам, неординарным решениям и действиям, стремление к нововведениям становится главным требованием к специалистам во всех сферах деятельности, но особенно в экономике. Именно макроэкономическая теория призвана решить эти проблемы и сформировать основы экономического мышления.

Появление данного учебного пособия не случайно. В отличие от многих западных и отечественных учебников по экономической теории данное пособие обладает несомненным преимуществом. Оригинальный подход авторов к анализу проблем современных финансов, рынка ценных бумаг, особенностям государственного регулирования и глобализации позволяет по-новому взглянуть на состояние дел в различных областях экономики.

В работе обращено внимание на новые вызовы времени, связанные с процессом глобализации. Это видно уже из названия учебного пособия, подзаголовок которого **«Макроэкономика: теория, практика, безопасность»** указывает на принципиальную научную позицию авторского коллектива, который ориентирует учащихся на изучение не только основ макроэкономики, но и дает конкретные практические рекомендации во многих областях и сферах деятельности.

Обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов. Экономическая безопас-

ность стала объективно-необходимым условием обеспечения поступательного развития страны, укрепления ее самостоятельности и независимости. Экономические преступления посягают на стратегические интересы России, подрывают основу функционирования государства, представляют в целом реальную угрозу развитию экономических, политических и социальных реформ.

Необходимо отметить, что отличительной особенностью содержания данного учебного пособия является наличие в нем параграфов, практически не представленных ни в одном из ранее вышедших изданий по макроэкономике. Это «Совершенствование методов противодействия уклонению от уплаты налогов», «Обеспечение экономической безопасности банковской деятельности», «Обеспечение экономической безопасности на рынке ценных бумаг».

По своему духу работа является сугубо российской. Особый научный интерес представляет глава «Современные вызовы и угрозы экономической безопасности России». В ней дается характеристика проблем, с которыми столкнется отечественная экономика после выхода из мирового финансово-экономического кризиса 2008 г., который так сильно ее затронул. Поэтому попытка авторов дать целостное представление о соотношении экономической теории и практики также, бесспорно, является достоинством данного пособия.

Логически выдержанная и последовательная структура книги позволяет охватить весь комплекс вопросов современной рыночной экономики и полностью соответствует базовому курсу экономической теории.

Положительное значение такой структуры заключается в том, что представленные материалы имеют адресную направленность: одна часть их непосредственно относится к студентам, другая — к аспирантам и третья — к преподавателям. Каждая из названных групп в них найдет для себя ответы на возникающие в процессе освоения курса вопросы, рекомендации по использованию дополнительной экономической литературы.

Е.Н. Барикаев,
кандидат экономических наук, доцент

Глава 1

Макроэкономика как наука

1.1. Введение в макроэкономику

Проблемы, изучаемые экономической наукой, можно рассматривать на разных уровнях. К основным из них относятся:

- уровень рабочего места, где изготавливаются товары и услуги, которыми удовлетворяются разнообразные человеческие потребности;
- уровень отдельных хозяйственных единиц (фирм, домохозяйств);
- уровень всего народного хозяйства (национальной экономики) как единого целого.

Национальная экономика представляет собой совокупность всех предприятий, отраслей, сфер народного хозяйства, объединенных многочисленными экономическими отношениями. Кроме того, национальную экономику можно рассматривать и как совокупность всех видов рынков, объединенных в единую рыночную систему. Цель функционирования национальной экономики — обеспечить рост объема производства, улучшить условия жизни населения, повысить народное благосостояние, укрепить экономическую безопасность и обороноспособность страны.

Раздел науки, изучающий поведение экономики как единого целого, называется *макроэкономикой*. Законы, открытые в этой области, являются основой для выработки экономической политики правительства. Макроэкономика призвана выяснить, как работает экономика в целом, проанализировать условия, факторы и результаты развития народного хозяйства отдельно взятого государства.

Само понятие «макроэкономика» связано с греческими словами «макрос» — большой, крупный и «экономика» — искусство управления хозяйством. Таким образом, макроэкономика как составная часть экономической теории имеет дело с крупными экономическими проблемами и величинами.

Макроэкономика как относительно самостоятельное направление экономической мысли оформилось в 30-х годах XX в. Ее воз-

никновение было вызвано глубокими социально-экономическими изменениями, происшедшими в наиболее развитых зарубежных странах в связи с экономическим кризисом и последовавшей за ним длительной депрессией. Классическая модель экономики, базирувавшаяся на утверждении, что свободный рынок в состоянии сам себя регулировать с помощью механизма цен, оказалась неспособной объяснить возникшую в экономике ситуацию и предложить эффективные меры по выходу из кризиса.

Основоположителем макроэкономики в современной трактовке данного термина стал *Джон Мейнард Кейнс* — автор книги «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). В этой работе он выступил с предложением государственного регулирования и провел макроэкономический анализ функционирования капиталистической экономики, т.е. разработал научно обоснованную теорию макроэкономики. Особенность его учения состояла в том, что он: во-первых, доказал необходимость проведения стабилизационной макроэкономической политики государства во время спада; во-вторых, выявил определяющую роль спроса в экономическом развитии, в-третьих, подтвердил существование национальной экономики как единой целостной системы.

Между микро- и макроанализом нет непреодолимой границы. Обе сферы человеческой деятельности — на уровне предприятия (отрасли) и в масштабе страны — как части экономической науки тесно взаимосвязаны. Но разделение уровней полезно в методическом плане и отражает реально существующие различия. Интересы отдельного индивида, одной фирмы, одной отрасли и интересы всего общества далеко не равнозначны.

Связь макроэкономики с микроэкономикой проявляется в том, что:

- 1) на макроуровне изучаются последствия, к которым приводят решения на микроуровне, т.е. на уровне фирм и домохозяйств;
- 2) на микроуровне анализируется реакция фирм на решения органов государственного регулирования.

Макроэкономика тесно связана с социальными дисциплинами — социологией, политологией и является инструментом в руках политиков. Но и политика может оказывать влияние на макроэкономическую ситуацию, когда недальновидные действия и решения высокого уровня могут привести к ее дестабилизации.

В макроэкономике применяются те же методы, что и в микроэкономике: анализ, синтез, индукция, дедукция, противоречие, доказательство, гипотеза, парадокс, диалектический метод, экономико-математический и т.д.

Основными методами макроанализа являются следующие.

1. Метод агрегирования. Агрегаты представляют собой научные абстракции, образуемые путем объединения по тому или иному признаку в единое целое множества экономических явлений и процессов. Это не только обобщающие показатели, но и отдельные сектора экономики. Опираясь на такие агрегированные показатели, как национальный доход, темп инфляции, уровень безработицы, темп экономического роста и т.д., макроэкономика объясняет механизм формирования типичных для рыночной экономики явлений и обосновывает закономерности их изменений. Это помогает прогнозировать ожидаемые тенденции изменений конъюнктуры рынка.

2. Упрощение и использование допущений — например, допущение о неизменности (жесткости) цен в краткосрочном периоде, анализ закрытой экономики и т.д.

3. Формализация и построение моделей — системы уравнений, включающих независимые и зависимые переменные.

Макроэкономика использует два разных способа анализа:

1) нормативный — поиск оптимальных оценок желаемых состояний в экономике;

2) позитивный — разработка инструментария практического воздействия на экономику в целях проведения наиболее эффективной макроэкономической политики.

Субъектами макроэкономики являются: сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, госсектор и иностранный сектор, т.е. фирмы, имеющие местонахождение за границей. Сектора взаимодействуют на агрегатных рынках: рынках благ, рынке ценных бумаг (РЦБ), рынках денег, труда, реального капитала (машин и оборудования), международном валютном рынке.

В процессе своего развития макроэкономика стремится к достижению определенных макроэкономических целей. *Макроэкономическая цель* — это направление хозяйственной деятельности для достижения желаемого состояния экономического явления. В настоящее время в отечественной и иностранной экономической литературе формулируются восемь *основных макроэкономических целей*:

1) стабильность цен, или поддержание устойчивой покупательной способности национальной валюты;

2) высокий уровень занятости;

3) устойчивый экономический рост;

4) внешнеэкономическое равновесие;

5) экономическая эффективность;

6) экономическая свобода;

7) справедливое распределение доходов;

8) экономическая обеспеченность граждан.

Эти цели часто называют «магическим многоугольником целей». Но наиболее важными являются три из них: обеспечение экономического роста, высокого уровня занятости и борьба с инфляцией. Экономические цели общества, на достижение которых направлена экономическая политика, взаимосвязаны, они зависят друг от друга и должны решаться в комплексе. Потери в степени выполнения одной из целей или, наоборот, чрезмерное увлечение реализацией какой-то из них возбуждают экономические процессы, в ходе которых оставшиеся цели будут искажены либо даже не реализованы. Например, развитие инфляции может вызвать конъюнктурный спад или обострить его так сильно, что произойдут сокращение занятости и падение темпов роста экономики. Вместе с тем слишком высокая степень занятости может вызвать инфляционные процессы и проблемы с платежным балансом, что негативно повлияет на степень занятости.

Совместимость целей достигается в том случае, когда выполнение одной из них одновременно облегчает реализацию другой. Особенно острое столкновение целей наблюдается в период кризисного состояния экономики. Такое положение типично для современной России с ее переходными неустоявшимися процессами.

Решение проблемы конфликтности целей может быть достигнуто лишь путем компромисса. Реальная экономическая политика должна предоставлять приоритет в первую очередь тем целям, достижение которых находится в данный период под наибольшей угрозой. При этом, безусловно, следует учитывать и другие цели. Но все же, как доказано мировой экономической теорией и подтверждено хозяйственной практикой, достижение одновременно нескольких целей практически невозможно, поскольку они могут противоречить друг другу. В связи с этим необходимо экономические цели разносить по времени и решать на основе иерархии и компромисса.

В свою очередь действенность усилий государства по регулированию экономики возрастает, когда целей становится меньше. К сожалению, российские политики не всегда учитывают в своей деятельности возможную конфликтность целей экономической политики, что вынуждает правительство корректировать свои экономические программы, придавая им эклектичность и снижая их общую эффективность.

Многие из макропроблем касаются решений, включающих время как фактор их принятия. Концепция ожиданий в макротехории была введена шведским экономистом *Г. Мюрдалем*. Он выделил *два типа ожиданий*: ожидания *ex post*, т.е. оценки производителей и по-

требителей, сформировавшиеся после рассматриваемого процесса, и ожидания *ex ante* — планы и намерения экономических агентов, формируемые в процессе принятия решений. Развитие представлений об ожиданиях *ex ante* привело к разработке трех концепций — статических, адаптационных и рациональных ожиданий, согласно которым субъекты:

- учитывают тенденции в прошлом и распространяют их на будущее;
- формируют ожидания с учетом прошлых ошибок;
- привлекая информацию об ожидаемых событиях, точно предвидят будущие изменения.

Взаимодействие экономических субъектов анализируется в макроэкономике с помощью *моделей*. Они представляют собой абстрактное отображение реальных явлений и процессов в экономике, позволяют выявить экономические связи, где используются экзогенные и эндогенные переменные. Цель — показать, как экзогенные переменные влияют на эндогенные. В основе моделей могут лежать следующие критерии: способ представления изучаемого процесса; продолжительность анализируемых процессов; закрытая или открытая экономика; характер отражения фактора времени (статические или динамические).

Основной моделью макроэкономики является *теоретическая модель кругооборота продуктов и доходов*, представляющая собой анализ системы связей, складывающихся между различными секторами экономики.

Макроэкономический кругооборот — это система возобновляемого и упорядоченного обмена ресурсами, продуктами и доходами в национальной экономике. Схематически, упрощенно макроэкономический кругооборот с участием фирм, домохозяйств и правительства можно представить в виде потоков обмениваемых друг на друга ресурсов, продуктов и доходов с помощью двух рынков: рынка ресурсов и рынка продуктов.

На рис. 1.1 показаны реальные и номинальные потоки. *Реальные потоки* характеризуют движение товаров и услуг, используемых факторов производства, *номинальные потоки* — это движение денежных средств.

В своем простом варианте эта модель описывает движение потоков товаров и ресурсов между фирмами и домашними хозяйствами, которое сбалансировано встречным движением потоков денежных платежей. Расходы фирм на ресурсы одновременно представляют собой потоки заработной платы, ренты и других доходов для

домохозяйств. Поток потребительских расходов образует доход фирм от реализации готовой продукции.

Государство, с одной стороны, делает закупки товаров и услуг, что увеличивает совокупный спрос и, соответственно, совокупные расходы. С другой стороны, оно собирает налоги с предприятий и домохозяйств и выплачивает им трансферты. С помощью трансфертов, субсидий, налогов и других экономических инструментов государство регулирует колебания в уровнях производства, занятости и инфляции. Совокупные расходы дают толчок к росту занятости, выпуска товаров и доходов. Из этих доходов финансируются расходы экономических агентов, которые снова возвращаются в виде дохода к владельцам факторов производства и т.д.

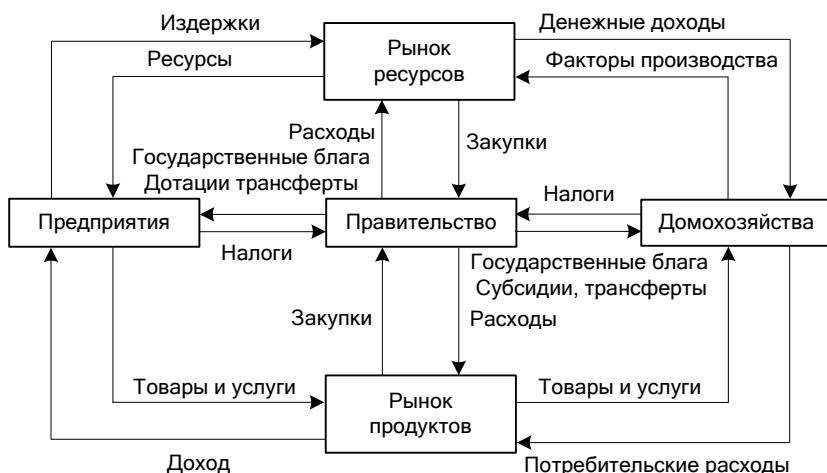


Рис. 1.1. Схема макроэкономического кругооборота с участием государства

Таким образом, количество продаваемых фирмами товаров равно количеству покупаемых населением товаров, которое зависит от доходов домашних хозяйств, а размер их доходов, в свою очередь, от того, сколько фирмы производят и продают.

Представленное на схеме движение ресурсов и продуктов характерно для *закрытой экономики*, т.е. экономики без каких-либо связей с внешним миром. Под *открытой экономикой* понимается хозяйство, направление развития которого определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве.

Все страны мира обладают различной степенью открытости экономики. Большинство малых индустриальных развитых стран имеют высокую степень открытости (Австрия, Бельгия, Голландия). Их внешнеторговая квота (доля экспорта и импорта в валовом внутреннем продукте — ВВП) составляет 55—70% ВВП. В Великобритании, Италии и Франции этот показатель равен 40—45%; в крупных по численности населения странах (Индия, Россия, США) внешнеторговая квота не превышает 20%.

Показателями открытости экономики являются:

- внешнеторговая квота (внешнеторговый оборот по отношению к ВВП);
- доля экспорта во внутреннем производстве;
- доля импорта во внутреннем потреблении;
- сравнительное соотношение доли страны в мировом ВВП и ее доли в мировой торговле;
- соотношение зарубежных и внутренних инвестиций;
- соотношение внешнего долга и ВВП страны.

Важнейшим результатом макроэкономического анализа является разработка макроэкономической политики государства. Ее целями являются высокий уровень национального производства, устойчивые темпы роста, высокий уровень занятости, низкий уровень вынужденной безработицы, стабильность цен, сбалансированность бюджета, а также стабильность валютного курса.

1.2. Основные макроэкономические показатели

Конечные цели и задачи функционирования национальной экономики по своей природе объективны, но конкретизируются в политике государства. Конечной целью развития народного хозяйства является повышение уровня благосостояния общества на основе экономического роста. Для ее достижения необходимо совершенствовать структуру народного хозяйства, повышать эффективность его функционирования.

Эффективность и результативность экономического роста можно оценить при помощи различных показателей общественного производства, которые находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Именно эти показатели образуют основу национального счетоводства, выраженного в системе национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) стала зарождаться в ведущих капиталистических странах в 1930-е годы и в основных чертах сформировалась к середине 1950-х годов в ответ на потребность

органов государственного управления в макроэкономической информации для разработки экономической политики и принятия управленческих решений. Необходимость СНС стала особенно очевидной после Великой депрессии 1929—1933 гг. и в период Второй мировой войны, когда органы государственного управления стали ощущать потребность в систематизированной макроэкономической информации для определения приоритетов и направлений экономической политики. Большой вклад в разработку и развитие СНС внесли *В. Клифф*, *Р. Стоун*, Дж. М. Кейнс, лауреаты Нобелевской премии *Я. Тинберген*, *Р. Фриш*, *В. Леонтьев* (создатель разновидности балансовых построений — метода «затраты—выпуск», в отечественной литературе названного межотраслевым балансом). Первая модель СНС стала применяться в статистической практике с 1946 г. В 1968 и 1993 гг. в СНС были внесены некоторые изменения и уточнения. В настоящее время СНС используется более чем в 150 странах мира.

СНС — один из важнейших инструментов государственного регулирования макроэкономических процессов в рыночной экономике. Это система учета и измерения результатов экономической деятельности на уровне национального хозяйства, своеобразный бухгалтерский учет для экономики в целом. СНС решает не только макроэкономические задачи, но имеет и практическую направленность: информирование субъектов хозяйственной деятельности об экономических процессах в стране в целях обеспечения возможности принятия ими взвешенных и экономически эффективных решений.

Особенности Системы национальных счетов

1. СНС — специальные балансовые таблицы, в которых отражаются, с одной стороны, наличие ресурсов, а с другой — их использование. Данные таблицы построены по бухгалтерскому принципу двойной записи: всякая операция имеет плательщика и получателя и записывается один раз как использование и один раз как получение ресурсов, так что по каждому виду операций имеет место равновесие.

2. СНС включает следующие основные счета:

- а) счета внутренней экономики (продукты и услуги; производство; образование доходов; распределение доходов; капитальные затраты; финансовый счет);
- б) счета внешнеэкономических связей (текущие операции; капитальные операции; финансовый счет).

3. Экономические операции в СНС делятся на три основные группы:

- операции с продуктами и услугами (производство, обмен и использование продуктов и услуг в отраслях и секторах народного хозяйства);
- распределительные операции (распределение и перераспределение добавленной стоимости, созданной производителями, а также перераспределение сбережений);
- финансовые операции (изменения финансовых активов и пассивов в различных секторах экономики).

4. Все хозяйствующие субъекты в СНС разделены на пять секторов в соответствии с осуществляемыми в экономике функциями:

- 1) нефинансовые корпорации (производство товаров и услуг);
- 2) финансовые корпорации (аккумулирование свободных финансовых ресурсов и предоставление их на определенных условиях инвесторам);
- 3) государственное управление (предоставление бесплатных услуг как обществу в целом, так и отдельным лицам или группам населения; перераспределение национального дохода);
- 4) домашние хозяйства (предоставление рабочей силы, потребление товаров и услуг);
- 5) некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства (общественные, политические, религиозные организации).

Переход России к рыночной экономике вызвал необходимость пересмотра системы показателей, используемых для описания и анализа макроэкономической деятельности. Прежняя система показателей — баланс народного хозяйства (БНХ) — была основана на марксистских концепциях общественного воспроизводства и не отражала новые рыночные реалии. Поэтому в конце 1992 г. Верховный Совет РФ одобрил программу перехода отечественной статистики на СНС.

Для того чтобы понять, почему возникла необходимость перехода России на СНС, рассмотрим *отличия СНС от БНХ*.

1. В БНХ считалось, что национальный доход страны создается только в сфере материального производства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, строительство). В сфере нематериального производства и нематериальных услуг (управление, оборона, образование, здравоохранение и т.п.) происходит лишь перераспределение созданного национального дохода. Согласно концепции СНС национальный доход создается во всех отраслях и сферах экономики.

2. БНХ исходил из того, что в создании стоимости товара участвует только один фактор производства — труд. СНС построена на

том, что в создании стоимости товара наряду с трудом принимают участие и другие факторы производства (капитал, природные ресурсы, предпринимательская способность, информация). Поэтому в СНС учитываются различные факторные доходы (зарботная плата, прибыль, рента, процент).

3. В БНХ учитывался сам факт производства продукта, вне зависимости от того, был этот продукт реализован или нет. Произведенная продукция учитывалась по валовой оценке (основной показатель — совокупный общественный продукт), т.е. в ее состав включалась промежуточная продукция. В результате возникал повторный счет затрат сырья и материалов, что завышало общую оценку произведенной продукции. В СНС учет продукции осуществляется по рыночным ценам (что предполагает факт ее реализации) и рассматривается только конечная продукция.

4. В БНХ приоритет отдавался натуральным показателям, а в СНС — стоимостным.

Несмотря на принципиальные расхождения в концепциях и категориях, между СНС и БНХ есть много общего. Обе системы представляют собой балансовые построения, предназначенные для комплексной характеристики воспроизводственных процессов. Именно это обстоятельство стало решающим, когда на первом этапе освоения СНС в нашей стране разрабатывались специальные «переходные ключи» от показателей БНХ.

Российская система национальных счетов адаптирована к международным стандартам по национальному счетоводству, прежде всего СНС ООН, а также к используемой странами Европейского Сообщества Европейской системе интегрированных экономических счетов (ЕСИЭС) с учетом российских условий. Во второй половине 1990-х годов в статистике Российской Федерации завершился первый этап по внедрению СНС в практику.

СНС дает ступенчатую картину экономических процессов в стране, в том числе информацию по стандартному набору счетов для всех секторов. Сектора экономики (предприятия, финансовые учреждения, органы государственного управления, домашние хозяйства, обслуживающие их частные некоммерческие организации) — это совокупность экономических субъектов, занятых одним и тем же видом основной деятельности. Они сводятся в сектора по признаку однородности выполняемых функций или однородности производимой продукции. Понятие «сектор» несколько отличается от понятия «отрасль». Предприятие (фирма) может относиться к разным отраслям, но, согласно статистической группировке, входит только в один сектор.

Основные виды счетов группируются по конкретным операциям, осуществляемым участниками хозяйственной деятельности. Каждый счет отражает одну из сторон этой деятельности. В практике национального счетоводства обычно выделяют следующие *основные* счета.

Счет производства отражает результаты производственной деятельности: затраты, промежуточное потребление, производство новой (добавленной) стоимости. Его итогом является добавленная стоимость в рыночных ценах.

Счет образования доходов характеризует процесс образования прибыли, заработной платы, доходов от собственности, социальных выплат, других доходов.

Счет распределения доходов показывает, как доходы распределяются между основными получателями — домашними хозяйствами, фирмами, учреждениями, административными структурами.

Счет использования доходов отражает соответствующий процесс; из располагаемого дохода образуются конечное потребление и валовое накопление.

Счет капитала (капитальных затрат, операций с капиталом) содержит показатели сбережения, изменения запасов, амортизации основного капитала, перечисления капитала.

Финансовый счет показывает итоговые изменения финансовых активов и пассивов, образование сальдо долговых требований и обязательств.

Взаимосвязи между секторами охватывают все виды операций с товарами и услугами, доходами и расходами, финансами. В итоге взаимоувязанная система счетов отражает основные стороны хозяйственных операций на макроуровне.

Внедрение в отечественную практику СНС потребовало проведения серьезной работы по изменению состава показателей и методологии их подсчета. В результате показатели, характеризующие развитие народного хозяйства России, могут сопоставляться с аналогичными показателями других стран мира.

СНС обладает определенными *функциями*, реализуемыми в качестве инструмента:

- 1) экономической политики;
- 2) экономического прогнозирования;
- 3) оценки уровня жизни различных групп населения и сравнения его с уровнем жизни в других странах;
- 4) формирования связи экономической теории с практикой.

Таким образом, национальные счета являются незаменимой основой для проведения расчетов на макроэкономическом уровне и служат эффективным инструментом механизма регулирования национальной экономики.

Структура основных макроэкономических показателей СНС

Основным показателем СНС является валовой внутренний продукт (ВВП).

ВВП — это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за определенный период времени при использовании существующих факторов производства. ВВП имеет следующие особенности исчисления.

1. Это всегда стоимостной (денежный) показатель.

2. При расчете ВВП необходимо различать понятия «конечная продукция» (товары и услуги, приобретаемые потребителем для конечного использования, а не для продажи) и «промежуточная продукция» (товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку и в последующем должны быть проданы). Одна и та же продукция может быть как конечной, так и промежуточной. Так, если зерно направляется на экспорт, то оно рассматривается как конечная продукция. Зерно, используемое для производства муки в целях последующей выпечки хлеба, — это промежуточная продукция. Вся промежуточная продукция исключается при исчислении ВВП.

3. В состав ВВП входит стоимость товаров, производимых только за текущий период.

Это означает, что при подсчете ВВП исключаются непродительные сделки, к которым относятся чисто финансовые сделки и продажа подержанных товаров. Чисто финансовые сделки, в свою очередь, включают:

- трансфертные выплаты из госбюджета. Трансферты — это платежи, взамен которых не происходит непосредственного получения товаров или какого-либо иного возмещения. Различают государственные трансфертные платежи (выплаты по социальному страхованию, проценты по государственному долгу, стипендии, пенсии, пособия по безработице) и частные трансфертные платежи (денежные переводы от родственников, выплаты из негосударственных пенсионных и благотворительных фондов);

- сделки с ценными бумагами (купля-продажа акций и облигаций).

4. ВВП — это показатель, при подсчете которого берутся рыночные цены, поэтому экономическая деятельность и продукты, не получившие рыночной оценки, не учитываются в ВВП (ведение домашнего хозяйства, воспитание родителями детей, выращивание овощей и фруктов на приусадебном участке для собственного потребления и т.п.). Однако из этого правила есть исключения. Общественные товары и услуги, предоставляемые государством, такие как обеспечение обороны, безопасности, охрана правопорядка, функционирование законодательной и судебной властей, не имеющие рыночной оценки, учитываются в составе ВВП в соответствии с расходами на их предоставление (оказание).

Большой проблемой для статистики является учет теневой экономики. Последняя представляет собой часть национального хозяйства, в рамках которой производится продукция и осуществляются сделки, полностью или частично скрывающиеся от официального учета. Однако, поскольку размеры теневой экономики во многих странах довольно значительны (в промышленно развитых странах в «тень» уходит в среднем 15% ВВП; в развивающихся странах — 33—35%, порой до 40% ВВП; в странах с переходной экономикой — 20—25% ВВП, в том числе в России — 30—40% ВВП), то ее исключение из подсчета ВВП может существенно занижать его величину. Поэтому, по концепции СНС 1993 г., продукты и услуги, производимые в теневой экономике, должны включаться в состав ВВП.

Вместе с тем в связи с неоднородностью теневой экономики существуют особенности ее подсчета. В самой теневой экономике выделяются два больших сектора: «серая» теневая экономика — разрешенная законом, но не регистрируемая экономическая деятельность по производству обычных товаров и услуг (малый бизнес, строительство, репетиторство и т.п.) и «черная» теневая экономика — запрещенная законом деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг (наркобизнес, проституция, рэкет). Продукция, созданная в «серой» теневой экономике, включается в состав ВВП страны, а в «черной» — нет.

5. Существенная проблема национального счетоводства — это проблема двойного счета. Поэтому расчеты ВВП часто осуществляются по добавленной стоимости (ДС) — разнице между стоимостью продукта, произведенного товаропроизводителем, и расходами на приобретение промежуточных товаров у других фирм. Иначе говоря, ДС — это объем продаж фирмы (рыночная цена выпущенной

продукции) минус текущие материальные затраты и отчисления на амортизацию.

Итак, обобщая все сказанное выше, выделим основные виды деятельности, не учитываемые в ВВП. К ним относятся:

- производство промежуточной продукции;
- приобретение подержанных вещей;
- трансфертные выплаты из госбюджета;
- сделки с ценными бумагами;
- ведение домашнего хозяйства.

ВВП является центральным показателем СНС, который подсчитывается по так называемому территориальному признаку. ВВП — это сумма добавленных стоимостей, созданных резидентами страны. К резидентам относятся все экономические единицы (предприятия и домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на территории данной страны. Это означает, что они занимаются производственной деятельностью или проживают на территории страны длительное время (не менее года — в соответствии с Руководством по платежному балансу, принятому Международным валютным фондом в 1993 г.). Если бы экономика страны была закрытой, то ВВП равнялся бы сумме добавленных стоимостей, созданных резидентами страны (или сумме валовых доходов резидентов, полученных ими от производства). Однако все страны имеют те или иные связи друг с другом, получают доходы от других стран и выплачивают им часть своих доходов.

Для учета всех доходов, полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве ВВП как данной страны, так и ВВП других стран, используется показатель валового национального дохода (ВНД)¹.

Если ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, то ВНД — поток доходов, полученных резидентами страны, т.е. ВНД отличается от ВВП на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы или переданных за границу. К первичным доходам в СНС относят оплату труда, прибыль, доходы от собственности (проценты, дивиденды), налоги на производство и импорт, реинвестируемые доходы от прямых зарубежных инвестиций. Взаимосвязь ВВП и ВНД можно представить следующим образом:

¹ В СНС 1968 г. этот показатель назывался валовым национальным продуктом (ВНП), что, по мнению специалистов, не совсем правильно отражало его сущность как совокупности первичных доходов, полученных резидентами в результате их участия в производстве и от собственности.

$VНД = ВВП + \text{сальдо первичных доходов из-за границы.}$

ВВП подсчитывается следующими способами:

- по производству или по расходам (метод конечного использования);
- по поступлениям или по доходам (распределительный метод);
- по сумме валовой добавленной стоимости (производственный метод).

При подсчете ВВП *по расходам* учитываются следующие слагаемые.

1. C — потребительские расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления, на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья.

2. G — государственные закупки товаров и услуг, текущие расходы на содержание учреждений государственного управления, бюджетных организаций социальной сферы, а также расходы на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (профсоюзы, политические партии, общественные объединения, религиозные организации). В эту группу расходов не входят трансфертные платежи из государственного бюджета.

3. I — инвестиционные расходы бизнеса, т.е. расходы фирм на строительство новых производственных предприятий и покупку оборудования. Различают валовые и чистые инвестиции. Валовые инвестиции складываются из амортизационных отчислений (предназначены для возмещения функционирующего оборудования) и чистых инвестиций, которые представляют собой добавленные (приростные) инвестиции, имевшие место в течение данного года.

4. NX — чистый экспорт товаров и услуг, рассчитываемый во внутренних ценах. Чистый экспорт — это весь экспорт за вычетом импорта.

Таким образом, перечисленные расходы показывают рыночную стоимость годового производства:

$$Y(\text{ВВП}) = C + I + G + NX.$$

Данное равенство обычно называют *основным макроэкономическим тождеством*.

При расчете ВВП *по доходам* определяют как сумму всех доходов в обществе, которые получают все экономические субъекты за предоставление имеющихся у них производственных ресурсов:

$Y = \text{заработная плата}^* + \text{рентные платежи} + \text{проценты}^{**} + \text{прибыль}^{***} + \text{расходы, не связанные с выплатой дохода (косвенные налоги на бизнес}^{****}; \text{ амортизация)}$.

* Включается жалование рабочих и служащих. Жалование госслужащих не включается, так как оно выплачивается из средств госбюджета, является частью госзакупок, а не факторным доходом.

** Доходы собственников денежного капитала.

*** Данное слагаемое включает прибыль корпоративного сектора (налог на прибыль корпораций, дивиденды, выплаченные акционерам, нераспределенная прибыль, направленная на увеличение производства), а также доход собственников производства.

**** НДС, акцизы, таможенные пошлины.

При подсчете ВВП *производственным методом* суммируется добавленная стоимость на каждой стадии производства конечного продукта.

В любой стабильно развивающейся экономической системе существуют определенные и важнейшие макроэкономические тождества:

1) основное макроэкономическое тождество — $Y(\text{ВВП}) = C + I + G + NX$;

2) тождество сбережений и инвестиций — $S = I$. Это простое тождество имеет глубокий смысл. Равенство сбережений и инвестиций в масштабе экономики в целом является одним из важнейших принципов макроэкономического анализа¹.

Основные направления применения показателя ВВП

1. Проведение международных сопоставлений.

По *абсолютному размеру ВВП* можно судить об экономическом потенциале страны, ее экономической мощи. При международных сопоставлениях ВВП рассчитывается либо по текущему валютному курсу, либо по паритету покупательной способности валют (ПСС)².

¹ В абстрактной модели закрытой экономики, в которой отсутствуют государственный сектор и налоги, при рассмотрении ВВП по расходам условно можно записать: ВВП = потребление (C) + инвестиции (I), при измерении ВВП по доходам: ВВП = потребление (C) + сбережения (S). Если приравнять оба равенства, то получается $C + I = S + C$, или $I = S$.

² Расчеты по ПСС производятся на основе сопоставления стоимости потребительской корзины в разных странах, в которую входят 1000 товаров и услуг. Степень точности значения ППС валюты обусловлена представительностью корзины товаров и услуг сравниваемых стран, а также соблюдением одинакового принципа при подборе индивидуальных цен по товарам.

Так, в 2008 г. ВВП США по ПСС составил почти 14 трлн долл. (около 22% мирового ВВП), Китая — более 7 трлн долл., Японии — 5 трлн долл., Германии — 3,1 трлн долл., Франции — 2,4 трлн долл., Великобритании — более 2,6 трлн долл., Индии — около 3 трлн долл., Бразилии — 1, 8 трлн долл., России — около 2 трлн долл. (2% мирового ВВП — седьмое место в мире)¹. По прогнозам аналитиков, на долю КНР в 2020 г. придется 23% мирового ВВП, тогда как на долю США — лишь 18%².

Величина ВВП на душу населения характеризует уровень экономического развития страны. Согласно классификации Международного валютного фонда все страны по уровню душевого ВВП делятся на четыре группы:

- 1) беднейшие страны — ВВП на душу населения до 700 долл. в год;
- 2) бедные страны — ВВП на душу населения от 700 до 3600 долл. в год;
- 3) средне развитые страны — ВВП на душу населения от 3600 до 10 тыс. долл. в год;
- 4) богатые (промышленно развитые страны) — ВВП на душу населения более 10 тыс. долл. в год. Данный показатель считается нижней границей для отнесения к группе промышленно развитых стран.

Выделяют три группы промышленно развитых стран: низшая (душевой ВВП — 10—14 тыс. долл.), средняя (душевой ВВП — 14—24 тыс. долл.), верхняя группа (душевой ВВП более 24—25 тыс. долл.).

Один из самых высоких показателей ВВП на душу населения на начало 2008 г. был у Люксембурга — свыше 77 тыс. долл., в США — более 43 тыс. долл., Норвегии — более 53 тыс. долл., Канаде — почти 36 тыс. долл., во Франции, Германии, Великобритании — более 32 тыс. долл., в России - 12,5 тыс. долл.³

2. Выработка денежной политики. От величины ВВП зависит количество денег, необходимых для обращения.

3. Установление вступительных взносов при приеме страны в международные экономические организации и определение количества голосов, которыми страна располагает в этих организациях.

4. Оценка состояния экономической безопасности страны.

5. Разработка экономической политики.

¹ Кричевский Н. Напасти для власти // Московский комсомолец. 2007. 16 мая; Кричевский Н., Иноземцев В. Экономика здравого смысла. М.: Алгоритм, ЭКС-МО, 2009. С. 9.

² Овчинников В. Цепь вершин// Российская газета 2009. 16 июня.

³ Экономист. 2008. № 6. С. 95.

Взаимосвязь макроэкономических показателей

На основе ВВП можно рассчитать ряд важных макроэкономических показателей, таких, как чистый национальный доход, личный и располагаемый доходы.

Величиной, показывающей реальное прибавление за год к благосостоянию общества, является *чистый национальный доход* (ЧНД). С его помощью можно измерить годовой объем производства, который экономика в состоянии потребить, не сокращая производственные возможности будущих периодов:

$ЧНД = ВНД - \text{сумма амортизационных отчислений.}$

Другим важным показателем СНС является *национальный доход* (НД):

$НД = ЧНД - \text{косвенные налоги на бизнес.}$

НД трактуется западными экономистами как денежное выражение общего объема произведенных товаров и услуг, а также как общая сумма всех доходов, полученных в результате экономической деятельности в течение определенного периода (один год). На практике различают произведенный национальный доход (весь объем вновь созданной стоимости товаров и услуг) и использованный национальный доход (произведенный НД минус потери от стихийных бедствий и другого ущерба, минус внешнеторговое сальдо).

Национальный доход выражается в двух формах:

- 1) стоимостной — представляет собой вновь созданную стоимость в отраслях материального производства;
- 2) вещественной — совокупность вновь произведенных в стране средств производства и предметов потребления (фонд потребления и фонд накопления).

В СНС обычно определяют норму накопления и долю потребления, но в процентах от ВВП, а не от национального дохода:

$НД = \text{зарботная плата} + \text{рента} + \text{процент} + \text{прибыль.}$

В СНС различают также понятия «личный доход», т.е. доход, получаемый до уплаты налогов, и «личный располагаемый доход», т.е. доход после уплаты налогов.

Показатель *личного дохода* (ЛД) исчисляется путем вычитания из национального дохода взносов на социальное страхование, нераспределенной прибыли корпораций, налогов на прибыль корпораций, процентных доходов бизнеса и добавления суммы трансфертных платежей, а также личных доходов, полученных в виде процентов.

Для расчета *личного располагаемого дохода* (ЛРД) из ЕЛД вычитается сумма подоходного налога с граждан и неналоговых платежей государству.

Однако необходимо отметить, что личный располагаемый доход может быть не только на уровне домашних хозяйств, но и на уровне экономики в целом:

валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) = ВНД + + чистые трансферты из-за рубежа — трансферты, переданные за рубеж.

При оценке величины созданного валового продукта необходимо учитывать возможное или фактическое изменение уровня цен, искажающее объективность рассмотренных показателей.

При подсчете ВВП различают:

- *потенциальный ВВП* — максимально возможный ВВП, произведенный в условиях, когда безработица не превышает естественного уровня. Данный показатель характеризует производственные возможности страны;
- *фактический (номинальный) ВВП* — национальный объем производства, полученный в условиях циклической безработицы (т.е. когда безработица выше своего естественного уровня) и измеренный в текущих ценах;
- *реальный ВВП* — стоимость совокупного выпуска в экономике, измеренная в ценах базисного года, т.е. «очищенная» от изменения цен.

Динамика уровня цен обычно представляется в виде *индексов цен*, выражающих относительное изменение среднего уровня цен за определенный период. *Индекс цен текущего года* равен отношению цен текущего года к ценам базисного года (в %).

Реальный ВВП = Номинальный ВВП / Индекс цен.

Существуют несколько видов индекса цен: дефлятор ВВП, индекс, потребительских цен и индекс цен товаров производственного назначения.

Дефлятор ВВП = Номинальный ВВП / Реальный ВВП.

Дефлятор отражает не только изменение цен, но и изменение структуры корзины потребительских благ. Темпы роста дефлятора широко используются для измерения инфляции. Когда значение дефлятора 1, это означает, что величина реального ВВП превышает его номинальное значение, т.е. в экономике наблюдается снижение цен. Если дефлятор >1, то реальный ВВП меньше номинального, и значит, имеет место инфляционный рост цен.

Индекс потребительских цен (CPI — consumer price index) рассчитывается на основе корзины наиболее потребляемых товаров и услуг. Состав потребительской корзины фиксируется на уровне базисного года. *CPI* называют еще *индексом Ласпейреса*. Он показыва-

ет, как меняются цены за два сопоставимых периода, если структура производимого ВВП не меняется:

$$P_L = \Sigma (P_t^t \cdot Q_t^0) / \Sigma (P_t^0 \cdot Q_t^0),$$

где 0 — базисный период, t — текущий.

Индекс Ласпейреса несколько завышает темп роста уровня цен, так как не учитывает изменения в товарной структуре. Поэтому с помощью данного показателя происходит завышение роста стоимости жизни. Именно этот индекс используется при индексации реальной заработной платы во многих развитых странах.

Для измерения изменения цен используется также *индекс Пааше*, где в качестве весов используется набор благ текущего периода:

$$P_p = \Sigma (P_t^t \cdot Q_t^t) / \Sigma (P_t^0 \cdot Q_t^t).$$

Этот показатель несколько переоценивает структурные сдвиги в производстве, вследствие чего занижает темп роста цен.

Ограниченность индексов Ласпейреса и Пааше устраняет *индекс Фишера*, который усредняет их значения:

$$P_f = \sqrt{(P_L \cdot P_p)}.$$

Дефлятор ВВП позволяет измерить годовую инфляцию. Измерителем величины годовой инфляции является *темп инфляции π* .

$\pi = (\text{Дефлятор ВВП текущего года} - \text{Дефлятор ВВП прошлого года}) / \text{дефлятор ВВП прошлого года} \cdot 100\%$.

Отличия ИПЦ от дефлятора

- Используются разные веса: для ИПЦ — базовые, для дефлятора — текущие.
- ИПЦ использует цены товаров, включаемых в потребительскую корзину. Дефлятор учитывает цены всех товаров, произведенных в экономике, имеющих как потребительское, так и инвестиционное назначение.
- ИПЦ учитывает как национальные, так и импортные потребительские товары, а дефлятор — только товары, произведенные на территории страны.
- ИПЦ завышает общий уровень цен и темп инфляции, а дефлятор — занижает, при этом ИПЦ игнорирует изменение цен товаров в связи с изменением их качества.

ИПЦ служит основой для расчета темпа изменения стоимости жизни и черты бедности, а также программ социального обеспечения.

Темп изменения стоимости жизни = $[(ИПЦ_t - ИПЦ_{t-1}) / ИПЦ_{t-1}] \cdot 100\%$.

Недостатки показателя ВВП

Специалисты считают, что ВВП не совсем точно измеряет экономическую активность и благосостояние нации в силу следующих причин.

1. В ВВП не учитывается благосостояние общества, связанное со свободным временем. Последнее позволяет человеку уделить больше внимания своему здоровью, повысить свой общеобразовательный и культурный уровень, в результате чего увеличивается время активной трудовой деятельности и повышается качество выпускаемой продукции, растет созданная добавленная стоимость. Однако в показателе ВВП это отражения не находит. Напротив, если гражданин после достижения определенного, достаточно высокого уровня дохода примет решение о сокращении часов своей работы, то в ВВП это отразится как уменьшение добавленной стоимости.

2. В показателе ВВП отсутствует оценка негативных результатов производственной деятельности (загрязнение окружающей среды, истощение запасов полезных ископаемых, перенаселение городов).

3. В ВВП не учитывается разнообразная деятельность в рамках домашнего хозяйства.

4. ВВП не отражает накопленное богатство общества, а лишь характеризует текущую деятельность.

Учесть влияние всех этих факторов на благосостояние общества позволяет показатель *«чистого экономического благосостояния»* общества (ЧЭБ), впервые введенный в научный оборот американскими экономистами **В. Нордхаусом** и **Дж. Тобином**:

ЧЭБ = ВВП — денежная оценка отрицательных факторов, воздействующих на благосостояние (загрязнение окружающей среды и т.п.) + рыночная деятельность (работа в семье) + денежная оценка свободного времени.

Недостатки ВВП в определенной степени нивелируются и некоторыми другими показателями, такими, как *национальное богатство* (НБ) и *индекс человеческого развития* (ИЧР).

Национальное богатство — это совокупность материальных благ, которыми располагает общество на определенную дату и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период его развития.

Структуру национального богатства составляют:

- основные и оборотные производственные фонды;
- материальные запасы и резервы (стратегические запасы государства);
- имущество населения — недвижимость, предметы потребления длительного пользования;
- материальные и культурные ценности, являющиеся общественным достоянием;
- нематериальные духовные ценности — человеческий капитал, информационные ресурсы;
- непроизводственные фонды;
- природные ресурсы, разведанные и вовлеченные в производственный оборот;
- запасы полезных ископаемых.

Важнейшим элементом национального богатства России являются природные ресурсы (табл. 1.1). В то же время в США в структуре национального богатства преобладает человеческий капитал (образование, навыки, квалификация — 76,5% национального богатства)¹.

Таблица 1.1
Запасы основных видов природных ресурсов в расчете на душу населения²

Страны	Нефть (тонн/ чел.)	Прир. газ (тыс. куб. м/ чел.)	Уголь (тонн/ чел.)	Жел. руда (тонн/ чел.)	Пашня (га / чел.)	Пресная вода (тыс. куб. м/ чел.)	Лес (га/ чел.)
Россия	141,58	32,2	1364	388,7	0,86	28,0	6,11
Европа	4,06	1,8	86,4	52,0	0,29	4,9	0,23
Азия	27,09	17,0	131,3	8,5	0,13	3,7	0,1
Африка	13,17	11,9	167,3	28,3	0,22	4,8	0,55
Сев. Амери- ка	34,16	28,0	1724	94,2	0,65	14,6	1,31
Южная и Центр. Аме- рика	26,8	13,0	49,6	42,0	1,18	40,7	2,98
Австралия и Океания	19,0	20,9	393,3	624,7	2,26	30,8	2,23
Всего в мире	26,1	23,5	244,6	36,1	0,24	7,42	0,96

¹ Кучумов С. Роль государства в формировании инновационной экономики // Экономист. 2009. № 6. С. 23.

² Львов Д.С. Россия: рамки реальности и контуры будущего. М., 2007. С. 107.

Особенности показателя НБ:

- экономические блага учитываются по состоянию на определенную дату, поэтому большая часть стоимости не проходит регистрацию;
- по мере развития технического прогресса стоимость природных ресурсов может меняться: либо возрастая, либо падая;
- этот показатель фактически не поддается в полной мере подсчету, т.к. все зависит от конкретной хозяйственной практики каждой страны.

Конечной целью любого производства является увеличение благосостояния людей. Поэтому для оценки уровня экономического развития, его направленности на выполнение данной цели в аналитических расчетах с 1980-х годов стал использоваться *индекс человеческого развития (ИЧР)*. ИЧР рассчитывается на основе трех показателей: ВВП на душу населения, ожидаемой продолжительности жизни, уровня образования населения. По данным ООН, в 2008 г. Россия заняла 67-е место в мире по этому индексу¹. Данный индекс вычисляется экспертами ООН уже более 30 лет с учетом экономических и демографических показателей страны.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что СНС является важнейшим инструментом макроэкономического анализа, поскольку по образному выражению знаменитого русского ученого Д.И. Менделеева «наука становится наукой тогда, когда она начинает измерять».

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные методы макроанализа?
2. В чем различие открытой и закрытой экономики? Какие экономические показатели характеризуют степень открытости экономики?
3. Что представляет собой СНС и каковы ее основные функции?
4. В чем отличие СНС от БНХ?
5. Какие факторы влияют на соотношение ВВП и ВНД в той или иной стране? Приведите примеры стран, у которых ВНД больше ВВП и ВВП больше ВНД.
6. Какие способы расчета ВВП вам известны? Стоимость каких товаров и услуг включается в ВВП, а каких не входит в него?
7. В чем разница между номинальным и реальным ВВП? Может ли реальный ВВП расти или сокращаться быстрее номинального?
8. Что не позволяет рассматривать ВВП в качестве идеального измерителя благосостояния общества?

¹ На основе Human Development Index 2007, составленного ООН.

9. Какие показатели используются для измерения уровня цен?
10. Каковы недостатки индекса потребительских цен при измерении темпов инфляции в стране?

Тематика курсовых работ

1. Основные экономические проблемы, стоящие перед современным обществом.
2. Основные школы макроэкономической теории и их практическое значение.
3. Использование системы национальных счетов (СНС) в макроэкономическом анализе и прогнозировании.
4. Сравнительный анализ экономического потенциала России и промышленно развитых стран.
5. Теневая экономика: причины развития, структура, проблемы измерения.

Методические рекомендации¹ по организации выполнения и защиты курсовых работ по дисциплине «экономическая теория»

Курсовая работа по экономической теории — это научная работа, самостоятельное исследование, характеризующее уровень научной и теоретической подготовки курсантов, слушателей и студентов. Она способствует закреплению знаний, полученных в процессе изучения экономической теории, повышению эффективности их использования в практической деятельности.

Курсовая работа выполняется в процессе обучения. Цель ее написания — расширение знаний в области экономической теории, формирование умений и навыков самостоятельной научной работы обучаемых.

В ходе написания курсовой работы обучаемые должны:

- систематизировать, закрепить и расширить знания по экономической теории;
- овладеть навыками самостоятельной исследовательской работы, используя при этом специальную научную литературу, справочную информацию;
- овладеть методикой научного исследования, научиться ставить цели и задачи исследования, находить оптимальные пути их решения.

В курсовой работе отражаются современные достижения отечественной и зарубежной науки и практики, которые свидетельствуют об умении автора анализировать экономические процессы, формулировать и аргументировать выдвигаемые им положения, делать обоснованные теоретические выводы и давать практические рекомендации.

¹ Методические рекомендации применяются при выполнении курсовых работ по любой из тем, приведенных в конце каждой главы учебного пособия.

Помощь в проведении исследования в рамках курсовой работы и оформлении отчета по ней (текста самой работы) оказывает научный руководитель, который назначается профильной кафедрой. Научный руководитель осуществляет контроль над ходом проведения научного исследования и процессом оформления результатов обучаемым.

Тема курсовой работы выбирается обучающимся самостоятельно из предложенного примерного перечня тем и регистрируется в специальном журнале кафедры. Обучающийся вправе скорректировать тему курсовой работы по согласованию с научным руководителем. Дублирование тем в одной группе нежелательно.

Разработка одной темы несколькими обучающимися допускается в порядке исключения в том случае, если тема носит комплексный характер и каждый обучающийся работает над отдельной ее частью. Такое решение согласуется с руководством кафедры и утверждается на заседании методической секции кафедры.

Завершенный текст курсовой работы должен быть представлен курсантом (слушателем) на рецензирование не позднее чем за месяц до начала экзаменационной сессии.

Выполненная курсовая работа должна свидетельствовать о том, что обучающийся сумел верно поставить цели и задачи, изучил научную литературу, научные, статистические и другие источники по рассматриваемой проблеме. Последовательное, логически завершенное повествование должно показать, что автор решил поставленные задачи, добившись выполнения целей исследования. Оформление работы должно показать усвоение автором правил оформления отчетов по НИОКР.

Курсовая работа должна отражать существующие в научной литературе различные подходы к решению исследуемой проблемы, анализировать точки зрения, аргументированно излагать позицию автора.

Курсовая работа по экономической теории должна удовлетворять следующим *требованиям*.

1. Высокий уровень теоретического исследования изучаемых проблем на основе анализа научной экономической литературы (использование экономических законов и категорий, глубокое раскрытие темы, оптимальное соотношение теоретического и фактического материала, связь теоретических положений с практической деятельностью).

2. Применение автором различных методов научного исследования.

3. Широкое использование официальных документов и материалов, в том числе статистических данных, описывающих изучаемые экономические процессы, их умелое обобщение и систематизация в виде таблиц, графиков, диаграмм, научный анализ приведенных данных.

4. Творческий подход обучающегося к написанию работы (использование оригинальных документов, материалов, социологических исследований; самостоятельность выводов; четкое обозначение собственной позиции по рассматриваемому вопросу; наличие практических рекомендаций и предложений).

5. Критический подход к изложению научных концепций с целью выработки самостоятельных предложений и рекомендаций по повышению эффективности хозяйственной деятельности.

6. Самостоятельное и логически верное изложение материала.
7. Обоснованность выводов, предложений и рекомендаций.
8. Грамотное оформление работы в соответствии с требованиями ГОСТ и учебного заведения (четкая структура; завершенность; логичность и последовательность в изложении материала; правильное библиографическое описание документов и используемой литературы; аккуратность исполнения).

Работа должна отвечать следующим *критериям*, на основе которых оценивается труд обучаемого:

- соответствие содержания работы теме;
- верно сформулированная цель исследования. Задачи, поставленные в работе, должны быть соотнесены с ее темой и целью;
- полнота раскрытия темы, глубина рассмотрения теоретических положений;
- использование нормативных и научных источников, эмпирических данных;
- аргументированность выводов и предложений, выявление сущности проблемы, степень самостоятельности автора, умение систематизировать и обобщать данные научной литературы и практической деятельности;
- логическая завершенность и грамотность изложения;
- качество оформления работы.

неудовлетворительно оцениваются:

- курсовые работы, полностью или в значительной степени, выполненные не самостоятельно, путем сканирования, ксерокопирования или механического переписывания источников, учебников и другой литературы, простого распечатывания интернет-ресурсов;
- работы, в которых выявлены существенные ошибки (например, использование устаревших данных как современных, отсутствие связей между различными частями исследования, несоответствие изложенного материала теме исследования, не раскрытие цели, неаргументированные выводы и другое), недостатки, свидетельствующие о том, что основные вопросы темы не усвоены;
- работы, характеризующиеся низким уровнем грамотности и небрежным оформлением (в том числе неверный шрифт работы, грубые ошибки в оформлении таблиц, сносок, списка используемой литературы и т.п.).

1. *Общий порядок выполнения курсовой работы*

Выбор темы исследования

Выбирая тему исследования, до ее утверждения вам следует ознакомиться с литературой по данной проблеме, определив для себя возможность и реальность обработки материалов и их наличия. Просмотрите литературу по нескольким темам, которые показались вам интересными, и только после этого попытайтесь составить план исследования, остановите свой выбор на одной теме. Помните, что легче скорректировать тему в начале исследования, обсудив этот вопрос со своим научным руководи-

теlem. В конце периода, который отведен на написание работы, темы, как правило, не меняют.

Подбор литературы

Приступая к написанию курсовой работы, целесообразно подобрать необходимую литературу, ознакомиться с ней и на этой основе составить *проект плана*, который желательно согласовать с преподавателем, закрепленным за данной учебной группой. При подготовке курсовой работы студент должен подобрать и изучить литературу (монографии, научные статьи и другое), а также, при необходимости, статистические и иные источники информации, отвечающие специфике проводимого научного исследования. Курсовая работа, выполненная преимущественно на основе материалов учебников, к защите не допускается.

При подборе литературы следует использовать каталоги учебной библиотеки и читального зала вуза, обращаться в публичные библиотеки по месту жительства. В большинстве библиотек ведется тематический каталог, который целесообразно использовать. В крупных библиотеках часто существуют отдельные картотеки книжных и газетно-журнальных (периодических) публикаций. В небольших районных библиотеках нередко систематические каталоги ведутся нерегулярно, поэтому целесообразно обратиться за помощью к сотруднику библиотеки, который может помочь подобрать книги по интересующей вас проблеме. В крупных библиотеках подобные услуги маловероятны. Необходимо обращаться в справочно-библиографический отдел, где вам помогут сориентироваться в библиотечных картотеках.

Воспользуйтесь справочниками, изданными в России (СССР), где в последних томах есть тематические указатели публикаций, журналами ИНИОН, где дается список всех значительных новинок по разделам экономической науки. Следует обратить внимание на особенность каталога в РГБ, где вместо тематического подбора литературы ведется каталог по принципу ключевого слова. Справки по его использованию можно получить у сотрудников библиотеки. В РГБ предоставляется платная услуга по поиску научной литературы по заданной проблематике.

В библиотеке попросите список периодики, на которую ведется подписка, выберите заинтересовавшие вас позиции, закажите последние номера за несколько лет, в них можно ознакомиться со списком публикаций за год, заказав затем нужный номер, где есть статьи по изучаемой вами проблеме. Помните, что использование научных периодических изданий делает вашу работу более интересной. Не следует использовать *только* публицистические периодические издания. Например, если свою работу вы написали только на основе публикаций в газете «Коммерсант» и журналах «Деньги», «Власть» и подобных изданиях, это будет означать, что вы не умеете подбирать научную литературу и работать с ней.

Актуальным является использование интернет-ресурсов. При этом имеется в виду не простое и механическое распечатывание имеющегося там рефератного и курсового фонда, а просмотр, анализ свежих, актуальных аналитических материалов, касающихся темы исследования. Важно соблю-

дение авторских прав, отсюда неременным является требование к обязательности ссылок на источники заимствования.

Сбор и анализ практического материала

Для сбора практического материала обучающийся должен воспользоваться конкретными данными из различных литературных и информационных источников. В качестве базового материала могут быть использованы: труды отечественных и зарубежных ученых в области экономики, управления, финансов, экономической безопасности; нормативные документы по направлению рассматриваемой проблемы; статистические справочники и иные источники; специальная учебная литература; данные, приводимые в научной литературе; экспертные оценки; результаты расчетов автора.

Собираемый материал группируется в соответствии с планом либо его проектом и располагается в порядке, облегчающем анализ и сопоставление позиций разных источников по определенному вопросу.

В процессе отбора материала и работы над ним у курсанта вырабатываются основы аналитического подхода к оценке изучаемых экономических явлений. При обработке материала целесообразно использовать различные методы анализа.

Составление плана работы и его реализация

Обучающийся составляет *план* работы, который согласовывается с научным руководителем. В ходе работы план может уточняться, дополняться и конкретизироваться. Обучающемуся желательно регулярно посещать консультации научного руководителя, отчитываться *перед* последним о проделанной работе, представлять подготовленный материал, устранять недостатки.

План курсовой работы должен логически стройно отражать тему исследования. Обязательными разделами плана являются: введение, основная часть (2—3 главы/вопроса), заключение, список использованной литературы и приложение (при его наличии). Главы основной части могут иметь подразделы (параграфы). Следует помнить, что отдельные главы работы должны быть примерно равны по объему. Если главы слишком различаются по объемам (например, одна 8 страниц, другая — 20), то это говорит о неумении автора группировать результаты исследования, что служит основанием для существенного снижения уровня формальной оценки.

Необходимо учесть, что в работе подразделы должны присутствовать в каждой главе, их количество должно быть примерно равным, объем подразделов строиться по принципу паритета. Во избежание поверхностного изложения материала целесообразно план курсовой работы не перегружать большим количеством вопросов. Слишком короткий параграф не позволит автору изложить свое мнение по вопросу. Необходимо помнить, что курсовая работа не словарь, а короткие параграфы превращают ее в таковой. Названия глав и параграфов не должны дублировать формулировку темы. Подобная ошибка является свидетельством того, что автор изложил всю проблему только в одной части работы, все остальные — лишние, предназначены только для создания объема. Необходимо помнить об объеме отчета по проведенному исследованию (курсовой работы). Слишком большая ра-

бота говорит о том, что автор не умеет выделять главное, обобщать материалы, что является основанием к снижению оценки результатов исследования, вплоть до отказа в ее защите. Объем курсовой работы по экономической теории, как правило, 1—1,5 печатных листа (24—40 стр.).

При подготовке плана исследования возможно ознакомиться с диссертациями, где можно изучить структуру научного изыскания, литературу по проблеме. Тексты защищенных диссертаций можно получить в библиотеке вуза. Все диссертационные исследования, за исключением секретных и ДСП, поступают в РГБ (зал в г. Химки Московской области или в электронном виде в основное здание РГБ).

Во введении раскрывается актуальность темы исследования, определяются цели работы и задачи, определяются предмет и объект исследования, его информационная база, значимость проделанной работы. Все формулировки должны быть четкими, не предполагать различных толкований. Такое же требование к заключению. Помните, что введение и заключение читаются в первую очередь и в ряде случаев являются отражением сущности работы.

Для раскрытия актуальности темы исследования указываются важность данной научной проблемы, противоречивость в подходах к ее решению, делается указание на степень изученности проблемы.

Далее автором указывается цель исследования, т.е. направление деятельности к тому или иному результату (например: *Целью исследования является разработка теоретических основ совершенствования управления рынком труда в России*). Затем указываются конкретные задачи, которые предстоит решить автору для достижения цели исследования. Это делается в форме перечисления с использованием фраз: изучить..., сделать вывод..., установить..., раскрыть сущности и содержания..., определение на основе анализа..., формирование основных положений..., исследование возможностей применения методов ..., разработка методических рекомендаций... и т.п. Необходима предельная точность формулировки задач исследования, они должны обосновывать структуру исследования. Текст работы должен показать, что задачи решены, а цель достигнута.

Затем указываются объект и предмет исследования. Объект — это исследуемый уровень любой иерархии, а предмет — избранная для анализа сфера деятельности объекта¹. Иначе говоря, объект — это процесс или явление, которое изучается в курсовой работе (т.е. некие экономические отношения, которые анализируются в исследовании), а предмет — то, что находится в рамках объекта, посредством чего он изучается.

Во введении также желательно указать новизну работы, т.е. новые идеи, которые предлагает автор, значимость проведенного исследования. В завершении введения целесообразно описать структуру работы.

Введение по объему не должно превышать 2—3 страниц.

В основной части работы излагается содержание темы в соответствии с планом, излагается сущность проблемы; рассматриваются теоретические

¹ Научные работы: *Методика* подготовки и оформления / Авт. сост. И.Н. Кузнецов. Мн.: Амалфея, 2000. С. 180.

положения, касающиеся темы курсовой работы; анализируется сложившийся опыт решения поставленных задач. На основе анализа опубликованной литературы и других источников раскрываются вопросы, зафиксированные в плане, рассматриваются дискуссионные моменты, формулируется точка зрения автора. Содержание основной части должно раскрывать тему исследования. Все главы и подразделы основной части должны быть связаны в единое целое, т.е. одна мысль должна быть продолжением другой, между мыслями должны быть «логические мостики».

Структура основной части может быть различной. Как правило, в основную часть курсовой работы включаются 2—3 главы объемом примерно 1/2—1/3 печатного листа. Логика изложения чаще следующая: первая глава посвящается теоретической стороне вопроса, т.е. излагаются сущность исследуемого вопроса, известные пути решения проблем. Во второй (и третьей) главе анализируется современная экономическая действительность, автор предлагает пути повышения эффективности хозяйственной деятельности, методы решения проблем экономического развития и т.п.

При изложении темы необходимо следить за структурой текста. Так, каждый абзац должен иметь логическое завершение. Определения в работе должны быть четкими, понятными. Четкость понятия означает, что оно должно указывать на понятные читателю признаки, не содержать разночтений.

Нельзя давать понятия через афоризмы, сравнения, метафоры, объяснять понятия друг через друга (например, вывод — это умозаключение, умозаключение — вывод).

Классификация, приводимая в курсовой работе, должна быть приведена только по одному критерию, элементы классификации должны быть соразмерны.

Важно обратить внимание на стиль повествования; он должен быть научным. «Научное изложение состоит главным образом из рассуждений, целью которых является доказательство истин, выявленных в результате исследования фактов действительности»¹. Все повествование ведется либо безличностно, либо от третьего лица. Не допускается повествование от первого лица. Фраза «я думаю» подчеркивает, что остальные мысли либо не ваши, либо вы не согласны с ними.

Использованные статистические данные, данные бухгалтерского, финансового учета необходимо проанализировать, иначе нет смысла приводить их в работе.

Для подтверждения важной мысли, существенного положения используются цитирование, статистические данные. В этом случае необходима ссылка на источник, откуда приводятся цитата или статистические

¹ Кузин Ф.А. Кандидатская диссертация. Методика написания, правила оформления и порядок защиты: Практ. пособие для аспирантов и соискателей ученой степени. 2-е изд. М.: Ось-99, 1998. С. 73.

По данному вопросу см. также: Демидова А.К. Пособие по русскому языку: Научный стиль. Оформление научной работы. М., 1991; Брудин Н.С., Веселов П.В. Как оформить научную работу. М.: Высшая школа, 1973.

данные, оформленная в соответствии с установленными правилами. Заимствования текста из литературы без ссылки на источник (плагиат) не допускаются. В завершении каждого параграфа и главы необходимо сделать выводы на основе приведенных данных.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что общие теоретические положения в курсовой работе должны быть связаны с актуальными проблемами хозяйственной деятельности. Следует соблюдать принцип сбалансированности вопросов по объему.

В заключении следует подвести итоги проделанной работы, в сжатой форме четко сформулировать основные выводы по теме. Наряду с обобщениями и выводами могут быть сформулированы предложения автора по дальнейшей работе над темой, новым аспектом ее исследования, особенно, если она имеет междисциплинарный, комплексный характер. Все выводы и рекомендации должны вытекать из текста курсовой работы и не затрагивать аспектов, которые обучаемым не рассматривались. Поднимать новые вопросы проблемы нельзя!

Заключение есть синтез полученных в работе результатов, т.е. последовательное логичное изложение сделанных выводов. Заключение является логическим продолжением введения. Знакомство с ним должно показать ясность мысли автора, служить доказательством того, что решил все поставленные задачи, достиг цели исследования. Заключение курсовой работы, как правило, должно занимать не более 1/5 печатного листа. Слишком длинное заключение свидетельствует о неясности мысли автора, неумении обобщать результаты исследования.

Список используемой литературы. В список использованной литературы включаются (в алфавитном порядке и в соответствии с правилами библиографического описания) только те источники, которые использовались при написании курсовой работы. Список составляется в алфавитном порядке по заглавной букве фамилии автора (фамилии первого из коллектива авторов) или названия источника с соблюдением установленных правил оформления библиографических данных. В нем указываются как те источники, на которые в тексте работы ссылается автор, так и все иные, изученные и использованные им при написании работы. Если список литературы включает несколько десятков наименований, то возможна их сортировка по видам публикаций: монографии, учебная литература, периодические издания. Если использовалась литература на иностранных языках, то она указывается после русскоязычной литературы в порядке латинского алфавита. Литература на восточных языках указывается либо в оригинальной графике, размещаясь согласно правилам, принятым в данном языке, либо в латинском варианте.

Нормативные акты, исторические и архивные источники указываются в начале списка литературы.

Если список литературы состоит только из учебников, то такая работа, как правило, не допускается к защите.

Курсовую работу целесообразно сопровождать *приложениями*, в которых представлены данные вспомогательного характера, иллюстрирующие со-

держание работы в виде таблиц, схем, диаграмм, анкет и т.п. Приложения нумеруются, в тексте работы на них делаются ссылки.

Курсовая работа оформляется аккуратно, с учетом требований, предъявляемых к литературному оформлению научного труда. В ней не должно быть допущено грамматических и орфографических ошибок. Порядок оформления данного рода работ регламентируется ГОСТ 7.1—2003.

2. Порядок защиты курсовой работы

1. При защите курсовой работы обучаемый должен кратко изложить ее основное содержание, сформулировать основные выводы и предложения, дать полные ответы на все замечания, высказанные рецензентом, ответить на вопросы научного руководителя и других присутствующих на защите лиц.

2. Курсовая работа может быть оценена с учетом качества ее написания и результатов защиты на «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

3. При получении неудовлетворительной оценки работа должна быть переработана с учетом высказанных замечаний и представлена на повторное рецензирование и защиту в сроки, установленные научным руководителем. По согласованию с научным руководителем обучающийся может подготовить работу по другой теме.

4. Оценка за курсовую работу выставляется в зачетную книжку и в экзаменационную (зачетную) ведомость.

5. Защита работ, в том числе повторная, должна происходить до начала экзаменационной сессии. В противном случае обучаемый не допускается до экзамена.

Темы курсовых работ приведены в конце каждой главы учебного пособия.

Государство в рыночной экономике. Регулирование макроэкономических процессов

2.1. Необходимость и возможность государственного регулирования экономики

Проблема взаимоотношений государства и рынка — одна из центральных в обществе, так как государство выполняет важнейшие функции в хозяйственной системе и одновременно само является субъектом экономических отношений. Современная экономическая роль государства является итогом длительной эволюции, в ходе которой условия, формы и методы его воздействия на экономику постоянно менялись. Если в эпоху свободной конкуренции вмешательство государства в экономику было ограниченным (его сравнивали с ролью футбольного арбитра на поле или ночного сторожа), то в современной рыночной экономике роль государственного регулирования довольно значительна: государство, образно говоря, можно представить как тренера, играющего на поле.

Отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику было различным на разных этапах ее становления и развития. В период формирования рыночных отношений господствовавшая тогда экономическая доктрина — меркантилизм — основывалась на признании безусловной необходимости государственного регулирования в целях стимулирования торговли, прежде всего внешней.

В процессе вызревания рыночных отношений набиравший силу класс предпринимателей стал рассматривать государственное вмешательство и связанные с этим ограничения как помеху в своей деятельности. Не удивительно, что пришедшие в конце XVIII в. на смену меркантилизму идеи экономического либерализма, приверженцы которого негативно оценивали вторжение государства в экономику, сразу нашли огромное число горячих поклонников.

Применительно к рыночной экономике идеи экономического либерализма впервые наиболее полно обосновал А. Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов». Согласно его трактовке рыночная система способна к саморегулированию, в основе которого лежит «невидимая рука» — личный интерес, связанный со стремлением к прибыли. Этот интерес выступает в качестве главной побудительной силы экономического развития.

Одной из центральных мыслей учения А. Смита было утверждение о том, что экономика будет функционировать эффективнее, если исключить ее регулирование государством. Лучший вариант для государства — придерживаться политики невмешательства в хозяйственную жизнь страны. Поскольку главным координатором, по А. Смигу, выступает рынок, то ему должна быть предоставлена полная свобода.

Однако экономическая практика выявила в XIX в. и подтвердила в XX в., что существуют ситуации, так называемое *фиаско рынка*, когда рыночная координация не обеспечивает эффективного использования ресурсов. Иначе говоря, ответы на вопросы: что? как? и для кого производить?, которые дает саморегулирующаяся рыночная система, отнюдь не всегда отвечают действительным потребностям общества. Важнейшей причиной, обуславливающей фиаско рынка, явилась свойственная рынку тенденция к монополизации, которая подрывает свободную конкуренцию как условие наиболее полного выявления регулирующих функций рынка.

Кроме того, рыночный выбор «слеп» к проблемам справедливости и равенства. Ничем не ограниченное рыночное распределение, справедливое с точки зрения законов рынка, приводит к резкой дифференциации доходов и социальной незащищенности граждан. Когда рыночное распределение не устраивает большинство населения, это чревато серьезными социальными конфликтами. Корректировать распределение, которое обеспечивает рынок, должно государство. Вмешательства государства требует и другая рыночная проблема — безработица. Необходимы государственные усилия по ее сокращению либо по смягчению последствий безработицы, если она все же неизбежна.

Особенно наглядно роль государства в экономике проявляется в переломные периоды истории (например, в эпоху Петра I, во время Великой Отечественной войны 1941—1945 гг.), когда возникает необходимость концентрации ресурсов под контролем государства. Большую роль во взглядах на роль государства в экономике сыграл мировой экономический кризис 1929—1933 гг., кото-

рый показал, что рыночная система самостоятельно, путем самонастройки не может выйти из кризиса. Под влиянием этих событий знаменитым английским экономистом Дж. М. Кейнсом был детально разработан механизм государственного вмешательства в экономику.

Необходимость государственного регулирования экономики (ГРЭ) возникает с усложнением производственных связей, увеличением значимости человеческого фактора, растущей нагрузкой на окружающую среду по мере развития производства.

Однако объективная возможность ГРЭ появляется далеко не сразу, а только в начале XX в. Этому способствовали следующие факторы:

- достижение определенного, достаточно высокого уровня экономического развития государств;
- концентрация финансовых ресурсов в распоряжении государства (подобное стало возможным с появлением подоходного налогообложения населения, введением налога на прибыль предприятий, возникновением центральных банков)¹;
- рост научно-технических возможностей (системы транспорта, связи и обработки информации).

Государственное регулирование экономики — это система мер законодательного, административного и экономического характера, осуществляемых государством в лице его институтов различных уровней в целях поддержания экономической и социальной стабильности общества, приспособления его к изменяющимся условиям.

В настоящее время существуют различные взгляды на роль государства в рыночной экономике, на взаимодействие государства и рынка, основанные на достижениях исторического опыта и специфике современного национального развития различных экономических систем.

1. Экономический либерализм.

Суть данной концепции заключается в том, что рыночная экономика развивается как саморегулирующаяся система, а вмешатель-

¹ В США подоходный налог был введен в 1913 г., в Германии — в 1891 г., в России — в 1916 г. Но только в конце 20-х годов XX в. подоходный налог превратился в существенный источник налоговых поступлений большинства государств. В 1926/27 финансовом году доля подоходного налога в общей сумме налогов составила: во Франции — 62,5%; в США — 56,4; Англии — 45,3; Германии — 39%. В 1900 г. в мире существовало только 18 центральных банков. См.: *Пушкарёва В.М.* История финансовой мысли и политики налогов. М.: Инфра-М, 1996. С. 113.

ство государства нарушает механизм самонастройки, порождает сбои в его функционировании. Основная задача государства — быть гарантом и защитником прав собственности, законности и национального суверенитета. В своей деятельности государство должно исходить, во-первых, из принципа создания равных экономических возможностей для всех, а во-вторых, — из признания конкуренции, рыночного механизма наиболее эффективным способом распределения ресурсов.

Сторонники экономического либерализма считают, что даже свои социальные обязательства государство должно реализовывать через рыночные механизмы. К примеру, в области образования американский экономист *М. Фридмен* впервые предложил ввести так называемый образовательный ваучер, предоставляемый государством родителям учеников и дающий право на оплату гарантированного минимального уровня образования.

2. Этатизм (от *франц.* *etat* — государство).

Данная идеология предполагает активное использование различных рычагов государственного воздействия на национальное хозяйство. Сторонники этатизма говорят о желательности существования в той или иной степени централизованного управления производством и распределением материальных благ. По их мнению, это ускоряет развитие экономики, обеспечивает быстрые и крупномасштабные сдвиги в производственной, военной и научно-технической сферах, уменьшает социальное неравенство. Большая роль в развитии экономики отводится государственному сектору. Примерами идеологии этатизма могут служить кейнсианство (в наиболее полном виде данная концепция реализовывалась в США и Великобритании в 1930—1970-е годы), французский «дирижизм», социал-демократические модели «третьего пути» в Скандинавии. В 1950—1970-е годы многие развивающиеся страны в своей экономической политике опирались на идеологию этатизма в целях преодоления отсталости и зависимости.

Доминирующей тенденцией вплоть до 1980-х годов было усиление роли государства в экономике, рост перераспределяемой государством части национального продукта. Однако переход к постиндустриальной экономике, основанной на информатизации производства, усилении интеграционных процессов, быстрым развитием сферы услуг, изменении характера производственной деятельности работника, привел к пониманию того, что экономическая роль государства в рыночной экономике имеет свои пределы, свою нишу, где она дает максимальный эффект.

В условиях постиндустриальной экономики происходят усложнение и уточнение экономических функций государства по следующим направлениям.

1. Переход от прямых форм регулирования к косвенным. Это проявляется в том, что государство воздействует не непосредственно на производство и потребление, а на экономические интересы производителей и потребителей.

2. Государство все больше выступает в качестве организатора экономического и правового пространства для эффективного функционирования рыночной экономики. Главными задачами государства становятся обеспечение конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках, защита национальных интересов в международных экономических отношениях, обеспечение экономической безопасности.

3. Обострение конкурентной борьбы приводит к усилению социальных функций государства (защита прав потребителей и вкладчиков банков, стимулирование развития ипотечного кредита, регламентация продолжительности рабочего времени и времени отдыха).

4. Возрастает значение природоохранной деятельности государства.

Таким образом, государство в условиях постиндустриальной экономики все больше играет роль макрорегулятора экономических процессов.

Характер, применяемые методы и инструменты ГРЭ зависят от типа государства. Можно выделить два основных типа государства.

1. *«Контрактное» государство.*

Это такое государство, которое использует монополию на насилие только в рамках делегированных ему гражданами полномочий и в их интересах, а граждане рассматривают уплату налогов не как повинность, а как свою обязанность. Роль государства ограничивается ролью гаранта по тем сделкам, в которых защиту прав собственности выгоднее поручить государству. Основными предпосылками существования контрактного государства являются:

- а) наличие четких конституционных рамок деятельности государства (четкая формулировка норм, на основе которых функционирует государственный аппарат, прав, которые делегируются гражданами государству);
- б) существование механизмов участия граждан в деятельности государства;

в) широкое развитие негосударственных форм регулирования экономической деятельности (третейские суды, саморегулирующиеся организации производителей и потребителей).

2. «Эксплуататорское» государство.

Признаком этого типа государства служит использование монополии на насилие для максимизации собственного дохода (налоговых поступлений) и объема ресурсов, проходящих через государственный бюджет. Государственный аппарат стремится максимально контролировать все сферы деятельности людей. Признаками «эксплуататорского» государства можно считать:

- а) высокую долю неналоговых доходов в общих доходах бюджета. Чем выше доля неналоговых доходов, тем активнее вмешательство государства в экономику;
- б) преобладание «нерыночных» налогов (рентные налоги, таможенные пошлины) среди налоговых доходов¹;
- в) низкая собираемость налогов (соотношение фактических налоговых поступлений и их потенциальной величины, рассчитанной исходя из реальных размеров налоговой базы). Чем выше собираемость налогов, тем ближе государство к модели контрактного;
- г) недофинансирование социальных статей бюджета. Для «эксплуататорского» государства приоритетным является финансирование «силовых» министерств и государственного аппарата.

Для административно-командной системы был характерен второй тип государства, в условиях рыночной экономики — первый.

В переходной экономике, когда формируются новые экономические связи, присутствуют высокая неопределенность и риск хозяйственной деятельности, потребность в государственном вмешательстве возрастает. Однако возможности государства влиять на хозяйственные процессы так, как было в административно-командной системе, уменьшаются. Причинами этого являются приватизация и либерализация экономики, падение налоговых доходов бюджета в связи с ростом частного сектора. Поэтому государство должно сосредоточиться на приоритетных направлениях регулирования переходной экономики.

В переходной экономике можно выделить две основные функции государства.

¹ Так, доля таможенных платежей в налоговых доходах федерального бюджета РФ составляла: в 1991 г. — 9,7%, 1993 г. — 16%, 1995 г. — 22%, 1997 г. — 29%, 1999 г. — 36,7%, 2001 г. — 38,2%, 2002 г. — 35,6%. (Московский комсомолец. 2002. 28 августа.)

1. *Системоформирующая функция:*

- а) формирование рыночной инфраструктуры (наличие стандартного набора рыночных институтов, конкурентных товарных и финансовых рынков).

По оценкам экспертов МВФ, для поддержания необходимого уровня конкуренции и эффективного функционирования рыночной экономики странам следует стремиться к следующим параметрам:

- одно банковское учреждение (банк или его филиал) должно приходиться на 10—12 тыс. человек населения;
 - численность специалистов, работающих в специализированных кредитно-финансовых институтах (негосударственные пенсионные фонды, страховые и инвестиционные компании, ломбарды, лизинговые и факторинговые фирмы, паевые инвестиционные фонды и т.п.), должна быть не менее 30—40 человек на 10 тыс. человек населения;
 - численность работников налоговых органов должна быть не менее 10—15 человек на 10 тыс. человек населения¹.
- б) разгосударствление и приватизация.

Разгосударствление — это процесс преодоления монополии государства во всех сферах жизнедеятельности. По некоторым оценкам, критическая масса негосударственного сектора, позволяющая «включить» рыночный механизм, должна составлять не менее 30—35% производственных фондов²;

- в) формирование правовой базы функционирования рыночной экономики, своего рода «правил игры»;
- г) создание рынков там, где они не существовали (рынки земли, информации, ценных бумаг, государственного долга, образовательных, медицинских услуг и т.п.).

2. *Системоутверждающая функция:*

- а) приведение отраслевой структуры национального хозяйства в соответствие с требованиями рыночной экономики (ликвидация производств, выпускающих не востребованную рынком продукцию, и налаживание выпуска товаров и услуг, пользующихся спросом);
- б) поддержка предпринимательства, малого бизнеса;
- в) организационное оформление экономических интересов производителей и потребителей (стимулирование создания

¹ Деятельность государства в изменяющемся мире. Доклад МВФ. М.: Весь мир, 1997.

² Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник / Под ред. В.И. Кушлина. М.: Экономика, 2000. С. 81.

саморегулирующихся организаций производителей и потребителей).

Как показывает мировой опыт, в период крупномасштабных изменений в экономике государство должно брать на себя четыре основные группы функций, связанных с выработкой стратегии: защитные, ориентационные, инициативные, координационные.

2.2. Функции и границы государственного регулирования экономики

Решение вопроса о необходимой мере участия государства в рыночной экономике исходит из того, что государство должно делать то, что не может делать рынок.

Рынок сам по себе не может решать следующие проблемы.

1. Производство «общественных» товаров и услуг.

Общественными называются товары и услуги, которые потребляются всеми членами общества независимо от того, в какой мере гражданин оплатил пользование этими товарами и услугами. Особенность общественных товаров заключается в неизбирательности и неисключаемости их в потреблении. *Неизбирательность* в потреблении означает, что потребление данного товара одним человеком не уменьшает его доступности для других. Свойство *неисключаемости* в потреблении состоит в том, что ни один человек не может быть не допущен к потреблению товара даже тогда, когда он отказывается за него платить. Примерами общественных товаров являются национальная оборона, поддержание правопорядка, государственное управление, единая энергосистема, фундаментальные научные исследования и т.п.

Рынок не в состоянии производить общественные товары, потому что их производство связано с большими затратами, длительными сроками окупаемости, а также с тем, что невозможно измерить полезность, получаемую каждым отдельным членом общества при потреблении общественных товаров и в соответствии с ней установить величину индивидуальной оплаты за эти товары.

2. *Равномерное распространение информации в экономической среде.*

Неравномерность распространения информации ведет к тому, что некоторые из хозяйствующих субъектов, располагающие большей информацией, получают преимущество перед другими и обладают возможностью принимать более выгодные решения. Благодаря владению определенной информацией можно получить при равных ресурсных вложениях больше прибыли, чем конкуренты, что противоречит принципам свободного рынка.

3. *Обеспечение эффективности всего общественного производства.* Если рыночный механизм поддерживает эффективность производства в рамках отдельных предприятий и фирм, то государству отводится решение этой задачи на макроэкономическом уровне. К направлениям реализации данной функции следует отнести:

- а) *проведение активной и прогрессивной структурной политики, всемерное стимулирование научно-технического прогресса (НТП).* Рыночный механизм способен только на коммерческое освоение результатов НТП в форме новых технологий. Однако он не в состоянии обеспечить стратегических прорывов в области науки и техники, осуществить глубокие структурные преобразования производства. Малоэффективен рынок и в ситуациях, когда требуется реализовать крупные капиталоемкие проекты с длительными сроками окупаемости, высокой степенью риска и неопределенности в отношении будущей нормы прибыли. В решении этих и им подобных проблем не обойтись без участия государства;
- б) *осуществление научно обоснованной денежной политики для снабжения экономики нужным количеством денег.* Вопросы, связанные с денежным обращением, эмиссией денег, организацией деятельности центрального банка, не могут быть частным делом ни в одной экономической системе. Если государство, хотя бы частично, упускает из поля зрения решение задач, связанных с денежной политикой, это незамедлительно оборачивается ростом инфляции либо снижением инвестиционной активности и, следовательно, эффективности всего общественного производства;
- в) *проведение взвешенной региональной политики в интересах обеспечения высокой результативности всей экономики страны.* Конкурентный рынок индифферентен к региону, в котором он действует. В то же время на любой регион всегда оказывают влияние различные нерыночные факторы: исторические, демографические, национально-культурные, природно-климатические и т.п. Для решения экономических проблем, возникающих под влиянием таких факторов, требуется активное вмешательство государства.

Региональная политика должна быть направлена, с одной стороны, на выравнивание различий в уровнях хозяйственного развития регионов, а с другой — на всесторонний учет специфики каждого региона, обусловленной местными особенностями;

- г) *проведение постоянной, целенаправленной, научно обоснованной антиинфляционной и антимонопольной государственной поли-*

тики. Инфляция и монополизм в их различных проявлениях — две неизлечимые до конца хронические болезни любой экономической системы. Рыночная экономика также не в состоянии самостоятельно с ними справиться. Поэтому здесь необходима продуманная государственная политика;

- д) *осуществление руководства внешнеэкономической деятельностью в масштабах всей национальной экономики.* Рынку неподвластно решение вопросов внешнеторговой политики, управления платежными балансами, воздействия на валютные курсы. Сам механизм рынка не может контролировать международную миграцию капиталов и рабочей силы. Без эффективного государственного регулирования на межстрановом уровне невозможно добиться оптимального развития как всемирного, так и национальных хозяйств.

4. *Регулирование «внешних эффектов» функционирования рыночной экономики.*

Внешние эффекты (экстерналии) — это издержки или выгоды, которые не находят полного отражения в рыночной цене, но оказывают существенное воздействие на производителей или производителей, не участвующих в рыночной сделке. Внешние эффекты могут быть как отрицательными, так и положительными. Здесь не обойтись без активного вмешательства государства, которое может и должно взять на себя функцию *измерения* внешних эффектов и *организации* перераспределения доходов через госбюджет. Если предприятие загрязняет окружающую среду, то оно обязано облагаться специальным налогом. Образовавшиеся в результате такого налогообложения финансовые средства подлежат передаче тем, кто пострадал от подобного загрязнения.

Широкое распространение в мире получает такой метод борьбы с внешними эффектами, как *предварительная государственная экспертиза* инновационных проектов на экологическую безопасность.

Устоям рыночной экономики отнюдь не противоречит и *прямое государственное администрирование*, выражающееся в запрещении коммерческой эксплуатации части невозпроизводимых национальных ресурсов, использования вредных технологий, производства товаров и услуг, несущих угрозу здоровью человека.

Государство применяет различные методы воздействия на экономику, чтобы заставить бизнес инвестировать капитал в восстановление окружающей среды. В гражданском обществе оно несет ответственность за обеспечение неотъемлемого права каждого человека на жизнь в условиях здоровой экологической атмосферы.

Примеры. Отрицательный эффект: массовая открытая разработка полезных ископаемых обходится дешевле шахтного способа добычи, однако сопровождается гибелью растительности, нарушает травяной покров на больших площадях. В результате происходят пыльные бури, ухудшаются условия ведения сельскохозяйственного производства и качество жизни людей.

Положительный эффект: фермер проводит оросительный канал на свой земельный участок, вследствие чего улучшается качество соседних земельных участков без вложения капиталов со стороны их владельцев.

Ситуацию, когда люди могут получить благо независимо от того, заплатили они за него или нет, американский экономист, автор популярных учебников по экономике **Пол Хейне** назвал «*проблемой безбилетника*». У любого человека есть соблазн стать безбилетником, когда можно пользоваться выгодами от потребления определенного блага, не оплачивая издержек, связанных с обеспечением этих выгод. Однако, если ни у кого нет стимула оплачивать положительные внешние эффекты, то они не будут производиться. Данную задачу рынок сам по себе выполнить не может. Для ее решения требуется прежде всего хорошая правовая база, разработкой которой должны заниматься органы государственной власти.

5. Справедливое распределение доходов и обеспечение социальной стабильности общества.

В связи с тем, что новые доходы субъектов рыночных отношений являются результатом вложения ранее полученных доходов, рыночная система имеет тенденцию к концентрации богатства на одном полюсе и бедности — на другом. Рынок оставляет без средств к существованию инвалидов, престарелых, детей, многодетные семьи. В этом заключается причина внутренней нестабильности рыночной системы. С точки зрения рыночной этики здесь нет противоречий: справедливым считается любой доход, полученный в результате участия в свободной конкуренции. С позиций же общечеловеческой этики справедливость отсутствует, так как в свободном обществе каждый человек должен иметь гарантии своей экономической безопасности. Такие гарантии в различных формах обязательно дать индивиду государство.

Функцию обеспечения социальной стабильности общества государство реализует по следующим направлениям:

- а) с помощью соответствующей налоговой политики государство перераспределяет через свой бюджет доходы между различными категориями граждан в целях реализации неотъемлемого права человека на определенный стандарт благосостояния. Подобная деятельность обусловлена существованием боль-

шой категории граждан, получающих фиксированные доходы (работники сферы государственного управления, ученые, военнослужащие, сотрудники правоохранительных органов). Сюда же можно добавить тех, кто появляется на рынке только в качестве потребителей (инвалиды, дети, пенсионеры), которые не могут обойтись без помощи государства;

б) *регулирование рынка рабочей силы* в целях сокращения вынужденной безработицы, а также материальное обеспечение лиц, оказавшихся без работы. Механизм рынка не обеспечивает автоматически право человека на труд. По различным причинам возникают структурная, технологическая, региональная и другие формы безработицы. Интересы сохранения стабильности в обществе и наиболее эффективного использования самого ценного ресурса — человеческого труда объективно требуют активного вмешательства государства в решение проблемы занятости;

в) забота о занятых трудовой деятельностью путем *установления минимальных уровней заработной платы*, обеспечивающей нормальные условия воспроизводства рабочей силы.

б. *Антимонопольная политика.*

Целью деятельности каждой коммерческой фирмы, банка, предприятия в рыночной экономике является максимизация прибыли. Она достигается путем расширения рынка сбыта и устранения конкурентов. В итоге ликвидируется конкуренция, что нарушает функционирование рыночного механизма. Особый контроль необходим в областях естественных монополий, где конкуренция не может действовать в силу такой объективной причины, как значительные затраты на создание и поддержание конкурентной среды.

Итак, государство должно взять на себя решение всех вышеназванных проблем, которые не в состоянии решить рынок. Кроме того, государство должно обеспечить экономику необходимым количеством денег для совершения сделок. Без создания данных условий рыночный механизм не сможет эффективно функционировать. Таким образом, *минимальные границы участия государства в управлении рыночной экономикой* — это:

- организация денежного обращения, снабжение экономики необходимым количеством денег;
- производство общественных товаров и услуг;
- регулирование внешних эффектов функционирования рыночной экономики, борьба с инфляцией, монополизмом, безработицей;

- создание правовой базы функционирования экономики и защита прав собственности (обеспечение правовых гарантий собственности, защита прав потребителей, регулирование трудовых отношений, создание равных условий для конкуренции);
- регулирование деятельности естественных монополий.

Реальная хозяйственная практика делает необходимым более широкое участие государства в экономических процессах, выполнение им дополнительных функций. К числу названных функций можно отнести:

- перераспределение доходов и устранение чрезмерного социального неравенства;
- выравнивание уровней социально-экономического развития регионов страны (региональная политика);
- развитие и совершенствование рыночной инфраструктуры;
- поддержание макроэкономической стабильности;
- защита национальных интересов в международных экономических отношениях;
- обеспечение экономической безопасности страны.

Вмешательство государства в рыночную экономику допустимо до тех пор, пока сохраняются рыночные связи, существуют конкурентная среда и свобода выбора. Это *максимальные границы участия государства в управлении рыночной экономикой*. Когда же государство, руководствуясь пусть даже благими намерениями, пытается делать больше, чем ему позволительно в рыночной экономике, с неизбежностью наступает губительная деформация механизма рынка. Это ведет к устойчивому снижению эффективности производства, а экономика теряет ориентацию на потребительский спрос.

При определении *максимально допустимых границ* вмешательства государства конкурентный рынок предъявляет к нему ряд требований, среди которых выделяются следующие.

1. *Исключение любых действий государства, ведущих к разрыву связей внутрирыночного механизма.*

Речь идет о сохранности и защищенности известных признаков свободного рынка. Если государство чрезмерно увеличивает свой сектор в экономике, то это может привести к ограничению свободы предпринимательской деятельности и сокращению гражданского сектора экономики. Механизм рынка будет разрушаться и в случае усиления административного контроля над ценами. Ведь именно цена является сигналом для предпринимателей и стимулирует развитие тех производств и отраслей, которые удовлетворяют возросший спрос.

Рыночный механизм существует в режиме свободного перемещения всех видов ресурсов, следовательно, губительным для него является так называемое фондирование, или натуральное распределение ресурсов. Пагубным для экономики становится и искусственное сохранение рабочих мест в технологически бесперспективных производствах и обеспечение так называемой полной занятости.

Рынок, приводимый в движение изменениями в спросе, не приемлет тотального директивного планирования, однако это не означает, что в рыночной экономике вообще нет места планированию. Напротив, оно здесь широко представлено как на микро-, так и на макроуровне, но носит *индикативный*, рекомендательный характер. Оно допускает существенную корректировку в процессе выполнения планов с учетом складывающейся хозяйственной ситуации.

2. *Применение в хозяйственной практике преимущественно экономических, а не административных методов управления.*

Воздействие государства на экономические процессы может осуществляться прямыми и косвенными методами.

Методы прямого (административного) воздействия вынуждают субъектов хозяйствования принимать решения, основанные не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях государства. В качестве примера можно назвать прямые налоги, юридические предписания по амортизационным отчислениям, бюджетные процедуры по государственным инвестициям. *Прямые методы* часто имеют высокую эффективность вследствие оперативного достижения экономических результатов. Однако у них есть весьма серьезные недостатки. Экономика представляет собой совокупность многих субъектов. Между ними возникает устойчивая система взаимосвязей. И если один из субъектов вынужден принимать навязанные извне (государством) решения, то это может нарушить установившееся между участниками рынка равновесие: те агенты рынка, на которых непосредственно не были направлены государственные меры, также обязаны будут реагировать соответствующим образом на административное воздействие. Другими словами, прямые методы могут привести к нарушению естественного развития рыночных процессов.

При использовании методов косвенного (экономического) воздействия государство прямо не вмешивается в процесс принятия решений субъектами хозяйствования. Оно лишь создает предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе агенты рынка тяготели к тем вариантам, которые соответствуют целям экономической политики государства.

Преимущество *косвенных методов* воздействия на экономику заключается именно в том, что они не нарушают рыночной ситуации. Недостатком их является определенный временной лаг (расстояние), возникающий между моментами принятия государством мер, реакцией на них экономики и реальными изменениями в хозяйственных результатах.

Косвенные меры имеют различную степень влияния на принятие субъектом самостоятельных решений. Ряд рычагов (косвенные налоги, пошлины) воздействуют достаточно активно. Такая же мера, как предоставление рыночному сектору экономической информации, хотя и реализуется в интересах государственной политики, не вызывает столь серьезной реакции рыночных агентов. Если государство без оглядки пускает в ход косвенные регуляторы, рынок начинает давать сбои и может совсем потерять свою результативность.

Зрелая рыночная экономика предполагает в основном косвенное воздействие на хозяйствующих субъектов, что обеспечивает свободу в принятии частных экономических решений. В условиях трансформируемой экономики (или в случае кризиса) соотношение методов может стать иным: на первый план возможно выдвижение методов прямого регулирования.

3. *Учет того, что вмешательство государства в рыночную экономику дает как положительный, так и отрицательный результат.*

Речь идет о том, что в рыночном хозяйстве экономические регуляторы, принося позитивный эффект на некотором рынке, объективно не могут столь же хорошо сказаться на других рынках, а зачастую вызывают здесь негативные последствия. К примеру, осуществляя антиинфляционную политику, государство стремится ограничить приток денег в каналы обращения и добиться тем самым снижения темпов инфляции.

Однако ограничение денежной массы в обращении приводит к удорожанию кредита, что уменьшает спрос на деньги, сокращая, таким образом, финансирование инвестиций, что, в свою очередь, тормозит экономический рост в целом. Следовательно, если государство готовится в какой-либо экономической сфере использовать косвенные регуляторы, то оно должно предусмотреть и быть готовым нейтрализовать нежелательные побочные эффекты.

4. *Сознательное и активное использование возможностей и авторитета правоохранительных органов в процессе осуществления государством регулирующего воздействия на экономические процессы.* Другими словами, государство обязано не только устанавливать прави-

ла поведения экономических субъектов, но и разрабатывать механизм претворения в жизнь принимаемых законов и других нормативных актов, а также обеспечивать их реализацию всеми имеющимися у него средствами, включая использование силовых структур, в том числе органов внутренних дел.

Руководствуясь своим положением в системе государственной власти и управления, опираясь на закрепленные за ними права и обязанности, правоохранительные органы должны способствовать проведению в жизнь экономической политики государства, создавать нетерпимую обстановку для субъектов, стремящихся к получению доходов за счет незаконной экономической и преступной деятельности, предупреждать, выявлять и пресекать любые криминальные посягательства на экономические основы деятельности государства.

Общая стратегия государственного регулирования рыночной экономики базируется на следующих *принципах*:

- государство должно финансировать только те отрасли, которые не привлекают частный бизнес;
- государственное регулирование должно помогать развитию частного бизнеса, а не конкурировать с ним и не подавлять его;
- государственное регулирование должно способствовать экономическому росту и социальной стабильности;
- государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем более рыночную форму оно принимает.

Говоря о государственном регулировании, выделяют его объекты (что регулируют) и субъекты (кто регулирует).

Объекты ГРЭ очень разнообразны и различаются по уровню решаемых государством задач:

- фирмы, отрасли, регионы, сектора экономики (промышленность, транспорт, сфера услуг и т.п.);
- общехозяйственные (экономический цикл, денежное обращение, цены, НИОКР) и глобальные процессы;
- внешнеэкономические связи;
- социальные отношения (между работодателями и работниками);
- окружающая среда.

Субъектами ГРЭ выступают исполнительная, законодательная и судебная ветви власти, а также Центральный банк.

Среди субъектов регулирования экономики в России можно выделить следующие уровни:

- общегосударственный — Президент РФ, Федеральное Собрание РФ, Правительство РФ;

- функциональный — Министерство экономического развития РФ, Министерство финансов РФ, Госстандарт, Федеральная таможенная служба (ФТС) и др.;
- территориальный — региональные органы власти и управления;
- отраслевой — отраслевые министерства и ведомства, принимающие как прямое, так и косвенное участие в государственном регулировании в сфере экономики на федеральном уровне;
- местный — органы местного самоуправления.

Существуют следующие типы государственного регулирования:

- полный государственный монополизм в управлении народным хозяйством (характерен для административно-командной системы и, прежде всего, СССР);
- крайний либерализм, ориентирующийся на неограниченное частное предпринимательство (присущ только США);
- сочетание государственного монополизма и либерализма в различных вариантах (шведская, японская, корейская, германская и другие модели).

Хозяйственная практика позволяет выделить две главные модели государственного регулирования.

1. Реактивная (адаптационная) модель, которая чутко реагирует на изменения рыночной конъюнктуры и осечки рынка (идеал — США);

2. Проактивная модель государственного регулирования, которая основана на предупреждении возможных сбоев в функционировании рыночного механизма путем точной дозировки объемов государственного вмешательства (идеал — Япония).

2.3. Формы государственного регулирования экономики

Функции государства в рыночной экономике реализуются через различные *формы регулирования*.

1. *Управление государственным сектором.*

К государственному сектору относятся объекты недвижимости, государственные предприятия и учреждения, хозяйственные общества с долей государственного участия более 50% уставного капитала, пакеты акций, находящиеся в государственной собственности. В одних странах госсектор возник главным образом в результате национализации ряда отраслей и предприятий после Второй мировой войны (Франция, Италия, Великобритания, Австрия), в дру-

гих государство само строило предприятия или приобретало разоряющиеся хозяйственные объекты (ФРГ, США, Швеция, Япония). В первой группе стран доля госсектора в национальном богатстве выше, чем во второй.

Для измерения величины и роли госсектора в экономике существует ряд показателей:

- 1) доля госрасходов в ВВП (недостаток этого показателя в том, что он включает трансферты);
- 2) доля государственного потребления в ВВП (данный показатель измеряет расходы государства на производство общественных товаров и услуг);
- 3) доля госслужащих в общем объеме занятых в экономике.

В странах с либеральной экономической системой (Австралия, Новая Зеландия) госрасходы составляют 30—35%, в странах социального рыночного хозяйства (Европа) — около 50% ВВП (Швеция — 65%), в развивающихся странах — не более 20%.

Сферы деятельности госсектора: оборонно-промышленный комплекс и конверсия, инновационные процессы в наукоемких отраслях производства, социальная и производственная инфраструктура.

По условиям использования государственной собственности в России выделяют:

- а) государственные унитарные предприятия (ГУП), которые функционируют в двух формах:
 - предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения на закрепленное за ним имущество (в качестве примера можно привести автотранспортное предприятие «Мосгортранс», которое осуществляет перевозки пассажиров). Такое предприятие относительно самостоятельно в распоряжении закрепленным за ним имуществом. Это означает, что имущество можно использовать по своему усмотрению, за исключением его продажи, сдачи в аренду, внесения в залог. Предприятие может создать дочернее предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение. Часть прибыли, заработанной предприятием, основанном на праве хозяйственного ведения, остается в его распоряжении и используется по собственному усмотрению;
 - предприятие, действующее на праве оперативного управления закрепленным за ним имуществом (казенное предприятие). Данное предприятие несамостоятельно в своей деятельности, оно работает на основе плановых заданий, разрабатываемых и утверждаемых государственными органами. Вся прибыль, полученная предприятием, подлежит перечислению

в федеральный бюджет, откуда на развитие предприятия ассигнуются определенные средства. Казенными предприятиями являются фабрики Гознака и монетные дворы, предприятия ВПК, оборонные конструкторские бюро;

- б) акционерные общества, 100% уставного капитала которых формируется из государственной собственности, а право собственности отчуждается акционерному обществу (примером может служить РАО «Российские железные дороги», созданное в 2003 г. на основе преобразования МПС);
- в) акционерные общества, в уставный капитал которых вносится определенная доля государственной собственности, а право собственности отчуждается акционерному обществу (например, РАО «Газпром», где государству принадлежит 38% акций)¹.

Показателем масштабности государственного сектора может служить доля продукции государственных предприятий в ВВП. Мировая практика показывает, что если государственные предприятия производят менее 7% ВВП, то темпы экономического роста достигают не менее 1,5–2% в год. С ростом доли государственных предприятий в производстве ВВП темпы экономического роста падают и становятся отрицательными при превышении этой доли 20% ВВП;

- г) государственные корпорации. Впервые эта организационно-правовая форма появилась в Великобритании в 1930-е годы, в период мирового кризиса. Основным назначением госкорпорации являлось нивелирование так называемых «провалов рынка», развитие и регулирование отраслей экономики, где реально существовавшие возможности частного капитала были недостаточны для модернизации и успешного ведения деятельности на мировых рынках. В России организационно-правовая форма «государственная корпорация» была законодательно определена в июле 1999 г. путем внесения дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях», принятый в январе 1996 г. К 2009 г. были созданы и действовали следующие госкорпорации: «Объединенная авиастроительная корпорация» (2006), «Ростехнологии» (2007), «Агентство по страхованию вкладов — АСВ» (2004), «Фонд содействия реформированию ЖКХ» (2007), «Роснано» (2007), «Росатом» (2007), «Банк развития и внешнеэкономической

¹ *Вопросы экономики*. 2002. № 6. С. 62.

деятельности — ВЭБ» (2007), «Олимпстрой» (2007), «Объединенная судостроительная корпорация» (2007)¹.

Принципиальные особенности госкорпорации как организационно-правовой формы состоят в следующем:

- госкорпорация создается для осуществления социальных, управленческих и иных общественно-полезных функций;
- госкорпорация как одна из форм некоммерческих организаций не имеет извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности; может осуществлять предпринимательскую деятельность только для достижения целей, ради которых создана;
- каждая государственная корпорация создается на основании отдельного федерального закона;
- корпорация учреждается Российской Федерацией на основе имущественного вноса. Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации.

Если говорить о стабилизирующей роли госкорпораций в развитии экономики, то она может проявиться по трем основным направлениям:

- 1) расширение присутствия государства в стратегически значимых отраслях экономики;
- 2) сдерживание рыночной стихии, ориентированной на получение сверхприбыли любой ценой в ущерб стратегическим интересам страны;
- 3) возможность привлечения инвестиций в стратегически значимые отрасли экономики на открытом рынке.

Однако образование госкорпораций в России имеет и негативные моменты:

- отсутствие четкого правового статуса госкорпораций. Их правовая обособленность (оформление каждой госкорпорации «именным» законом, указом Президента РФ) означает на деле их вывод из-под общественного контроля и федерального

¹ До конца 1990-х годов в России существовало несколько организаций, сформированных в начале 1990-х годов, в названии которых присутствовал термин «корпорация»: федеральные контрактные корпорации «Росконтракт», «Росхлобпродукт», созданные в 1992 г. как акционерные общества для осуществления госзакупок, Государственная инвестиционная корпорация (Госинкор), Российская финансовая корпорация (РФК), образованные в 1993 г. в статусе госпредприятий для стимулирования инвестиционной деятельности. Однако реально все эти корпорации действовали в других организационно-правовых формах, чем нынешние госкорпорации.

законодательства со всеми вытекающими последствиями — ослабление добросовестной конкуренции, антимонопольного надзора и т.д.;

- появление мощных государственных монополий, огражденных специальными защитными законами, блокирование конкуренции;
- угроза сращивания чиновников госкорпораций с криминалом.

2. *Государственные закупки товаров и услуг (государственное потребление).*

Экономическим показателем, характеризующим эту форму государственного регулирования, является доля государственного потребления в ВВП¹. Как правило, чем выше доля ВВП, потребленная государством, тем ниже темпы экономического роста, и наоборот. Мировая практика показывает, что при минимальных значениях государственного потребления (менее 12% ВВП) отмечаются высокие темпы экономического роста (не менее 1,8—2,5% в год). При доле государственного потребления выше 20% ВВП темпы экономического роста становятся минимальными или даже отрицательными.

3. *Государственное регулирование частных инвестиций в экономику.*

4. *Регулирование потребительского спроса населения на товары и услуги.*

5. *Программирование экономики.* Планы и целевые программы составляют содержание долгосрочного стратегического планирования, которое все в большей мере становится характерной чертой политики государства в различных странах (Франции, Японии, Китае, Южной Кореи и др.)².

6. *Государственно-частное партнерство (ГЧП).*

На сущности и формах ГЧП остановимся подробнее, поскольку подобное взаимодействие бизнеса и власти вызвано быстро развивающимся в последние десятилетия научно-техническим прогрессом, усложнением структуры экономики, мировыми интеграционными процессами.

¹ К примеру, среди западных стран самый высокий уровень государственного потребления в конце 1970-х — начале 1980-х годов имела Великобритания — 20% ВВП. При этом темпы экономического роста составляли 2,5% в год. С другой стороны, в Японии государственное потребление было 9% ВВП, а темпы экономического роста — 6,4% в год. (См. подробнее: *Илларионов А.Н.* Показатели экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10.)

² Первая общенациональная научно-техническая программа была разработана в России в 1920 г. — долгосрочная комплексная программа электрификации страны (ГОЭЛРО), которая впоследствии легла в основу пятилетних планов развития народного хозяйства СССР.

2.4. Государственно-частное партнерство как особая форма государственного регулирования экономики¹

Термин «государственно-частное партнерство» впервые появился в США. Первоначально он относился к совместному государственному и частному финансированию образовательных программ, позднее, в 1950-х годах, — к финансированию объектов общественного пользования, а в 1960-х годах стал использоваться гораздо чаще, обозначая совместные государственно-частные предприятия, занятые модернизацией и перестройкой городов. В Западной Европе интерес к инвестициям в форме государственно-частного партнерства возник гораздо раньше, чем в США. Первый в истории проект государственно-частного партнерства был санкционирован во Франции еще королем Генрихом II, в ходе реализации которого был построен канал. Знаменитая Эйфелева башня в Париже явилась также результатом работы механизма ГЧП.

Дальнейшее фундаментальное развитие теория государственно-частного партнерства получила в середине XX в., однако активное претворение ее в практической деятельности пришлось на 1980-е годы. Взаимодействие между государством и частным бизнесом развивается прежде всего в инфраструктурных отраслях, где для этого сложились необходимые потребности и возможности. С одной стороны, государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение общественными благами, выделяет в этих целях значительные финансовые ресурсы, а с другой — частное предпринимательство отличают мобильность, высокая эффективность использования ресурсов, склонность к инновациям. Использовать преимущества обеих форм собственности без глубоких социальных перемен и потрясений как раз и оказывается возможным в рамках разнообразных форм и методов государственно-частного партнерства.

Основные черты ГЧП, отличающие его от других форм отношений государства и частного бизнеса, заключаются в следующем.

¹ При написании раздела авторы опирались на интересные материалы по данному вопросу: *Дерябина М.А.* Государственно-частное партнерство // Вопросы экономики. 2008. № 8; *Матягина М.В.* Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и возможности его использования в России. М., 2008.

- Определенные, а в ряде случаев и достаточно длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10—15 до 20 и более лет, в случае концессий — до 50 лет). Временная ограниченность четко соблюдается: проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры и т.п.), который должен быть завершен к определенному сроку.
- Специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами (нередко значительными), или путем совместного инвестирования нескольких участников.
- Реализация партнерских отношений в условиях конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию происходит конкурентная борьба между несколькими потенциальными участниками.
- Специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций интересов общества и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг за реализацией проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта — разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, реализация услуг потребителям.
- Разделение рисков между участниками соглашения на основе договоренностей сторон.

ГЧП — не простое сложение ресурсов. Каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. Причем стратегически мыслящий бизнес выстраивает свои приоритеты в первую очередь не просто под размер прибылей, а в интересах устойчивости получения доходов от проектов. Таким образом, обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг.

Каждая из сторон партнерства вносит свой вклад в общий проект. Так, со стороны бизнеса таким вкладом являются: финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству и т.п. Участие предпринимательского сектора в совместных проектах обычно сопровождается внедрением более эффективных методов работы, совершенствованием техники и технологии, развитием новых форм организации производства, созданием новых предприятий, в том числе с иностранным капиталом, налаживанием эффективных кооперационных связей с поставщиками и подрядчиками.

На стороне государства в проектах ГЧП — правомочия собственника, возможность налоговых и иных льгот, гарантий, а также получение определенных объемов финансовых ресурсов. Государство как главенствующий субъект и основной регулятор вправе перераспределять при необходимости ресурсы с чисто производственных программ на социальные цели (образование, здравоохранение, наука, культура), а это во многих случаях не только способствует общему улучшению социально-экономического климата, повышает инвестиционный рейтинг страны, но и прямо сказывается на партнерских проектах. Более того, в ГЧП государство получает более благоприятную возможность заняться исполнением своих основных функций — контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Так, по мере развития ГЧП в сфере инфраструктуры государство может сместить акценты своей деятельности с конкретных проблем строительства и эксплуатации объектов на административно-контрольные функции. При этом неизбежные предпринимательские риски перераспределяются в сторону бизнеса. Общественная же значимость ГЧП заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг.

В любом случае за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля¹. К их числу относятся: тарифная полити-

¹ Более конструктивен подход к государственно-частному партнерству как к особой, но вполне полноценной замене приватизационных программ, позволяющей реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики — с другой. При этом, в отличие от приватизации как формы возмездной передачи государственной собственности в собственность юридических и физических лиц, в партнерствах право собственности сохраняется за государством.

ка, контроль за безопасностью и экологичностью проектов, раскрытием необходимой информации, качеством обслуживания потребителей. Благодаря сохранению этих контрольных функций государство может уйти от непосредственного руководства хозяйственной сферой, предоставить хозяйственную деятельность частному бизнесу, оставляя за собой контроль над деятельностью своих партнеров по проекту.

Особое значение проекты ГЧП имеют на уровне местного самоуправления. На долю городов и поселков (коммунальное хозяйство) приходится основная нагрузка по реализации множества проектов социального значения — поддержание в надлежащем состоянии дорожного и транспортного хозяйства, социальной инфраструктуры, водного хозяйства и защиты окружающей среды, жилищного строительства, водоочистных сооружений, энерго- и газообеспечения и пр. Основная проблема, с которой при этом сталкиваются коммунальные власти, состоит в недостатке финансовых ресурсов. Поэтому на уровне местного самоуправления привлечение частного капитала к решению насущных социально-экономических задач во многих странах стало обычной практикой.

В мировой практике сложились следующие основные формы реализации партнерских отношений между государством и бизнесом.

1. *Контракт (договор) на выполнение общественно значимых работ и услуг.*

Наиболее распространенными в практике ГЧП являются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи. При этом права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом являются для частного предпринимателя весьма привлекательным бизнесом, так как помимо престижа гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции.

2. *Аренда в традиционной форме (договора аренды) и в форме лизинга.*

Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных

договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Право по распоряжению имуществом сохраняется за государством и не передается частному партнеру. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупа государственного или муниципального имущества.

3. Концессия.

Особенность концессионных соглашений заключается в том, что государство, оставаясь полноправным собственником имущества, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его в этих целях соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении.

Можно выделить ряд *характерных признаков концессионных соглашений*:

- предметом концессии всегда является государственная (муниципальная) собственность, а также монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования;
- цель концессии — удовлетворение общественных нужд и потребностей;
- концессия всегда имеет договорную основу (концессионное соглашение);
- концессия основана на возвратности предмета соглашения;
- предмет концессии предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении.

Концессии получили наибольшее распространение в инфраструктурных отраслях, где особенно остро необходимы приток частных инвестиций и высококвалифицированное управление. Различаются три вида концессий:

- 1) концессия на уже существующие объекты инфраструктуры;
- 2) концессия на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов;
- 3) передача объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании.

В рамках этих групп возможны варианты концессионных отношений, основанные на различном сочетании правомочий собственности между государством и частными концессионерами, а также видов и границ конкретной предпринимательской и инвестиционной деятельности (сооружение, эксплуатация, управление).

4. Соглашения о разделе продукции.

Эта форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом похожа на концессию, но имеет отличия от нее. Различия заключаются прежде всего в разной конфигурации отношений собственности между государством и частным партнером. Если в концессиях концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная по соглашению продукция, то в соглашениях о разделе продукции партнеру государства принадлежит только ее часть. Раздел продукции между государством и инвестором, его условия и порядок определяются в соглашении. Соглашения о разделе продукции применяются главным образом в сфере поисков, разведки и добычи минерального сырья и проведения других, связанных с этим работ. В мировой практике соглашения о разделе продукции как форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом активно используются в сфере нефтяного бизнеса.

Государство предоставляет свои исключительные права по недропользованию частному инвестору на возмездной основе и на определенный срок. Доступ частных партнеров (в том числе зарубежных) к исключительным правам осуществляется в целях привлечения инвестиций в капиталоемкие сферы.

В мировой практике известны различные модели конкретного раздела продукции и их модификации. Условия раздела могут увязываться с тем, как осуществляется раздел продукции (сразу или после вычета затрат инвестора), а также с особенностями налогообложения. Каждая страна выбирает тот или иной подходящий для нее конкретный механизм раздела добытой инвестором продукции.

5. Совместные предприятия.

В зависимости от структуры и характера совместного капитала разновидностями этой формы могут быть либо акционерные общества, либо совместные предприятия на долевом участии сторон. В акционерных обществах в качестве акционеров могут выступать органы государства и частные инвесторы. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных решений определяются долей в акционерном капитале. Риски сторон также распределяются в зависимости от величины доли в акционерном капитале.

Существенной особенностью совместных предприятий любого типа является то, что государство постоянно участвует в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность и свобода в принятии решений частным партнером здесь гораздо уже, чем в концессиях. В случае национализации акционерного общества с участием государства выкуп акций осуществляется по текущему курсу и не зависит прямо от объема капитала, первоначально вложенного частным инвестором. В случае национализации концессионного предприятия согласно мировой практике государство обязано возместить концессионеру стоимость инвестированного капитала, а также выплатить компенсацию за упущенную выгоду.

Мировой опыт позволяет выделить следующие *базовые модели ГЧП* (см. табл. 2.1), характеризующиеся специфическими формами отношений собственности, управления и источниками финансирования.

1. *Модель оператора.*

Получила широкое распространение в переработке отходов, характеризуется четким разделением ответственности между частным партнером и государством при сохранении контролирующих функций за государством.

2. *Модель кооперации.*

Данная модель используется там, где конкретные услуги недостаточно четко выделены и определены, а потому их сложно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений. В таком случае партнерство реализуется через совместную проектную компанию государства и частного инвестора.

3. *Модель концессии.*

Действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также в случаях, когда передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам.

4. *Договорная модель.*

Используется в энергетике, в которой инвестиции в первую очередь направлены на снижение текущих издержек. При этом экономия, полученная от снижения текущих издержек, нередко превышает собственно инвестиционные затраты.

5. *Модель лизинга.*

Эта модель является наиболее подходящей для сооружения общественных зданий. В мире накоплен весьма обширный опыт лизинговых форм партнерства органов местного самоуправления с частным бизнесом.

Таблица 2.1

Базовые модели государственно-частного партнерства

<i>Модель</i>	<i>Собственность</i>	<i>Управление</i>	<i>Финансирование</i>
Модель оператора	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель кооперации	Частная/ государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель концессии	Государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель договорная	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель лизинга	Частная	Частное/ государственное	Частное/ государственное

Источник: Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. 2004. № 2. С. 13.

В последние годы области применения различных форм партнерства государства и частного бизнеса стремительно расширяются, бурно развиваются формы партнерств и их модификации. Так, если концессионные соглашения первоначально стандартно применялись при сооружении автострад, автостоянок, обеспечении централизованным теплоснабжением, то в настоящее время они получили распространение в таких сферах, как национальная оборона, образование, кабельное телевидение, некоторые виды городского общественного транспорта и др. В ряде стран частный бизнес проектирует, строит, а затем управляет больницами, школами и другими общественными объектами¹.

При реализации проектов государственно-частного партнерства в рамках его организационно-правовых моделей задействуются разнообразные механизмы сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса. Они дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ, в том числе строительство, эксплуатация, управление. Наиболее распространенными являются следующие механизмы партнерств.

1. *BOT* (Build, Operate, Transfer — строительство — эксплуатация/управление — передача). Этот механизм используется главным

¹ *Государство и бизнес: институциональные аспекты.* М., 2006. С. 120.

образом в концессиях. Инфраструктурный объект создается за счет концессионера, который после завершения строительства получает право эксплуатации сооруженного объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По истечении срока объект возвращается государству. Концессионер получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого является государство.

2. *BOOT* (Build, Own, Operate, Transfer — строительство — владение — эксплуатация/управление — передача). В этом случае частный партнер получает не только правомочие пользования, но и владения объектом в течение срока соглашения, по истечении которого он передается государству. В практике используется и обратный *BOOT*, при котором власть финансирует и возводит инфраструктурный объект, а затем передает его в доверительное управление частному партнеру с правом для последнего постепенного выкупа его в собственность.

3. *BTO* (Build, Transfer, Operate — строительство — передача — эксплуатация/управление). Этот механизм предполагает передачу объекта публичной власти сразу по завершении строительства. После приема государством он переходит в пользование частного партнера, но без передачи ему права владения.

4. *BOO* (Build, Own, Operate — строительство — владение — эксплуатация/управление). В этом случае созданный объект по истечении срока соглашения не передается государству, а остается в распоряжении инвестора.

5. *BOMT* (Build, Operate, Maintain, Transfer — строительство — эксплуатация/управление — обслуживание — передача). При использовании этого механизма специальный акцент делается на ответственности частного партнера за содержание и текущий ремонт сооруженных им инфраструктурных объектов.

6. *DBOOT* (Design, Build, Own, Operate, Transfer — проектирование — строительство — владение — эксплуатация/управление — передача). Особенность соглашений данного типа состоит в ответственности частного партнера не только за строительство инфраструктурного объекта, но и за его проектирование.

7. В случае соглашений типа *DBFO* (Design, Build, Finance, Operate — проектирование — строительство — финансирование — эксплуатация/управление) помимо ответственности частного партнера за проектирование специально оговаривается его ответственность за финансирование строительства инфраструктурных объектов.

Разнообразие механизмов, форм и методов государственно-частного партнерства позволяет достаточно широко использовать

возможности частного капитала в решении государством многих проблем.

Государство организует свою регулирующую деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом в трех основных направлениях:

- 1) вырабатывает стратегию и принципы, на которых действуют отношения бизнеса с обществом в целом и с публичной властью;
- 2) формирует институциональную среду для разработки и реализации партнерских проектов;
- 3) непосредственно занимается организацией и управлением государственно-частным партнерством, разрабатывает формы и методы, а также его конкретные механизмы.

Контрольные и регулирующие функции в сфере государственно-частного партнерства от имени государства могут осуществляться либо профильными министерствами и ведомствами, либо специально уполномоченными органами. При этом специальные ведомства могут создаваться государством для каждой отрасли экономики, в которой развиваются партнерства, главным образом концессии (например, в Польше созданы соответствующие институциональные структуры отдельно для автомобильных, железных дорог, электроэнергетики, лесного хозяйства и др.). Государство может также создать свой единый агентский орган для всех или для большинства секторов экономики, как, например, в Сербии¹.

Специальной проблемой для успешного развития государственно-частного партнерства является эффективное распределение прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государством. Опыт показывает, что наиболее эффективно задачи партнерств решаются, когда к сфере ответственности государства относятся проблемы общего планирования и административные процедуры, а также определение действий в форс-мажорных обстоятельствах. В свою очередь в сферу полномочий и ответственности частного сектора включаются вопросы детального планирования, строительства объектов, финансирования и оперативного управления их деятельностью.

Среди основных проблем, связанных с внедрением ГЧП в России, можно отметить следующие.

1. Высокий уровень коррупции и бюрократии.
2. Низкую ответственность государственных структур за результат и сроки согласований.

¹ В СССР в период нэпа действовал Главный концессионный комитет, регулировавший и направлявший всю концессионную деятельность в стране.

3. Общую слабость правовой и судебной систем, а также механизмов исполнения судебных решений в РФ.

4. Возможность досрочного расторжения соглашений.

5. Высокий политический риск и возможность снижения государственной поддержки в долгосрочной перспективе.

Анализ опыта развитых стран в области реализации проектов государственно-частного партнерства позволяет выделить следующие направления регулирующей деятельности государства непосредственно в отношениях с частными участниками партнерств:

- организация и осуществление постоянного контроля и надзора за исполнением участниками партнерских соглашений всех своих обязательств, а также контроля над своевременным устранением допущенных нарушений условий договоров;
- выработка при необходимости предложений по корректировке условий договоров, в частности тарифов и цен на производимые товары и услуги;
- прием и рассмотрение жалоб и предложений от частных участников партнерств по поводу ненадлежащих действий отдельных органов или должностных лиц, препятствующих исполнению условий соглашений;
- прием и рассмотрение претензий пользователей товаров и услуг, производимых партнерством;
- принятие мер по восстановлению нарушенных прав участников партнерств и пользователей.

Таким образом, механизм государственно-частного партнерства позволяет экономить бюджетные средства, привлекать частные инвестиции к решению общественно важных задач, привносить в публичный сектор экономики и смежные с ним сферы предпринимательский опыт и традиции эффективного управления.

2.5. Методы государственного регулирования экономики

Для регулирования экономических отношений государство использует экономические, административно-правовые, социально-психологические и идеологические методы управления, каждый из которых имеет свой набор инструментов.

Рыночная система предъявляет следующие требования к методам регулирования экономических отношений.

1. Исключаются всякие действия государства, разрывающие рыночные связи.

2. На поведение экономических субъектов предпочтительнее влиять экономическими методами.

3. Экономические регуляторы не должны заменять рыночные стимулы хозяйствования. Например, налогообложение должно быть как можно более нейтральным, т.е. не оказывать влияния на принятие решений (минимизация налоговых льгот, унификация налоговых ставок).

4. Государство должно четко контролировать положительные и отрицательные эффекты функционирования рыночной системы.

5. В процессе регулирования необходимо максимально учитывать национальную специфику.

Обобщая практику государственного регулирования экономики в различных странах, можно выделить следующие *современные тенденции государственного регулирования экономики*:

- больший акцент на косвенных методах регулирования;
- усиление социальных функций государства;
- усиление воздействия на те сферы экономики, которые непосредственно влияют на экономический рост (образование, экология, фундаментальная наука).

Остановимся подробнее на методах государственного регулирования экономики.

1. *Экономические или косвенные методы* сохраняют за субъектом полную свободу выбора, предполагают использование разнообразных стимулирующих средств и побуждают объекты регулирования добиваться инициативного решения поставленных задач. Экономические методы регулирования предусматривают:

- применение и использование косвенного экономического стимулирования;
- применение мер экономического воздействия на заказчиков, поставщиков, подрядчиков в целях соблюдения договоров и обязательств по поставкам продукции.

К экономическим методам регулирования следует отнести использование государственной налоговой, амортизационной, кредитно-денежной, валютной и таможенной политики. Для эффективного воздействия на объекты регулирования такими методами целесообразно:

- предоставить хозяйствующим субъектам широкие права и гарантии этих прав, дающих возможность маневрирования;
- укреплять собственную финансовую базу субъектов хозяйствования;
- создавать условия производства, способные заинтересовать фирмы и предприятия в увеличении объемов и повышении

эффективности производства путем научно-технического развития;

— умело использовать ценообразование, кредитование и т.д.

Наиболее эффективными экономическими методами являются реализация денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики.

Денежно-кредитная (монетарная) политика — это комплекс мероприятий по регулированию количества денег в обращении, процентных ставок по кредитам, доходности государственных ценных бумаг, курса национальной валюты. Реализуя эту политику, государство оказывает влияние на такие важнейшие экономические показатели, как ВВП, уровень цен, величина процентной ставки, объемы инвестиций, валютный курс. Проводником денежно-кредитной политики является Центральный банк, который регулирует денежное обращение с помощью специальных инструментов.

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика — это меры правительства по регулированию государственных расходов, налогообложения и состояния государственного бюджета. Инструментами данной политики являются дотации, субсидии, субвенции, трансферты, бюджетные ссуды, бюджетные расходы, налоги, нормы амортизационных отчислений.

2. **Административно-правовые методы.** При этом административные методы можно определить как способы и приемы, с помощью которых осуществляется прямое централизованное воздействие субъектов регулирования на объекты регулирования. Под правовыми методами понимается вся совокупность средств юридического воздействия на общественные отношения. Правовые методы регулирования заключаются в установлении государством правил экономической «игры» для фирм и потребителей. Система норм и правил определяет формы и права собственности, условия заключения контрактов и функционирования фирм и т.п.

Для административно-правовых методов регулирования характерны:

- прямое воздействие на объект регулирования путем определения его ближайших задач, порядка и способа их решения;
- однозначность решения конкретной задачи, имеющего обязательную силу для исполнителя;
- невыполнение распоряжений и указаний влечет определенные взыскания.

Хотя для рыночной системы хозяйства характерным является применение в основном экономических методов регулирования, существуют, по крайней мере, шесть областей, где использование

административно-правовых методов достаточно эффективно, а порой имеет явное преимущество по сравнению с другими способами государственного регулирования рыночного хозяйства.

Первая область, где необходим прямой контроль, — это монопольные рынки. Вторая область — побочные эффекты рыночных процессов (экономические аспекты охраны окружающей среды). Третья область — национальные стандарты, их разработка и контроль над их соблюдением. Четвертая область — определение и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения. Пятая область — защита национальных интересов в системе мирохозяйственных связей. И наконец, шестая область применения административно-правовых методов регулирования — реализация целевых программ.

Прямые (административно-правовые) методы регулирования, в отличие от косвенных (экономических), существенно ограничивают свободу выбора. Они могут наносить ущерб тогда, когда не имеют под собой реального экономического обоснования. Типичными административными инструментами регулирования являются: квоты, лицензии, стандарты, предписания, разрешения, установление минимальной заработной платы, продолжительности рабочего дня и времени отдыха, замораживание цен, установление нормативов рентабельности, предельного уровня торговых надбавок, введение валютных ограничений (например, обязательной продажи экспортерами валютной выручки Центральному банку, установление дифференцированных валютных курсов). Административные методы регулирования вполне оправданны в случаях, когда максимальная свобода одних экономических субъектов может обернуться большими потерями для других.

Существуют области, где применение административных методов достаточно эффективно:

- жесткий государственный контроль монопольных рынков и, прежде всего, деятельности естественных монополий;
- разработка экологических стандартов, гарантирующих населению экологически безопасную жизнь и контроль над их соблюдением;
- определение и поддержание минимально допустимых параметров жизнедеятельности человека (прожиточный минимум, минимальные заработная плата и пенсия, социальная норма жилплощади, пособия по безработице и т.п.);
- защита национальных интересов в международных экономических отношениях (лицензирование и квотирование импорта и экспорта, стандартизация, медицинские и ветеринарные нормы);

- чрезвычайные ситуации (стихийные бедствия, катастрофы и т.п.).

Экономические и административные методы регулирования тесно взаимосвязаны. Любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования, так как контролируется государственным аппаратом. В то же время в любом административном регуляторе есть что-то экономическое, поскольку он сказывается на поведении субъектов, на принятии им тех или иных решений. Например, вводя предельные цены на товары, государство заставляет предпринимателей искать пути снижения издержек и новые источники финансирования капиталовложений.

3. *Социально-психологические методы регулирования.* Они основываются на изучении социальных условий в коллективе и обществе, на использовании социальных, в том числе социально-психологических, факторов для воздействия на процессы социальной жизни трудового коллектива. К числу подобных методов относятся:

- планирование социального развития коллектива;
- повышение производственной и творческой активности и инициативы работников;
- установление в коллективе благоприятного психологического климата;
- использование различных форм коллективного и индивидуального морального поощрения;
- воспитание группового самосознания и развитие традиций, обычаев и т.п.

4. *Идеологические методы регулирования* направлены на повышение сознательности работников, их добросовестного отношения к труду и коллективу. Они включают:

- широкое вовлечение работников в управление фирмой и развитие демократических начал в управлении;
- воспитание ответственности за последствия хозяйственной деятельности;
- воспитание чувства долга и ответственности за порученное дело;
- развитие критики и самокритики;
- развитие активности и инициативы.

В целом выбор методов государственного воздействия на экономические процессы, их ранжирование и рациональное сочетание должны производиться исходя из целей соответствующего этапа структурных преобразований экономики и текущей экономической ситуации в стране. При этом государство в современных условиях все больше играет роль макрорегулятора экономических процессов.

2.6. Экономическая политика государства

Экономическая политика государства представляет собой совокупность мер, направленных на упорядочение хода экономических процессов, оказание влияние на них или непосредственное предопределение их результатов. Основной целью экономической политики любой страны является рост благосостояния населения. Для реализации этой цели необходимо обеспечить:

- экономический рост;
- полную занятость;
- стабильность уровня цен и устойчивость национальной валюты;
- внешнеэкономическое равновесие.

В настоящее время выделяют следующие *основные структурные направления экономической политики*.

1. Финансовая политика (включает денежно-кредитную, бюджетно-налоговую, ценовую, инвестиционную и таможенную политику).

2. Внешнеэкономическая политика (состоит из внешнеторговой политики, политики в области международного инвестиционного сотрудничества, валютной политики, политики в отношении международных экономических организаций).

3. Социальная политика (социальная защита и социальное обеспечение населения, защита прав потребителей, жилищная политика, политика в области доходов населения, политика в области здравоохранения и образования, экологическая политика).

4. Структурная политика.

5. Региональная политика.

Проведение экономической политики предполагает соблюдение определенных требований: должны ставиться только те цели, реализацию которых не может обеспечить рынок. По мнению лауреата Нобелевской премии по экономике Яна Тинбергена, количество целей не должно превосходить запас инструментов экономической политики, имеющихся в распоряжении государства. Политики могут достичь поставленных целей только тогда, когда количество инструментов равно количеству целей. Чем больше целей, тем труднее одновременно их достичь. Поэтому правительству любой страны необходимо четко представлять себе очередность конкретных мероприятий государственной экономической политики. Без триады «цель — инструменты — мультипликатор» в настоящее время не обходится разработка ни одной государственной программы.

Рыночная экономика обладает определенной инерционностью. Экономические процессы не совершаются мгновенно и требуют времени. Поэтому в ходе реализации экономической политики не-

избежно возникает эффект запаздывания (так называемый временной лаг), отделяющий изменение цели от изменений инструмента. Учет лага при принятии тех или иных решений является важнейшей проблемой организации государственного регулирования, поскольку правительству необходимо знать не только вероятный результат применения того или иного инструмента экономической политики, но и время его срабатывания. По своему строению временной лаг неоднороден. Существует лаговая структура, которая состоит из следующих элементов:

- *лаг признания* (лаг № 1) — время, прошедшее от возникновения той или иной экономической проблемы до признания политиками и государственными органами факта существования проблемы, ее важности. Продолжительность этого лага зависит от состояния экономической науки, ее роли в принятии политических решений, компетентности лиц, принимающих решения;
- *лаг принятия решений* (лаг № 2) — промежуток времени между признанием наличия проблемы и принятием решения об использовании тех или иных регулирующих механизмов. Продолжительность данного лага зависит от процедуры принятия решений (распоряжение правительства, указание Центрального банка или принятие закона парламентом);
- *лаг начала конкретных действий государственных органов* (лаг № 3) — время между принятием решения и изменением конкретного инструмента регулирования. Например, если решено увеличить предложение денег, то Центральному банку потребуется время, для того чтобы уменьшить норму обязательного резерва, снизить учетную ставку, увеличить объемы покупок государственных ценных бумаг и т.п. Продолжительность этого лага зависит от эффективности работы государственного аппарата и взаимодействия его звеньев;
- *лаг продолжительности процессов* (лаг № 4) — время между изменением инструмента и изменением поведения экономического субъекта;
- *лаг воздействия* (лаг № 5) — промежуток времени от изменения макроэкономического инструмента до изменения макроэкономической цели (к примеру, время от изменения налоговых ставок до изменения совокупного спроса).

Расчет лаговых структур дает возможность государству классифицировать инструменты по величине эффекта и степени быстроты действия, способствует выработке долгосрочных политических стратегий.

Существование временных лагов является одной из причин «провалов» в деятельности государства по регулированию экономических процессов. *Провалы государства* — возможность принятия государственными органами таких экономических решений, которые неоптимальны или нежелательны с точки зрения интересов общества. Причинами «провалов» в деятельности государства являются следующие.

1. Недостаток объективной информации для принятия оптимальных или нежелательных для общества решений (в современной многоотраслевой экономике информация асимметрична).
2. Недостаток контроля общества над бюрократией.
3. Бюрократизм в принятии экономических решений.
4. Несовершенство политического процесса принятия решений, лоббизм, логроллинг (торговля голосами при принятии законодательных решений).
5. Недостаток мотивации к эффективному и рациональному ведению дел в государственной управленческой или производственной структуре.

Наряду с провалами государства выделяют и провалы рынка. *Провалами рынка* называются такие проявления действия рыночных механизмов, которые побуждают субъектов рынка принимать неоптимальные или нежелательные для общества экономические решения (т.е. выгодные для них и не выгодные для общества). Провалы рынка — это результат действия самого рынка:

- тенденция к установлению монопольного контроля над рынком;
- неравномерность распространения информации в экономической среде;
- неспособность рынка производить общественные блага;
- неспособность рынка соблюдать социально приемлемые границы неравенства в распределении доходов;
- неспособность рынка устранить внешние эффекты.

Вмешательство государства в экономику как раз и направлено на смягчение провалов рынка.

Подводя итог изложенному материалу, можно констатировать, что с развитием и усложнением экономики государство превращается в главный координирующий центр всей хозяйственной системы, вмешиваясь в жизнь рынка только в той степени, в какой требуется поддержание устойчивости и макроэкономического равновесия.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем вызывается необходимость и возможность государственного регулирования экономики (ГРЭ)?
2. Назовите функции государства в рыночной экономике. В чем заключаются минимальные и максимальные границы участия государства в регулировании рыночной экономики?
3. Каковы признаки общественных товаров и услуг?
4. С помощью каких экономических показателей можно измерить степень участия государства в регулировании рыночной экономики?
5. В чем заключаются особенности организационно-правовой формы государственных корпораций? Каковы положительные и отрицательные стороны функционирования госкорпораций?
6. В чем сущность государственно-частного партнерства (ГЧП) и его отличительные черты?
7. Назовите основные формы ГЧП.
8. В каких сферах экономики наиболее эффективно применение административных методов управления?
9. Что такое «провалы государства» и каковы их причины?
10. Выделите основные направления экономической политики государства.

Тематика курсовых работ

1. Проблемы формирования современной промышленной политики в России.
2. Проблемы регулирования деятельности естественных монополий в России.
3. Основные направления и проблемы реформирования науки в России.
4. Место и роль государственных корпораций в российской экономике.
5. Государственно-частное партнерство как особая форма государственного регулирования экономики.
6. Государственный капитализм как модель экономического развития для России.
7. Эволюция теоретических взглядов на проблему вмешательства государства в экономику.
8. Экономические функции государства и направления их реализации в России.
9. Государственная сельскохозяйственная политика и проблемы развития агропромышленного комплекса России.
10. Особенности российской приватизации и передела собственности.
11. Проблемы развития и реформирования оборонно-промышленного комплекса России.
12. Проблемы и перспективы региональной политики в России.
13. Проблемы функционирования государственной контрактной системы в России и зарубежных странах.

Макроэкономическое равновесие как центральная проблема макроэкономики

3.1. Понятие макроэкономического равновесия. Совокупный спрос, совокупное предложение

Проблема *макроэкономического равновесия* — центральная проблема макроэкономики. Она означает такой вариант экономического выбора, который устраивал бы всех субъектов экономической деятельности. Оптимальный выбор предполагает сбалансированность, пропорциональность всех экономических процессов, т.е. сбалансированность производства и потребления ресурсов, спроса и предложения, факторов производства и его результатов.

Различают частичное равновесие, т.е. равновесие на отдельных рынках товаров, и общее — равновесие на всех рынках одновременно. Макроравновесие подразделяется на идеальное и реальное. *Идеальное* достигается при полной реализации экономических интересов субъектов хозяйства во всех отраслях и сферах экономики. Оно предполагает наличие условий совершенной конкуренции и отсутствие внешних эффектов. *Реальное* равновесие устанавливается в условиях несовершенной конкуренции с учетом внешних факторов воздействия на рыночную среду.

В экономической теории существуют различные модели макроравновесия.

1. *Модель Ф. Кенэ* — дано описание простого воспроизводства на примере экономики Франции XVIII в.

2. *Модель Ж.-Б. Сэя* — показано, что макроэкономическое предложение товаров само создает собственный спрос и балансирует его.

3. *Учение А. Смита о «невидимой руке рынка»*. А. Смит считал, что в результате действия автоматического механизма самонастройки экономики посредством конкуренции между продавцами и покупателями на рынке устанавливается общее равновесие.

4. *Модель Л. Вальраса* — показана возможность достижения общего равновесия в условиях совершенной конкуренции. Если в экономической системе, состоящей из n взаимосвязанных рынков, достигнуто равновесие на $(n - 1)$ рынке, то на n рынке всегда будет равновесие. Цель модели — показать экономику как единое целое, как систему взаимосвязанных рынков.

5. *Схемы простого и расширенного воспроизводства К. Маркса*. В.И. Ленин дополнил схему расширенного воспроизводства К. Маркса новым условием — изменением органического строения капитала.

6. *Система национальных счетов* — СНС (В. Клифф, Р. Стоун). Основное положение СНС: объем совокупных национальных расходов равен национальному доходу.

7. *Модель краткосрочного экономического равновесия* Дж. М. Кейнса.

8. *Модель экономики «затраты — выпуск»*, предложенная В. Леонтьевым. В основе модели лежала идея Вальраса: линейная связь между затратами и выпуском, независимость технологических коэффициентов от объемов выпуска.

В. Леонтьев впервые разработал матричную модель и шахматную таблицу «затраты — выпуск», отражающие связи между объемами конечного спроса на продукцию в отраслевом разрезе, с одной стороны, и общим объемом и отраслевой структурой создаваемого запаса продукции, необходимого для насыщения данного спроса — с другой. Первая таблица была создана для США для 41 отрасли. Сейчас создаются таблицы для 400 отраслей.

Базовой моделью для изучения общего равновесия, колебаний объема национального производства и общего уровня цен, причин и последствий их изменений является модель совокупного спроса и совокупного предложения.

Совокупный спрос и факторы, его определяющие

Совокупный спрос (AD) — это реальная сумма продукции, которую потребители, предприятия и государство могут купить при различных возможных уровнях цен. Иначе говоря, это сумма денег, которую общество готово затратить на покупку товаров и услуг для удовлетворения своих потребностей. Он формируется четырьмя секторами экономики и включает: потребительский спрос (C), спрос на инвестиционные товары со стороны предприятий (I), спрос на товары и услуги со стороны государства (G), спрос на отечественные товары со стороны иностранных государств — чистый экспорт (NX).

$$AD = C + G + N + NX.$$

Зависимость между общей суммой расходов на конечные блага (Y) и уровнем цен в стране (P) можно выразить графически (рис. 3.1).

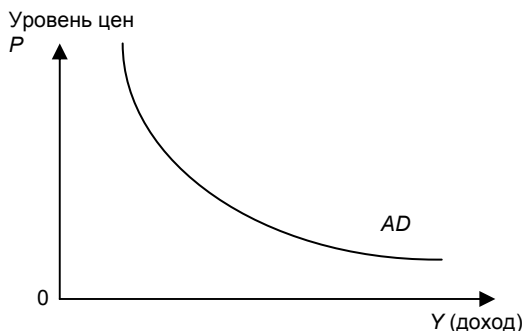


Рис. 3.1. Кривая совокупного спроса

Кривая совокупного спроса (AD) показывает количество товаров и услуг, которое было закуплено при каждом уровне цен. Она направлена вниз: чем выше уровень цен (P), тем меньше запасы денег в реальном выражении, а значит, ниже спрос на товары и услуги.

Таким образом, рост общего уровня цен уменьшает все составляющие AD и кривая всегда будет иметь отрицательный наклон.

На характер кривой спроса влияет ряд факторов. Факторами, оказывающими наиболее существенное влияние на величину совокупных расходов на покупку товаров и услуг, являются доходы населения от продажи факторов производства и общий уровень цен в стране. Значительное влияние оказывают три экономических эффекта: эффект процентной ставки, эффект богатства и эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки состоит в том, что при росте общего уровня цен увеличивается спрос на кредитные ресурсы, повышаются процентные ставки, сокращается спрос предпринимателей и домохозяйств.

Эффект богатства проявляется в изменении реальной стоимости и покупательной способности финансовых активов и доходов населения.

Эффект импортных закупок основывается на изменении соотношения цен на отечественные и импортные товары. При росте цен на товары внутри страны увеличивается спрос на более дешевые импортные товары, а объем чистого экспорта уменьшается.

Неценовые факторы сдвигают кривую AD вправо или влево. К ним относятся:

- 1) изменения в потребительских расходах (благополучие потребителей, ожидание потребителей, задолженность потребителей, изменения в налогообложении);
- 2) изменения в инвестиционных расходах (динамика процентных ставок; ожидание прибыли от инвестиций, налоги с предприятий, появление новых технологий, избыточные мощности предприятий);
- 3) изменения в государственных расходах (изменения в государственной политике);
- 4) изменения в расходах на чистый объем экспорта (изменения в национальном доходе других стран, колебания валютных курсов);
- 5) предложение денег и скорость их обращения;
- 6) уровень налогов.

Совокупное предложение: классическая и кейнсианская модели

Совокупное предложение (AS) — это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике при определенном уровне цен (рис. 3.2). Основным фактором, влияющим на AS , является также уровень цен, причем зависимость между этими показателями прямая. Чем выше уровень цен, тем больше заинтересованность в дополнительном производстве товаров и услуг.

Ценовые факторы изменяют совокупное предложение, отражающееся в перемещении вдоль кривой AS . Неценовые факторы сдвигают кривую вправо или влево. К ним относятся:

- наличие у производителей собственных ресурсов — земли, трудовых ресурсов, капиталов, а также предпринимательских способностей;
- динамика цен на ресурсы и уровень издержек производства;
- изменения в технологии, производительности труда и эффективность производства и обращения;
- потенциально возможный объем производства;
- государственное регулирование, налоги и субсидии, включая налогообложение фирм, изменения в структуре рынка, условиях бизнеса и т.д.

Анализ совокупного предложения базируется на следующих предположениях.

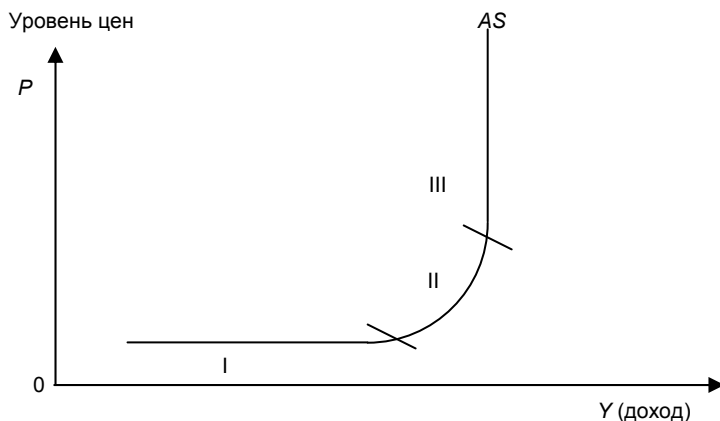
1. Экономика функционирует в условиях неполной занятости.

2. Цены, номинальная заработная плата и т.д. относительно жесткие, медленно реагируют на рыночные колебания.

3. Реальные величины (объем выпуска, занятость и т.д.) более подвижны, быстрее реагируют на рыночные колебания.

Кривая AS отражает изменения совокупного реального объема производства в зависимости от изменения уровня цен. Форма этой кривой во многом зависит от того, в каком временном промежутке она находится. Различия между краткосрочным и долгосрочным периодами в макроэкономике связывают в основном с поведением номинальных и реальных величин. В краткосрочном периоде номинальные величины под воздействием колебаний рынка меняются медленно, являются «жесткими». Реальные изменяются значительно и их считают «гибкими». В долгосрочном периоде ситуация прямо противоположная.

При построении AS выделяют три участка: горизонтальный (кейнсианский), промежуточный (возрастающий) и вертикальный (классический). Объясняется это тем, что в условиях низких цен и неполной занятости объем реального выпуска эластичен даже к незначительным изменениям в уровне цен. Принципиальные различия в теориях экономических школ имеют место в обосновании только краткосрочной кривой AS .



I — кейнсианский отрезок, II — промежуточный отрезок,
III — классический отрезок.

Рис. 3.2. Кривая совокупного предложения

1. *Горизонтальный участок.*

Кейнсианская модель рассматривает функционирование экономики в краткосрочном периоде. Экономика находится в состоянии экономического спада, недоиспользования производственных мощностей и избытка рабочей силы. Реальный объем производства значительно ниже объема производства при полной занятости. При сокращении производства увеличения или уменьшения заработной платы и уровня цен не происходит. Причины различны: длительность трудовых договоров, государственное регулирование минимальной заработной платы, постепенное изменение цен и заработной платы, сроки действия контрактов на поставки сырья и готовой продукции, деятельность профсоюзов и т.д. Цены на некоторые товары являются негибкими и не приспособляются к изменениям спроса. Фирмы стремятся полностью удовлетворить существующий на данном уровне цен спрос покупателей на свою продукцию. Таким образом, в краткосрочном периоде расширение спроса всегда может быть встречено увеличением объема продаж без существенного изменения цен.

Согласно современным кейнсианским концепциям считается, что полностью фиксированные цены нереальны. Они меняются, но медленно. Поэтому кривая AS рассматривается как пологая в краткосрочном периоде, а в долгосрочном — близкая к вертикальной. Если правительство хочет увеличить объем выпуска в экономике, то оно должно стимулировать совокупный спрос при помощи фискальной и денежной политики (например, увеличить государственные расходы, снизить налоги, расширить предложение денег).

2. *Промежуточный отрезок (возрастающий).*

Рост объема национального производства сопровождается ростом цен. Это связано с тем, что в некоторых отраслях избыточные ресурсы уже вовлечены, растут издержки на единицу продукции. Для их компенсации необходимы более высокие цены.

3. *Вертикальный отрезок (классический).*

Описывается поведение экономики в долгосрочном периоде. Экономика функционирует в условиях полной занятости, и объем выпуска равен потенциальному. Цены и номинальная заработная плата — гибкие. В этих условиях кривая AS — вертикальна. Дальнейшее наращивание объема производства в краткосрочном периоде невозможно, любое повышение цен не приведет к наращиванию производства. Сдвиги возможны лишь при изменении величины факторов производства или технологии.

Пересечение кривых AD и AS определяет точку макроэкономического равновесия, равновесный объем выпуска и равновесный

уровень цен в экономике. *Равновесный уровень производства* — такой объем производства, который обеспечивает общие расходы, достаточные для закупки данного объема продукции.

Изменения в равновесии происходят под влиянием сдвигов кривых AD , AS или той и другой вместе (рис. 3.3).

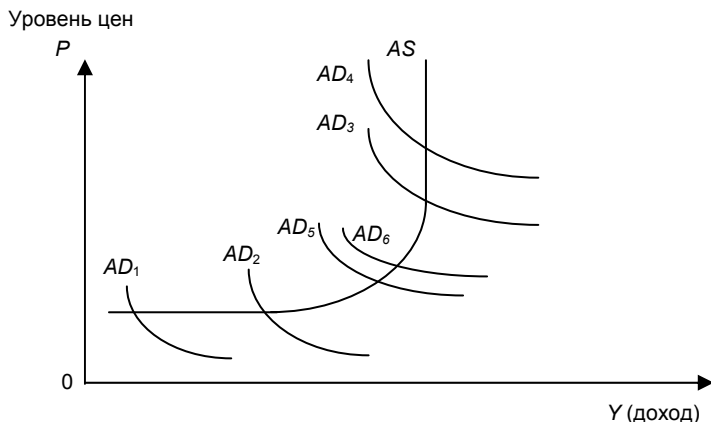


Рис. 3.3. Макроравновесие на различных отрезках кривой совокупного предложения

Предположим, произошло увеличение AD . На горизонтальном отрезке AS рост $AD_1 \rightarrow AD_2$ ведет к увеличению реального объема выпуска при неизменных ценах; на вертикальном увеличение $AD_3 \rightarrow AD_4$ приводит к повышению цен при неизменном объеме выпуска. На промежуточном отрезке рост AD порождает как увеличение реального объема выпуска, так и определенное повышение цен ($AD_5 \rightarrow AD_6$).

Сокращение AD приведет к тому, что:

- на кейнсианском отрезке реальный объем производства сократится, а уровень цен останется неизменным;
- на классическом отрезке цены упадут, а реальный объем производства останется на уровне полной занятости;
- на промежуточном отрезке реальный объем производства и уровень цен снизятся.

Необходимо отметить, что существует фактор, который противостоит равновесному состоянию при падении совокупного спроса. Этот фактор назван *эффектом храповика*, учитывая, что цены имеют лишь одну тенденцию — к росту. (Храповик — это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад). Поэтому

при снижении совокупного спроса возникает новое равновесие при сохранении прежнего уровня цен и падении объема производства (рис. 3.4).

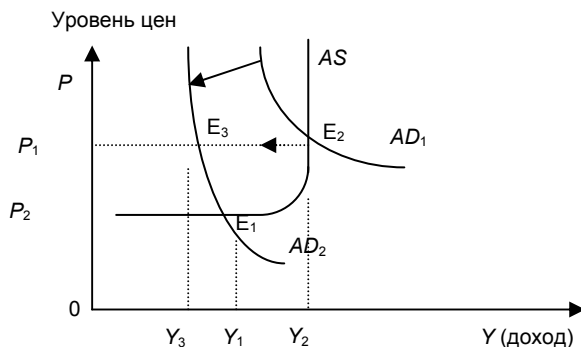


Рис. 3.4. Эффект хруповика

Почему же цены не имеют тенденции к снижению?

1. Это связано в первую очередь с неэластичностью заработной платы, которая составляет примерно $3/4$ расходов фирм.
2. Многие фирмы обладают существенной монопольной властью.
3. Цены на некоторые виды ресурсов фиксируются условиями долгосрочных договоров.

Однако в долгосрочном периоде при падении совокупного спроса цены будут понижаться, но даже в этом случае экономика вряд ли сможет вернуться в первоначальную точку равновесия.

3.2. Потребление, сбережение, инвестиции.

Понятие мультипликатора и акселератора

Потребление и сбережение

Одним из ключевых положений книги Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» является связь между потреблением, сбережением и национальным доходом. Потребление выступает важнейшим компонентом совокупного спроса.

Под *потреблением* обычно понимают затраты населения на приобретение товаров и услуг, т.е. это выражение потребительского спроса. Существует множество факторов, которые влияют на уровень потребительских расходов. К ним относятся уровень дохода, запасы богатства, наличные средства, цены, норма процента.

Функциональную зависимость между этими показателями выражает потребительская функция $C = f(Y)$, где C — потребление, Y — доход.

Простейшая функция потребления имеет вид:

$$C = a + b(Y - T),$$

- где C — потребительские расходы;
 a — автономное потребление (минимальное потребление, величина которого не зависит от размеров текущего располагаемого дохода);
 b — предельная склонность к потреблению;
 $(Y - T)$ — располагаемый доход, в том числе Y — доход, T — налоги.

Отношение между общим потреблением и общим доходом (C/Y) называется *средней склонностью к потреблению*. Эта склонность показывает, какую долю своего располагаемого дохода общество потребляет: $APC = C/Y$.

Представим графически склонность населения к потреблению при различных уровнях дохода (рис. 3.5). Кривая потребления (C) пересекает вертикальную ось Y в точке выше 0. Это означает, что определенная часть реальных расходов на потребление никак не связана с определенным уровнем располагаемого дохода. Это называется автономным потреблением (любая категория расходов, не зависящих от уровня текущих доходов).

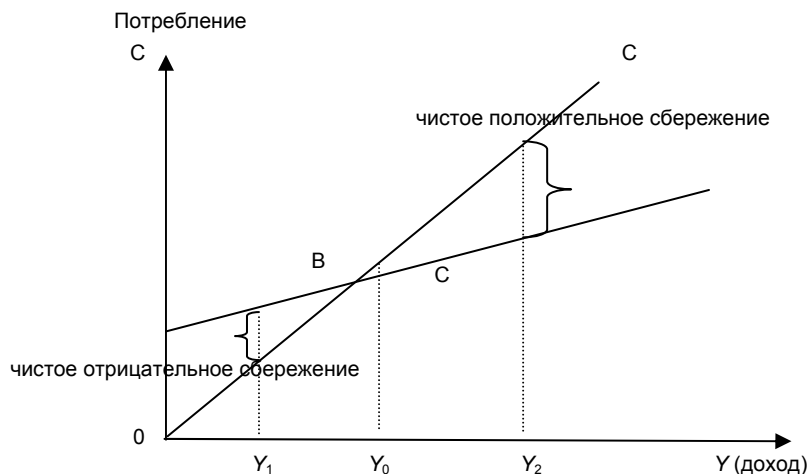


Рис. 3.5. Склонность населения к потреблению при различных уровнях дохода

Б — точка нулевого сбережения. Если бы расходы полностью были равны прямой, идущей под углом 45° , то в любой точке этой прямой потребление полностью равнялось бы доходу. Движение вдоль кривой показывает, как изменятся расходы на потребление в связи с изменением реального располагаемого дохода. В случае, если кривая S лежит над линией 45° , расходы превышают доходы и имеет место чистое отрицательное сбережение. Если кривая S проходит под линией 45° , то имеет место превышение доходов над расходами, или чистое положительное сбережение.

С понятием «потребление» тесно связано понятие «сбережение», под которым обычно понимают ту часть дохода, которая не потребляется. Основным фактором, влияющим на величину сбережений, также является доход. Функциональная зависимость между ними называется *функцией сбережений* $S = f(Y)$, где S — сбережения, Y — доход (рис. 3.6).

Простейшая функция сбережения имеет вид:

$$S = -a + (1 - b)(Y - T),$$

где S — величина сбережений в частном секторе;

a — автономное потребление;

$(1 - b)$ — предельная склонность к сбережению;

$(Y - T)$ — располагаемый доход.

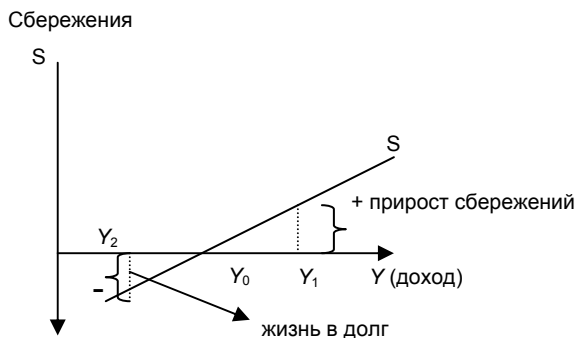


Рис. 3.6. Склонность населения к сбережению при различных уровнях дохода

Данный график является зеркальным отражением функции потребления. При национальном доходе, равном Y_0 , весь доход потребляется, т.е. сбережения равны нулю. Если доход возрастает, то растут и сбережения. При малом национальном доходе сбережения становятся отрицательными.

Отношение общих сбережений к общему доходу (S/Y) называется *средней склонностью к сбережениям*. Поскольку богатые сберегают больше, чем бедные, причем не только абсолютно, но и относительно, то сбережения являются растущей функцией дохода: $APS = S/Y$.

Экономическое значение сбережения заключается в его отношении к инвестициям, т.е. к производству реального капитала. В краткосрочной перспективе по мере роста текущего располагаемого дохода APC убывает, а APS возрастает. То есть с ростом дохода семьи относительно сокращается доля затрат на потребление и относительно возрастает доля сбережений. Однако в долгосрочной перспективе средняя склонность к потреблению стабилизируется, так как оказывает влияние также размер общего жизненного достатка, величины ожидаемого и постоянного достатка.

Предельная склонность к потреблению и сбережению

Доля, или часть, прироста (сокращения), располагаемого дохода, которая потребляется, называется *предельной склонностью к потреблению* (MPC). Аналогично отношение доли любого прироста (сокращения) сбережения к изменению дохода, вызвавшего данное изменение сбережения, называется *предельной склонностью к сбережению* (MPS).

$MPC = \text{Изменение в потреблении} / \text{Изменение в доходе}$

$$MPC = \Delta C / \Delta Y,$$

$MPS = \text{Изменение в сбережениях} / \text{Изменение в доходе}$

$$MPS = \Delta S / \Delta Y.$$

Сумма MPC и MPS для любого изменения в доходе после уплаты налогов всегда должна быть равна единице, т.е. прирост дохода может идти либо на потребление, либо на сбережения. Поэтому потребленная доля MPC и MPS должны поглотить весь прирост дохода: $MPC + MPS = 1$. Математически: MPC и MPS — это числовое значение угла наклона линии потребления и линии сбережения.

Величины MPC и MPS для каждой страны достаточно стабильны, ибо обусловлены ее национальными, историческими и культурными особенностями.

Помимо дохода существуют и другие факторы, побуждающие домохозяйства потреблять больше или меньше при каждом возможном уровне. При этом положения графиков потребления и сбережений изменяются по мере роста налогов, повышения цен, появления ажиотажного спроса, роста предложения на рынке и уровня накопленного богатства.

Инвестиции

Если потребительские расходы относительно стабильны, то инвестиции как второй важный компонент совокупного спроса, наоборот, изменчивы. От их размера зависят колебания деловой активности не только в текущем периоде, но и темпы экономического роста в будущем. Поэтому значение инвестиций переоценить трудно.

Под *инвестициями* понимают расходы предприятий в долгосрочном периоде, направленные на рост запаса капитала и расширение производства. Под *инвестиционным спросом* понимается спрос предпринимателей на восстановление изношенного и прирост реального капитала.

Различают:

1. *Валовые и чистые инвестиции.*

Валовые инвестиции — это вся сумма затрат, идущая как на возмещение выбывающего основного капитала, так и на его наращивание. *Чистые инвестиции* — это только добавочные вложения в производство. Экономический рост происходит только тогда, когда валовые инвестиции превышают возмещение вложенного в производство капитала, т.е. имеют место положительные чистые инвестиции.

Валовые инвестиции — *Чистые инвестиции* = *Величина амортизации.*

2. *Совокупные частные инвестиции:* инвестиции в основной капитал, в жилищное строительство, инвестиции в запасы, т.е. сырье, незавершенное производство, а также готовые изделия, которые откладываются фирмами для хранения.

3. *Индукцированные* (или стимулируемые, производные) *инвестиции* ($I_{и}$) — инвестиции, которые вызываются устойчивым ростом совокупного спроса и направляются на расширение производства. Поскольку инвестиции финансируются из предпринимательской прибыли, а последняя растет с ростом совокупного дохода, то и инвестиции увеличиваются с ростом дохода. При этом с ростом совокупного дохода возрастают не только собственно производственные инвестиции, но и инвестиции в товарно-материальные запасы и в жилищное строительство, так как на подъеме экономики увеличиваются стимулы к пополнению истощившихся запасов капитала и повышается спрос на жилые дома.

Расширение устойчивого спроса в свою очередь ведет к росту цен и, следовательно, создает заинтересованность в увеличении объема производства. Если в текущем году размер национального дохода сокращается по сравнению с предыдущим годом, то индукцированные инвестиции принимают отрицательное значение. Это

означает, что из-за сокращения производства предприниматели не восстанавливают изношенный материал. Объем отрицательных инвестиций не может быть больше размера амортизации.

4. *Автономные инвестиции* (I_a) — инвестиции на новую технику и рост качества продукции, осуществляемые при неизменном спросе на блага. Иногда бывает выгодным делать инвестиции при фиксированном национальном доходе. Такие инвестиции становятся причиной увеличения национального дохода, но их осуществление не является следствием роста национального дохода (рис. 3.7).

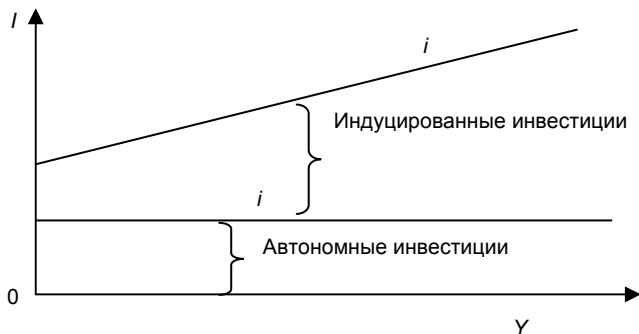


Рис. 3.7. График инвестиций

5. *Фактические инвестиции* включают как запланированные, так и незапланированные инвестиции. Незапланированные инвестиции (реальные расходы) — это непредусмотренные изменения инвестиций в товарно-материальные запасы. Незапланированные инвестиции функционируют как выравнивающий механизм, который приводит в соответствие фактические величины сбережений и инвестиций и устанавливает макроэкономическое равновесие. Запланированные инвестиции (планируемые расходы) — сумма, которую домохозяйства, фирмы, правительство и внешний мир планируют истратить.

Для определения равновесного уровня национального производства, дохода и занятости в кейнсианской модели используются два тесно взаимосвязанных метода: метод сопоставления совокупных расходов и объема производства и метод изъятий и инъекций.

I. *Метод сопоставления совокупных расходов и объема производства.*

Экономика находится в равновесии, когда $Y = E$, т.е. фактические расходы равны планируемым (рис. 3.8).

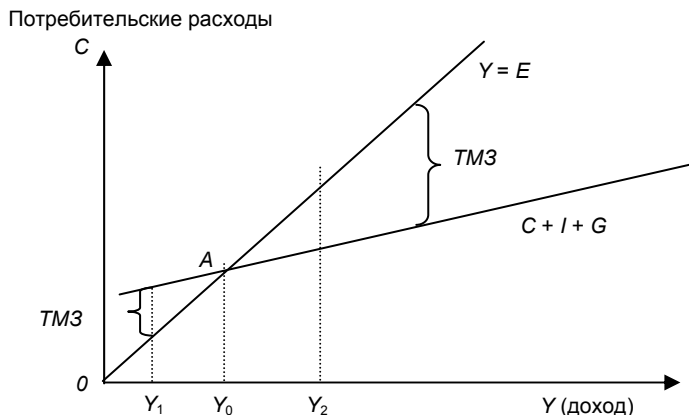


Рис. 3.8. Сопоставление совокупных расходов и объема производства («Кейнсианский крест»)

Линия под углом наклона в 45° отмечает те точки, где выполняется это условие. Кривая совокупных расходов ($C + I + G$) пересекает линию под углом 45° в точке (A), которая определяет равновесный уровень производства, дохода и занятости. Здесь совокупные расходы равны доходам. Каким образом экономика достигает равновесия?

Для многих фирм большую роль играют запасы.

Если фирмы произведут больше товаров, чем потребители захотят купить, они увеличат товарно-материальные запасы (ТМЗ). И наоборот, незапланированные изменения запасов побуждают фирмы изменять уровень производства.

Допустим, что доход находится на уровне больше, чем равновесный. Поэтому фирмам удастся продать меньше, чем они произвели. Запасы возрастают, фирмы вынуждены уволить рабочих и уменьшить производство, что сокращает доход до равновесного производства. Так достигается равновесие $AD = AS$.

Предположим, что фактический выпуск находится ниже равновесного. Фирмы продают больше, чем произвели. Запасы сокращаются, фирмы нанимают рабочих и увеличивают производство. Таким образом, товарно-материальные запасы выступают в качестве балансирующего элемента, чьи изменения приводят к равновесному уровню дохода и где сбережения будут совпадать с инвестициями.

2. Метод «изъятий и инъекций».

Инвестиции относятся к разряду инъекций в кругооборот платежей, так как они увеличивают спрос на продукцию фирм. А сбе-

режения населения представляют собой утечку из кругооборота платежей, поскольку часть полученных домашними хозяйствами доходов выпадает из общего движения. Поэтому инвестиции представляют собой потенциальную компенсацию изъятия средств на сбережения. Любой уровень производства, когда сбережения превышают инвестиции, будет выше равновесного, и наоборот. Когда $S = I$, т.е. утечка средств на сбережения полностью компенсируется инъекциями инвестиций, совокупные расходы равны объему производства. Такое равенство определяет равновесие производства (рис. 3.9).

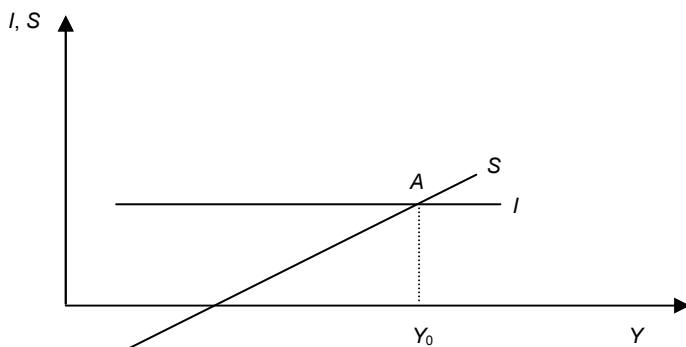


Рис. 3.9. График изъятий и инъекций

Только в точке пересечения кривых сбережений и инвестиций население намерено сберечь столько же, сколько предприниматели захотят инвестировать, и тогда экономика будет находиться в состоянии равновесия.

На инвестиции оказывает влияние огромное количество факторов: налоги на предпринимательскую деятельность, изменения в технологии производства, инфляционные ожидания, правительственная политика, инвестиционный климат и т.д. Но среди основных факторов выделяют ожидаемую норму чистой прибыли, которую предприниматели предпочитают получать от расходов на инвестиции, и реальную ставку процента.

Если ожидаемая норма чистой прибыли превышает ставку процента, то инвестирование прибыльно. Главную роль играет реальная ставка процента — номинальная ставка за вычетом уровня инфляции.

Инвестиции следует осуществлять до того момента, когда ставка процента равна ожидаемой норме чистой прибыли. Кривая спроса на инвестиции отражает зависимость между ставкой процента и совокупной величиной требуемых инвестиционных товаров. При высокой ставке процента будут осуществляться только те инвестиционные проекты, которые обеспечивают самую высокую ожидаемую норму чистой прибыли. Следовательно, уровень инвестиций будет невысокий. И наоборот.

Зависимость между объемом автономных инвестиций и реальной ставкой процента называется функцией инвестиций $I_a = I(r)$. Кривая показывает динамику объема инвестиций при изменении ставки процента (рис. 3.10).

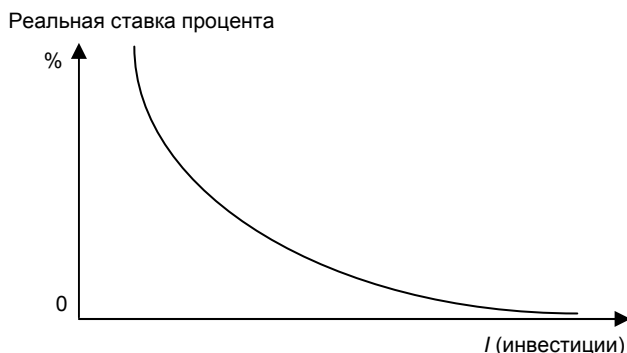


Рис. 3.10. Зависимость объема инвестиций при изменении ставки процента

Связь между изменением объема инвестиций и изменением реальной ставки процента определяется субъективным фактором — *предельной склонностью предпринимателей к инвестированию*. Он показывает, на сколько единиц увеличится или уменьшится объем инвестиций при снижении или увеличении процентной ставки на единицу ($I_r = \Delta I / \Delta r$).

Спрос на инвестиции представляет собой самую изменчивую часть спроса на блага. Инвестиции сильнее всего реагируют на изменение экономической конъюнктуры. В то же время именно изменения объема инвестиций чаще всего являются причиной конъюнктурных колебаний.

Зависимость инвестиций от национального дохода можно представить графически (рис. 3.11).

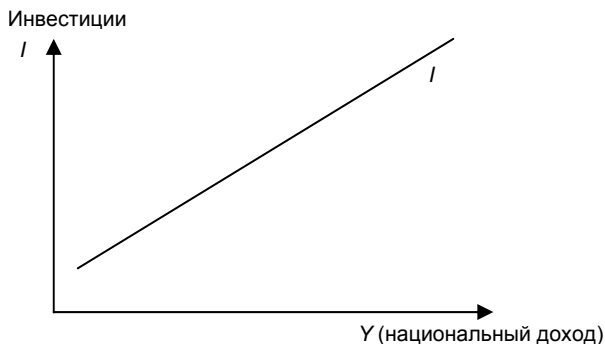


Рис. 3.11. Зависимость инвестиций от национального дохода

Рост производства ведет к увеличению прибыли, а значит, и к проявлению действий производных инвестиций. Эти инвестиции, усиленные действием автономных, будут способствовать росту национального дохода, повышать склонность предпринимателей к инвестированию в производство.

Изменение равновесного объема производства и мультипликатор

Основным фактором, влияющим на динамику равновесного объема производства, являются колебания инвестиций. При этом изменение инвестиций воздействует на изменение производства в умноженной пропорции. Этот результат называется *эффектом мультипликатора*¹.

Обоснование мультипликатора.

1. Для экономики характерны повторяющиеся, непрерывные потоки расходов и доходов.

2. Незначительное увеличение расходов может дать многократный прирост, и небольшое сокращение расходов может привести к значительному уменьшению производства.

3. Изменения в потреблении, государственных закупках или экспорте также подвергаются действию эффекта мультипликатора.

¹ Мультипликатор — показатель, характеризующий связь между двумя (иногда и более) параметрами финансовых потоков к экономике. Впервые идея мультипликации введена в экономическую науку английским экономистом Р. Каном в 1931 г., который показал, каким образом инвестиции приводят к мультипликации покупательной способности и занятости населения.

Коэффициент, характеризующий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций, называется *мультипликатором национального дохода*.

Мультипликатор (mult) = изменения в реальном доходе / изменения в инвестициях, т.е. $\text{mult} = \Delta Y / \Delta I$.

Он показывает, что при увеличении общей суммы инвестиций доход возрастает на величину, которая в несколько раз больше, чем прирост инвестиций:

$$\Delta Y = \text{mult} \cdot \Delta I.$$

Увеличивая инвестиции в производство на определенную сумму, возрастает доход работников на эту сумму, которые предъявляют спрос на предметы потребления и, следовательно, увеличивают доход занятых в данной сфере и т.д. Этот процесс продолжается с каждым новым кругом расходов.

Для определения величины мультипликатора можно использовать предельную склонность к сбережению и предельную склонность к потреблению.

Если изменения в доходе, потреблении и инвестициях рассматривать как приращение, то приращение дохода распадается на две части: приращение потребительских расходов и приращение инвестиций, т.е. $\Delta Y = \Delta C + \Delta I$.

Тогда $\Delta I = \Delta Y - \Delta C$.

Подставим это выражение в формулу $\Delta Y = \text{mult} \cdot \Delta I$.

Получим $\text{mult} = \Delta Y / (\Delta Y - \Delta C)$.

Разделив числитель и знаменатель на ΔY , получаем:

$\text{mult} = 1 / (1 - \Delta C / \Delta Y)$, $\text{mult} = 1 / 1 - MPC$.

Так как $MPS = 1 - MPC$, то

$\text{mult} = 1 / MPS = 1 / (1 - MPC)$.

Чем меньше доля любого изменения в доходе, которая идет на сбережения, тем больше очередное расходование в каждом цикле и тем выше мультипликатор. Он является величиной, производной от предельной склонности к потреблению.

Мультипликационный процесс прекращается в тот момент, когда прирост сбережения становится равным приросту дохода, т.е. $\Delta S = \Delta Y$.

Величина $1 / (1 - MPC)$ называется *мультипликатором автономных расходов* mult_a .

Мультипликатор автономных расходов — это коэффициент, который показывает, на сколько увеличится (или уменьшится) совокупный доход (Y) при росте (или уменьшении) автономных расходов на единицу.

$$\text{mult}_a = \Delta Y / \Delta A,$$

где ΔY — прирост национального дохода,

ΔA — прирост автономных расходов.

Важно, что однократное изменение любого компонента автономных расходов порождает многократное изменение дохода. Если, например, автономное потребление увеличивается на какую-то величину ΔC_A , то это увеличивает совокупные расходы и доход на ту же величину, что, с свою очередь, вызывает вторичный рост потребления (из-за увеличения дохода), но уже на величину $\text{MPC} \cdot \Delta C_A$. Далее совокупные расходы и доход снова возрастают на величину $\text{MPC} \cdot \Delta C_A$ и так по схеме кругооборота «доходы — расходы».

Мультипликатор, таким образом, является фактором экономической нестабильности, усиливающим колебания деловой активности, вызванные изменениями в автономных расходах.

Данная проблема становится более сложной в условиях стимулированных инвестиций, так как в каждом следующем цикле производства из возросшего совокупного дохода финансируются не только более высокие потребительские, но и растущие инвестиционные расходы.

Механизм мультипликатора используется и на практике. Все проекты в зависимости от срока внедрения делятся на три группы: кратко-, средне- и долгосрочные. Первичные инвестиции направляются в не капиталоемкие, но высокодоходные сферы деятельности, а полученная прибыль становится источником финансирования долгосрочных программ.

Мультипликатор действует и в сторону повышения, и в сторону понижения.

С эффектом мультипликатора тесно связано действие *эффекта акселерации*. Оно означает, что изменения в спросе на инвестиции рассматриваются как функция от изменения дохода, при этом инвестиции увеличиваются в большей степени, чем прирост дохода.

Увеличение дохода требует новых инвестиций, как для воспроизводства возросших мощностей, так и для дальнейшего развития. Возрастание спроса на предметы потребления порождает цепную реакцию, ведущую к многократным увеличениям спроса в стоимостном выражении на оборудование и машины. Интенсивность этого процесса определяется величиной акселератора.

Акселератор — макроэкономический показатель, отражающий, во сколько раз возрастают новые инвестиции в производство в результате увеличения объема производства. Таким образом, он

показывает воздействие прироста национального дохода, вызванное увеличением первоначальных инвестиций, на новый прирост инвестиций.

$$\Delta Y_t = \lambda \cdot (Y_t - Y_{t-1}),$$

где ΔY_t — рост новых инвестиций;
 λ — коэффициент акселератора;
 $(Y_t - Y_{t-1})$ — прирост дохода.

В какой-то момент времени все доступные ресурсы оказываются исчерпанными, а потребительский спрос насыщенным. В результате часть произведенных предметов потребления окажется лишней. В этой ситуации начинается обратный процесс. Инвестиции сокращаются, вследствие эффекта мультипликатора сокращается доход, и идет дальнейшее уменьшение инвестиций по *принципу акселератора*. Дойдя до определенной точки, процесс поворачивается вспять. Затраты на создание нового основного капитала превосходят стоимость выпуска продукции.

Между мультипликатором и акселератором существуют различия. Если мультипликатор оказывает воздействие в текущем году, то эффект акселератора в основном проявляется в следующем году. Что это означает? Автономные инвестиции вызывают действие эффекта мультипликатора, что способствует росту дохода, а он в свою очередь ведет к появлению производных инвестиций и действию эффекта акселератора.

Парадокс бережливости

Анализ мультипликатора помогает объяснить существующий в реальной экономической жизни *парадокс бережливости*. Он заключается в том, что попытки общества больше сберегать при определенных условиях фактически приводят не к большему, а к тому же или меньшему объему сбережений.

С точки зрения общества рост сбережений — это не израсходованный и уменьшающий чей-то доход рубль. Иногда стимулы сберегать появляются в период спада, когда экономике как раз нужны инвестиции. В подобном случае стремление больше сберегать только ухудшает экономическую конъюнктуру. Рост сбережений означает сокращение потребления и продаж, что в свою очередь способствует мультиплицирующему сокращению национального дохода.

В силу эффекта мультипликатора произойдет сокращение дохода на большую величину, чем первоначальное увеличение сбережений.

Однако следует заметить, что парадокс бережливости характерен только для экономики в состоянии неполной занятости. В условиях же полной занятости увеличение склонности к сбережению может способствовать снижению уровня цен.

Инфляционный и рецессионный разрывы

Отсутствие равновесия между планируемыми инвестициями и сбережениями в экономике может привести к двум отрицательным эффектам.

1. *Инфляционный разрыв* — когда планируемые инвестиции превышают сбережения, соответствующие уровню полной занятости. Инфляционный разрыв — величина, на которую должен сократиться совокупный спрос, чтобы снизить равновесный уровень дохода до неинфляционного уровня. Если фактический уровень выпуска больше потенциального, то совокупные расходы избыточны. Избыточность вызывает инфляционный бум. Уровень цен возрастает, так как фирмы не могут расширять производство (рис. 3.12).

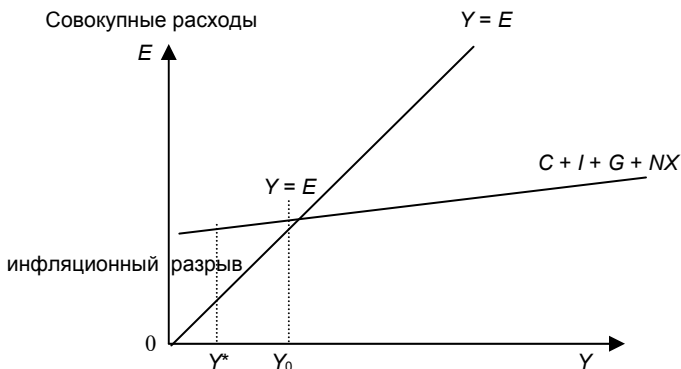


Рис. 3.12. График инфляционного разрыва

ΔY равна величине инфляционного разрыва, умноженной на величину мультипликатора автономных расходов.

2. *Рецессионный разрыв* наблюдается, когда сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании. Если фактический равновесный объем выпуска Y_0 ниже потенциального Y_1 , то совокупный спрос неэффективен, т.е. совокупные расходы недостаточны для обеспечения полной занятости ресурсов (рис. 3.13).

Ощущается недостаток совокупного спроса по сравнению с совокупным предложением. Совокупный спрос будет расти до неинфляционного. Приращение равновесного совокупного дохода (ΔY) составит величину рецессионного разрыва, умноженную на величину мультипликатора автономных расходов.

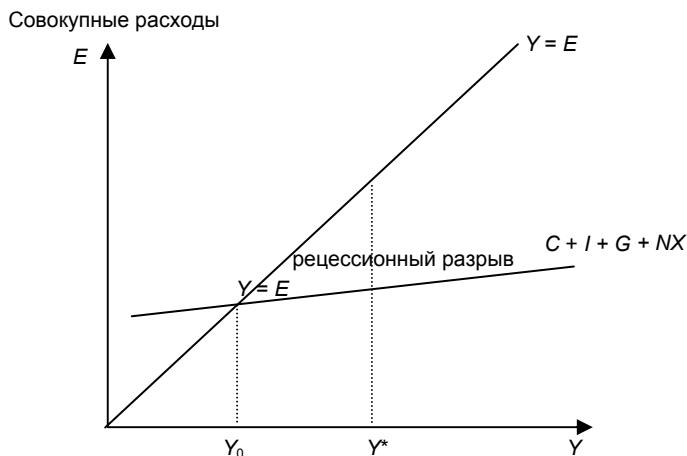


Рис. 3.13. График рецессионного разрыва

Y_0 — уровень равновесного объема национального дохода, Y^* — потенциальный объем производства.

Линия под углом 45° показывает совпадение фактических расходов, т.е. выпуска, и планируемых расходов.

Таким образом, в первом случае население все большую часть дохода направляет на потребление. Увеличивающийся спрос повышает цены.

Во втором случае ситуация, когда сбережения превышают потребности в инвестировании, характерна для спада промышленного производства и безработицы.

В этой связи главную роль играет правильно подобранная политика правительства.

3.3. Шоки совокупного спроса и совокупного предложения

Рыночной экономике приходится сталкиваться с многообразными шоками, или *экономическими потрясениями*, т.е. резкими из-

менениями в условиях хозяйствования. Одни из них приводят к благоприятным, другие — к неблагоприятным последствиям.

Обычно разграничивают шоки со стороны спроса и шоки со стороны предложения, причем и те и другие могут быть связаны с действием как внутренних, так и внешних факторов.

При любых шоках перед экономикой встает задача приспособления к новым условиям, особенно при переходе к новому состоянию равновесия.

Различают:

- позитивные шоки — неожиданное резкое увеличение совокупного спроса или совокупного предложения;
- негативные шоки — неожиданное резкое сокращение совокупного спроса или совокупного предложения.

Шоки совокупного спроса

Причинами *позитивных шоков* совокупного спроса могут служить:

- резкое увеличение скорости оборота денег (например, домохозяйства, напуганные слухами о возможном повышении цен, стремятся превратить наличные деньги в материальные ресурсы);
- резкое непредвиденное увеличение предложения денег (денежной массы), например, для того чтобы правительство могло рассчитаться с долгами по заработной плате, повысить пенсии и другие социальные трансферты при отсутствии в бюджете необходимых денег;
- неожиданное резкое увеличение любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных (например, в период подъема), государственных (для перевооружения армии) или иностранного сектора (например, в результате либерализации правил внешнеторговых операций)).

Причинами *негативных шоков* совокупного спроса являются:

- неожиданное сокращение предложения денег (сжатие денежной массы);
- резкое сокращение совокупных расходов.

Если экономика находится в состоянии спада, т.е. кривая предложения — горизонтальная, то рост спроса приведет к увеличению производства при сохраняющемся совокупном уровне цен.

Если экономика достигла состояния полного использования ресурсов, то увеличение совокупного спроса вызовет рост цен. Если

экономика находится в состоянии спада, то уменьшение уровня совокупного спроса приведет к снижению объемов производства и росту безработицы, а совокупный уровень цен останется прежним. Если экономика находится в состоянии подъема, то сокращение спроса в соответствии с классической теорией должно привести к снижению уровня цен при сохраняющемся объеме производства. Согласно кейнсианской теории снижения цен не произойдет. Почему?

1. Поскольку в структуре издержек наибольший удельный вес принадлежит заработной плате, то при уменьшении уровня цен должно одновременно произойти и снижение ее уровня. Заработная плата составляет $3/4$ расходов фирмы и значительно влияет на цену.

2. Многие фирмы обладают существенной монопольной властью, чтобы противостоять снижению цен.

3. Цены на некоторые виды ресурсов фиксируются условиями долгосрочных договоров.

С учетом данных факторов цены остаются достаточно стабильными в сторону уменьшения (эффект храповика). Этот эффект возможен в короткий период времени. В долгосрочном периоде при падении спроса цены будут понижаться, но даже в этом случае экономика вряд ли сможет вернуться в первоначальную точку равновесия.

Шоки совокупного предложения

Другой источник колебаний — шок со стороны предложения. Такого рода шоки имеют место тогда, когда происходит изменение оснащения экономики факторами производства. Это резкое изменение экономических условий, которое затрагивает издержки производства товаров и цены, устанавливаемые фирмами. Такие шоки называют еще «ценовыми шоками». Они возникают в результате:

- резкого изменения цен на ресурсы (например, повышение мировых цен на энергоносители, повышение уровня заработной платы);
- существенного изменения объемов ресурсов (например, поток иммигрантов, освоение новых месторождений и т.д.);
- изменения уровня налогообложения;
- быстрого изменения технологий;

- реализации экологических мер государства (законы об охране окружающей среды).

Если вследствие названных причин происходит рост объемов производства, то это означает подъем в экономике, увеличение доходов и общее снижение уровня цен.

Примером негативного внутреннего шока является исчерпание богатых месторождений природных ископаемых. Внешний негативный шок со стороны предложения бывает тогда, когда происходит повышение мировых цен на импортируемые страной ресурсы, без которых обеспечение нормального воспроизводства невозможно.

В отличие от шоков со стороны спроса, шоки со стороны предложения приводят к разнонаправленному изменению уровня цен и выпуска. При позитивном шоке цены снижаются, а производство растет, тогда как при неблагоприятном шоке со стороны предложения происходит одновременное повышение цен и сокращение объемов производства.

Шоки спроса и предложения нарушают равновесие и приводят к негативным последствиям. Действия государства, направленные на поддержание равновесия и нейтрализацию последствий шоков, получили название *стабилизационной политики*, что является одной из важнейших экономических функций государства.

Вопросы для самоконтроля

1. Определите сущность и основные слагаемые совокупного спроса.
2. Чем объясняется нисходящая траектория кривой совокупного спроса?
3. Почему кривая совокупного предложения состоит из различных отрезков? Дайте характеристику каждого из отрезков, составляющих данную кривую, объясните их практический смысл.
4. Определите сущность и классификацию инвестиций. Выделите источники государственных и частных инвестиций.
5. В чем состоит суть эффекта храповика и каковы условия его проявления? Существуют ли способы нейтрализации данного эффекта?
6. В чем заключается эффект мультипликатора?
7. Объясните различие между эффектом мультипликатора и акселератора.
8. Что такое парадокс бережливости? Проявляется ли он в современной российской экономике? Какими способами можно противодействовать реализации парадокса бережливости?

9. Какие факторы могут препятствовать трансформации сбережений домохозяйств в инвестиции фирм?
10. В чем заключаются шоки совокупного предложения и совокупного спроса и каковы их причины?

Тематика курсовых работ

1. Проблемы структурной перестройки российской экономики.
2. Основные модели равновесия в макроэкономике и их практическое значение.
3. Иностраные инвестиции и экономическая безопасность страны.
4. Проблемы стимулирования совокупного спроса в России и зарубежных странах.
5. Инвестиции и инвестиционная деятельность в рыночной экономике.

Циклическое развитие рыночной экономики. Экономические кризисы

4.1. Сущность, причины возникновения, фазы и виды экономических циклов

Теория экономических циклов, или теория экономической конъюнктуры, изучает временную динамику колебаний экономической активности, анализирует причины и объясняет механизмы их возникновения и развития.

Цикличность — это форма развития национальной экономики и мирового хозяйства как единого целого, движение от одного макроэкономического равновесия к другому. Именно цикличность выступает в качестве одной из главных форм нарушения макроэкономического равновесия. В то же время необходимо отметить, что помимо этого происходит и процесс последующего естественного восстановления равновесного состояния экономики.

Поскольку развитие идет по спирали, то цикл — это форма прогрессивного развития, выступающая объективной закономерностью функционирования рыночной экономики.

Экономическим циклом называют периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП, или промежутков времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры (рис. 4.1).

Линия тренда (или усредненное значение ВВП за ряд лет) показывает общее направление развития экономики во времени, линия ВВП — реальные колебания данного показателя. При этом выделяют две экстремальные точки цикла: точку пика, со-

ответствующую максимуму деловой активности, и точку дна, которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду).

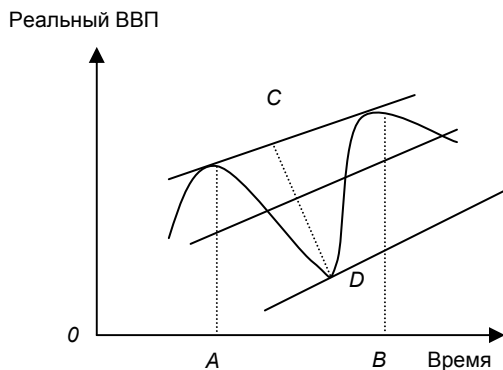


Рис. 4.1. Экономический цикл

Экономические циклы характеризуются следующими показателями:

- 1) амплитудой колебаний — максимальной разницей между наибольшим и наименьшим значениями показателя в течение цикла (cd);
- 2) продолжительностью цикла — периодом времени, в течение которого совершается одно полное колебание деловой активности (ab).

В зависимости от амплитуды колебаний принято различать три основные формы самих экономических циклов:

- *затухающие циклы*, характеризующиеся уменьшающейся со временем амплитудой;
- *взрывные циклы* с увеличивающейся амплитудой;
- *постоянные циклы* с неизменной в течение некоторого периода амплитудой.

В современной теории выделяют четырехфазовую модель цикла экономической активности. Каждая фаза играет в разворачивании цикла свою роль, подготавливая условия и предпосылки для перехода его в следующую фазу (рис. 4.2).

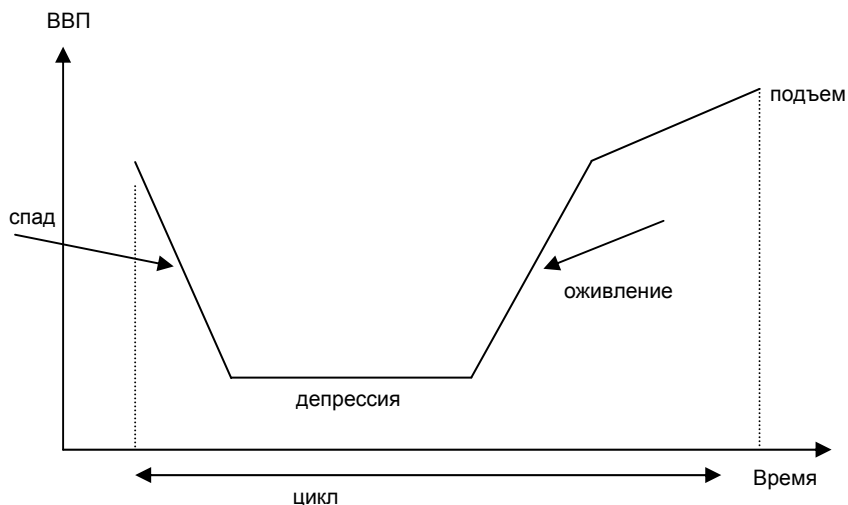


Рис. 4.2. Фазы экономического цикла

1. **Спад** (*кризис, рецессия*) — сужение деловой активности. Производство и занятость сокращаются. Отличаются рост безработицы, снижение уровня жизни, банкротство банков и предприятий, рост ссудного процента. Инвестиции становятся отрицательными, потому что на данной стадии цикла фирмы не только не осуществляют новых капиталовложений, но наблюдается рост простаивающих мощностей. Многие фирмы терпят убытки или становятся банкротами.

Кризис наряду с разрушительными последствиями выполняет и созидательные функции:

- происходит «сброс» неэффективных, слабых в техническом отношении, устаревших производств;
- «рассасываются» товарные излишки;
- появляются стимулы к обновлению основного капитала;
- дается «толчок» прогрессивным структурным сдвигам в экономике.

2. **Депрессия** (*дно спада или застой*). Темпы спада замедляются и на данном этапе стабилизируются, наблюдается массовая безработица. Ставка ссудного процента понижается, так как деловая активность невысокая. Выживают самые сильные фирмы. Создаются условия для оживления экономики.

3. **Оживление** (*расширение*). Восстановление объема производства на прежнем уровне, сокращение безработицы. Инвестиции и

размер реального капитала растут, увеличивается спрос на ссудный капитал, повышается ссудный процент.

4. *Подъем.* Фаза оживления заканчивается бумом, который характеризуется высокой занятостью, деловой активностью, высокими ставками процента, значительным уровнем цен. Инвестиции в производство почти не осуществляются из-за высокой стоимости привлечения ресурсов. Это период сверхзанятости, т.е. экономика находится выше тренда и инфляции. Экономика в таком состоянии называется «перегретой».

Понятие «депрессия» отождествляется с длительным, продолжающимся несколько лет спадом производства. Под рецессией понимается также спад производства, но наблюдаемый в течение шести и более месяцев подряд. Период спада, характеризуемый застойными явлениями в экономике, называют *стагнацией*.

Отметим несколько *современных особенностей циклического развития*.

1. С усилением международной взаимозависимости кризисы из национальных превращаются в мировые.

2. Сокращается промежуток времени между кризисами, т.е. уменьшается период циклических колебаний.

3. К закономерностям циклического развития экономики добавляется фактор случайности.

4. Границы между фазами цикла стали нечеткими, размытыми, плавно переходящими одна в другую. Из цикла стали выпадать целые фазы, например, после кризиса может сразу наступить оживление. Все чаще на смену кризису приходит более мягкая форма спада — *рецессия*.

5. Возрастающая интеграция национальных экономик обусловила «экспорт кризиса», т.е. наступление кризиса в одной стране может спровоцировать его наступление в другой, причем это возможно между странами, даже не имеющими тесных экономических отношений. Например, несколько стран с формирующимися рынками имеют общего банковского кредитора. Если макроэкономическая ситуация в одной стране ухудшится, то банк, стремясь сбалансировать свой инвестиционный портфель и опасаясь потерять вложенные средства, будет автоматически сокращать кредитование другой страны с формирующимися рынками.

6. Уменьшается глубина кризисного падения производства, что обусловлено рядом факторов:

- отлаженной системой маркетинга;
- увеличением доли сферы услуг в структуре ВВП;

- все более широким распространением новых информационных технологий, что позволяет в ряде случаев работать «с колес»;
- появлением контрактной экономики. Заключаются детально прописанные длительные контракты между поставщиками и потребителями. Во многих случаях потенциальный производитель сначала находит покупателя на планируемую к выпуску продукцию, а затем запускает производственный процесс.

В последнее время в ряде стран циклический кризис сопровождается нарастающей инфляцией. Безработица становится хронической и затрагивает новые категории работников. Возник новый тип кризисной экономики — *стагфляционная экономика*.

На настоящий момент известно более 1400 типов цикличности. Выделение различных типов экономических циклов основано на продолжительности функционирования разных видов физического капитала в экономике. По продолжительности циклы делятся на:

- короткие циклы, связанные с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке, с колебанием оптовых цен и изменением запасов у фирм. Их продолжительность составляет 2—4 года;
- средние циклы (классические, или деловые), связанные с изменением инвестиционного спроса предприятий, с долгосрочным накоплением факторов производства и усовершенствованием технологий. Их продолжительность — 10—15 лет. Примерно через это время происходит физический износ активной части оборудования;
- длинные циклы (волны Кондратьева), связанные с открытиями или важными техническими нововведениями и их распространением. Их продолжительность составляет 40—60 лет;
- столетние циклы, длящиеся 100 лет и более и связанные с важными техническими нововведениями, которые произвели переворот в технологии производства.

В реальной жизни происходит наложение одних циклов на другие, и в рамках более длительных колебаний совершаются несколько коротких циклов.

Одним из наиболее часто упоминаемых типов цикла являются циклы (волны) *Н.Д. Кондратьева*. Он считал, что в основе циклов лежит процесс накопления и распределения капитала. Каждая волна состоит из двух фаз: повышательной и понижительной. Материальной основой периодичности долгосрочных колебаний является обновление основного капитала с длительными сроками службы

(пассивной части физического капитала — промышленных и непромышленных зданий и сооружений), в основе которого лежит внедрение новых технологий. Интенсивное расширение капитальных вложений в период повышательной волны цикла приводит к скачкообразному увеличению спроса на кредитные ресурсы, к росту ссудного процента. Это вызывает, в свою очередь, недостаток ссудного капитала, сворачивание производства и переход к понижающей волне «большого цикла».

Кондратьев сделал четыре глобальных вывода.

1. За 20 лет до повышательной волны наблюдается оживление в сфере технических изобретений.

2. Для повышательной волны характерны крупные социальные потрясения и перевороты.

3. Понижающая волна характеризуется длительной депрессией сельского хозяйства.

4. Существуют «большие циклы» продолжительностью 48—55 лет. Длительные волны вмещают несколько деловых циклов, формируют структурную специфику. Это позволяет прогнозировать движение конъюнктуры. Кондратьев упоминал в числе факторов, формирующих большой цикл, вовлечение новых стран, регионов в общий кругооборот. Сегодня ключевым фактором, ответственным за цикл последней трети XX в., стало открытие экономик России и других стран Восточной Европы.

На основании изучения огромного фактического материала за 140-летний период Кондратьев выделил три большие волны.

1. С конца 80—90-х годов XVIII в. до 1844—1851 гг. Здесь решающую роль сыграли изобретения и сдвиги в текстильной промышленности и производстве чугуна.

2. С 1844—1851 гг. по 1890—1896 гг. Строительство железных дорог, бурное развитие морского транспорта, что позволило освоить новые хозяйственные территории и преобразовать сельское хозяйство.

3. С 1890—1896 гг. по 1939—1945 гг. Изобретения в сфере электротехники, массовое внедрение электричества, радио, телефона и т.д.

Продолжая основные тенденции, можно выделить 4-ю и 5-ю волны.

4. С 1939—1945 гг. по 1982—1985 гг. Изобретение синтетических материалов, пластмасс, электронно-вычислительных машин.

5. Повышательная волна, берущая начало с 1982—1985 гг. Связана с массовым внедрением микропроцессоров, достижений генной инженерии, биотехнологий и т.д.

Таким образом, Н.Д. Кондратьев выдвинул идею, обосновывающую существование долгосрочного механизма периодических

колебаний всего капиталистического хозяйства. Оно заключается в коренном, революционном обновлении его технологической базы, совершающееся с определенной периодичностью.

Нециклические колебания имеют место:

- если изменение деловой активности происходит лишь в *некоторых* отраслях, имеющих сезонный характер работ (например, рост деловой активности в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая и в строительстве весной и летом и спад деловой активности в этих отраслях зимой);
- если изменяются лишь *некоторые макроэкономические показатели*. Примером может служить резкий рост объема розничных продаж перед праздниками — Новым годом, 8 Марта и т.п.

Начальной и определяющей фазой цикла является кризис. В.И. Ленин называл его «взрывом диспропорциональности». Эта стадия имеет особое значение для экономики, ибо после кризиса происходит обновление состава предприятий, выживают сильнейшие и самые эффективные фирмы, появляются новые изобретения и открываются новые экономические возможности. В то же время кризис — это большое социальное потрясение. Люди теряют работу, сокращаются доходы, снижается уровень жизни. Поэтому предотвращение или смягчение кризисов — одна из важнейших задач государства.

Различают такие *основные формы кризисов*, как:

- *циклические кризисы перепроизводства*, охватывающие все сферы и отрасли производства. Этот тип кризиса, нарушая существующее равновесие, приводит к созданию нового равновесия при более эффективном производстве. В результате новый цикл начинается на качественно новой основе;
- *промежуточные кризисы*, являющиеся лишь временной реакцией на возникающие противоречия. Они не вызывают формирования нового цикла и, как правило, имеют локальный характер;
- *частичные кризисы*, которые могут произойти как в фазе подъема, так и в период депрессии. Они затрагивают определенную сферу экономики. (Например, финансовый кризис 1997 г., начавшийся на биржах Юго-Восточной Азии, затронул денежно-кредитную сферу практически во всех странах);
- *отраслевые*, имеющие сферой своего проявления отдельную отрасль промышленности, сельского хозяйства и т.д. Возникают в результате действия как внешних причин (рост цен на сырье и энергоносители, дешевый импорт), так и внутренних

(старение отрасли, появление новых отраслей, изменение отраслевой структуры);

- *структурные*, охватывающие несколько экономических циклов. Здесь возникает необходимость коренных преобразований структуры производства. К ним относят такие кризисы, как энергетический, сырьевой, продовольственный, финансовый и т.д.

Особо разрушительное влияние на экономику оказывает финансовый кризис, который нарушает весь механизм воспроизводства. *В современных условиях финансовые кризисы становятся «мирным» способом передела ресурсов роста между странами и приходят на смену войнам, как силовому способу изъятия ресурсов. Остановимся на природе финансового кризиса подробнее.*

Финансовый кризис — кризис, системно охватывающий финансовые рынки и институты финансового сектора, денежное обращение и кредит, международные, государственные, муниципальные и корпоративные финансы, оказывающий средне- и долгосрочное негативное воздействие на экономическую активность в стране и на динамику благосостояния населения. Он проявляется следующим образом.

В финансовом секторе и на финансовых рынках:

- резким ростом процента;
- все повышающейся долей проблемных банков и небанковских финансовых институтов;
- ростом проблемных долгов;
- существенным сокращением кредитов, предоставляемых экономике и домашним хозяйствам;
- цепными банкротствами;
- переходом к убыточной модели банковской и другой финансовой деятельности, преобладанием спекулятивной над инвестиционной финансовой деятельностью;
- масштабным падением курсов ценных бумаг;
- задержками счетов с нарастающим коллапсом платежной системы;
- возникновением массовых убытков на рынке производных ценных бумаг (деривативов);
- прекращением ликвидности финансовых рынков и финансовых институтов с «эффектом домино»;
- банковской паникой.

В международных финансах:

- неконтролируемым падением курса национальной валюты;
- массовой утечкой капиталов из страны;

- неуправляемым нарастанием внешнего долга и просроченных платежей государства и коммерческих организаций;
- передачей системного риска на международный рынок и финансовые рынки других стран.

В области денежного обращения:

- резким неуправляемым ростом цен с переходом в хроническую инфляцию;
- бегством от национальной валюты, стремительным внедрением во внутреннее обращение твердой иностранной валюты;
- массовым появлением суррогатов денег.

В области государственных финансов:

- резким падением величины золотовалютных резервов и государственных стабилизационных фондов;
- возникновением дефицита или обострением дефицитности бюджета;
- быстрым сокращением собираемости налогов;
- падением бюджетного финансирования государственных расходов;
- неуправляемым нарастанием внутреннего государственного долга.

В финансовом кризисе реализуется *системный риск* — риск потерь, связанных с неблагоприятными изменениями на рынке в целом, вызванных:

1) *«эффектом домино»*, если кризис одного или группы финансовых институтов, компаний реального сектора, системы расчетов передается в расширяющемся объеме, через пересекающиеся обязательства на другие группы финансовых институтов и компаний реального сектора, постепенно охватывая все расширяющуюся область рынка, а также в случае, если кризис финансового рынка одной страны или группы стран передается на другую страну;

2) *кризисом доверия* среди инвесторов, создающим ситуацию общей неликвидности на рынке.

В зависимости от первопричины, «спускового механизма» финансовый кризис может иметь следующие разновидности:

- *фондовые кризисы* — рыночные шоки на рынке ценных бумаг (масштабные падения курсов ценных бумаг, перерывы ликвидности рынка, резкий рост процента), приводящие к дальнейшему разрастанию кризисных явлений в полномасштабный финансовый кризис. Эти шоки могут быть связа-

ны с «мыльными пузырями», спекулятивной игрой на повышение — понижение, с движением цен на фондовые ценности за пределы, установленные рыночной стоимостью бизнеса, которую они выражают, а также могут возникать в связи со спекулятивными атаками на рынках базисных и производных финансовых инструментов;

- *долговые кризисы*, при которых группа крупнейших заемщиков (например, стран или крупнейших коммерческих и инвестиционных банков) оказывается не в состоянии платить по долгам и формирует убытки, приводящие их на грань дефолтов;
- *валютные кризисы*, при которых происходят резкие изменения курса одной валюты по отношению к другим, ведущие к значительному реструктурированию системы экономических интересов в международных финансах и во внутренней экономике стран, затронутых валютных кризисом. Экономисты определяют валютный кризис как резкое обесценение национальной валюты как минимум на 25—30%, которое сопровождается сокращением золотовалютных резервов государства¹;
- *кризисы ликвидности* — наступающая в короткое время неспособность совершать платежи в связи с наступлением риска ликвидности, отрицательным финансовым состоянием. На макроэкономическом уровне последствиями этого являются расстройство платежной системы, наступление состояния неликвидности у банков, острая нехватка денежных средств в экономике для поддержания бесперебойности расчетов.
- *банковские кризисы*, при которых накопление проблемных активов в ограниченном числе банков и прекращение их платежеспособности приводят к банковской панике, к массовому изъятию вкладов, резкому сокращению кредитования банками друг друга и на фоне развивающегося кризиса недоверия начинается массовая приостановка платежей банками с последующим коллапсом платежной системы и финансовых рынков.

Экономисты выделяют два вида банковских кризисов: «набег на банки», который охватывает несколько отдельных банков, порой затрагивая даже крупные национальные банковские учреждения, и «банковскую панику», когда кризисные явления распространяются

¹ Рудый К.В. Финансовые кризисы: теория, история, политика. М.: Новое знание, 2003. С. 39.

не только на всю банковскую систему, но и на национальную систему расчетов и платежей. Банковская паника часто является следствием «набега на банки», если действия государства по преодолению банковского кризиса и поддержке проблемных банков оказались недостаточно эффективными¹;

За последние годы в мировой экономике произошло много банковских кризисов (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Системные банковские кризисы за период 1990—2005 гг.*

<i>Страна</i>	<i>Период</i>	<i>Страна</i>	<i>Период</i>	<i>Страна</i>	<i>Период</i>
Алжир	1990—1992	Гайана	1993—1995	Папуа Новая Гвинея	1989—1992
Аргентина	1995, 2001—2002	Индия	1991—1994	Парагвай	1995—1999
Боливия	1994—1997, 2001—2002	Индонезия	1992—1995, 1997—2002	Филиппины	1998—2002
Бразилия	1994—1999	Италия	1990—1995	Сьерра-Леоне	1990—1993
Буркина-Фасо	1988—1994	Ямайка	1996—2000	Шри-Ланка	1989—1993
Бурунди	1994—1997	Япония	1992—2002	Свазиленд	1995
Камерун	1987—1993, 1995—1998	Кения	1993—1995	Швеция	1990—1993
ЦАР	1988—1999	Корея	1997—2002	Тайвань	1997—1998
Чад	1992	Либерия	1991—1995	Танзания	1988—1991
Колумбия	1999—2000	Мадагаскар	1988—1991	Таиланд	1997—2002
Конго	1994—2002	Малайзия	1997—2001	Тунис	1991—1995
Коста-Рика	1994—1997	Мавритания	1984—1993	Турция	1991, 1994, 2000—2002
Кот-д'Ивуар	1988—1991	Мексика	1994—1997	Уганда	1994—1997
Эквадор	1995—2002	Непал	1988—1991	США	1980—1992
Финляндия	1991—1994	Нигерия	1991—1995	Уругвай	2002
Гана	1997—2002	Норвегия	1987—1993	Венесуэла	1993—1997
Гвинея-Бисау	1994—1997	Россия	1998		

* *Источник: Мурычев А.* Банковский надзор и финансовая стабильность. Россия в контексте общемировых стандартов // Банковское дело в Москве. 2005. № 9; *Моисеев С.Р.* Денежно-кредитная политика: теория и практика. М.: Экономист, 2006.

¹ *Minsky H.P.* Financial stability revisited: the economics of disaster. Washington, 1972. P. 96.

Каждый из этих кризисов, который может произойти на фоне относительно благополучного состояния других сегментов финансового рынка, является «спусковым механизмом», переводящим локальные кризисные явления в масштабный финансовый кризис. Так, валютные кризисы могут вызывать кризисы банковские. Быстрое истощение валютных резервов в рамках режима фиксированного валютного курса может подвигнуть центральный банк к сокращению денежной массы, провоцируя тем самым проблемы с ликвидностью у банков, перерастающие в банковский кризис. Банковские кризисы могут становиться причиной валютных кризисов. Когда инвесторы становятся уверены в неизбежности банковского кризиса, это заставляет их пересматривать свои портфели, заменяя активы в национальной валюте на иностранные активы.

*Финансовый кризис на типичном формирующемся рынке*¹ (каким является Россия), по оценке экспертов, может характеризоваться такими параметрам, как:

- снижение капитализации рынка акций — не менее 20%;
- сокращение долговой массы облигаций на внутреннем и внешнем рынках по рыночной стоимости — не менее 15%;
- рыночный уровень процента — не менее 20%;
- инфляция в годовом измерении — не менее 20%;
- рост оттока капитала за рубеж — не менее 30%;
- падение курса национальной валюты — не менее 15%;
- уменьшение золотовалютных резервов центрального банка — не менее 20%;
- сокращение депозитной базы в банковском секторе — не менее 10%;
- снижение размеров внутреннего кредита — не менее 10%;
- уменьшение капитализации рынка акций и рыночной стоимости облигаций может достигать 70—90% от предкризисного уровня.

Проведя сравнение финансовых кризисов в разных странах за последние 100 лет, экономисты К. Рогофф и К. Рейнхарт пришли к выводу, что финансовые кризисы приводят к длительному экономическому спаду. Падение ВВП в среднем продолжается 2 года и

¹ По мнению специалистов, формирующийся рынок отвечает, по крайней мере, одному из двух критериев: 1) страна относится к группе государств с низким или средним (по версии МВФ) ВВП на душу населения — для 2008 г. этот показатель составлял около 9 тыс. долларов; 2) в стране низкая капитализация фондового рынка (менее 100%) относительно ВВП. В соответствии со вторым критерием, к формирующимся рынкам относятся такие страны как, например, Чехия, Россия, Польша, Мексика, Китай.

составляет около 6%. Период восстановления экономики оказывается обычно приблизительно в 2 раза длиннее периодов падения и рецессии. Так, в США в период Великой депрессии 1929—1933 гг. падение длилось 4 года, а восстановление заняло 8 лет, в Великобритании соответственно 2 и 4 года¹.

За последнее время отечественная экономика столкнулась с двумя серьезными финансовыми кризисами, пришедшими к нам из-за рубежа. Российский финансовый кризис 1998 г. стал отголоском мирового финансового кризиса 1997 г., начавшегося в странах Юго-Восточной Азии. Основной же причиной кризиса 1998 г. в России стал комплекс критической массы просчетов в проведении государственной экономической политики. На наш взгляд, к этим просчетам можно отнести:

1) чрезмерно жесткую денежно-кредитную политику, направленную на борьбу с высокой инфляцией. Однако данная политика не столько сдерживала инфляцию, сколько препятствовала развитию реального сектора экономики, не позволяла в полной мере удовлетворять потребности предприятий в оборотных средствах, чем в конечном итоге подрывала доходную базу бюджета;

2) непомерно высокие бюджетные обязательства и расходы государства, не соответствующие реальной доходной базе бюджета. Одной из причин этого стал популизм, предоставление многочисленных налоговых и социальных льгот в 1990-е годы, нежелание, а подчас и нерешительность властей пойти на непопулярные меры по приведению в соответствие бюджетных доходов и расходов;

3) политика активного привлечения средств нерезидентов на рынок государственных ценных бумаг ГКО-ОФЗ. В качестве инструмента такой политики широко использовалась высокая процентная доходность по этим бумагам (по отдельным выпускам процентные ставки по ГКО доходили до 200 и даже 320% годовых). Она привела к тому, что доля нерезидентов, оперирующих на рынке ГКО-ОФЗ, достигла к ноябрю 1997 г. 30%, на межбанковском рынке — 60%, а на рынке корпоративных ценных бумаг — 60—65%, что выше пороговых значений экономической безопасности;

4) спекулятивный характер проходящего в Россию иностранного капитала не был должным образом оценен. Напротив, Правительство РФ и Центральный банк своими действиями усугубили потенциальные угрозы присутствия иностранного капитала, значительно либерализовав рынок ГКО. Так, на начальном этапе участия нерезидентов на рынке ГКО (1996 г.) существовали ограниче-

¹ Греф Г., Юдаева К. Российская банковская система в условиях глобального кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 25.

ния на вывод ими валютных средств из страны: валюту можно было перевести за рубеж лишь через три месяца после конвертации рублевого дохода по ГКО. К концу 1997 г. срок конвертации был постепенно сокращен, и она стала возможной уже на третий рабочий день. Такая мера делала российскую экономику полностью уязвимой от субъективных и конъюнктурных настроений иностранных инвесторов;

5) заимствования по ГКО носили краткосрочный характер (одна-две недели, максимальный срок размещения — до 150 дней), что способствовало быстрому росту пирамиды ГКО;

6) правительство не предпринимало никаких мер по изменению преимущественно топливно-сырьевой направленности экспорта, сложившейся еще в советское время. Наоборот, в 1990-е годы топливно-сырьевая направленность экспорта усиливалась. Страна стала заложником мировой конъюнктуры. С осени 1997 г. мировые цены на нефть и газ резко пошли вниз. К началу августа 1998 г. они снизились почти в два раза против уровня 1996 г., что привело к значительному сокращению валютных и бюджетных доходов страны;

7) правительством были допущены серьезные ошибки в валютной политике:

- валютный курс рубля к доллару длительное время (около 1,5 лет) оставался стабильным, несмотря на продолжающийся высокий рост цен в стране и начавшееся с 1997 г. падение мировых цен на основные товары российского экспорта. Стабильность валютного курса побуждала коммерческие банки увеличивать внешние заимствования, заключать форвардные валютные контракты, снижала эффективность экспорта и подрывала развитие экспортных отраслей, прежде всего машино-технического экспорта;
- была осуществлена слишком быстрая либерализация валютных отношений. До 1997 г. на рынке ГКО существовали ограничения для нерезидентов на вывод ими валютных средств из страны. При выходе из ГКО иностранный инвестор должен был держать выручку в рублях в течение трех месяцев и лишь потом мог конвертировать ее в иную валюту и перевести за рубеж. В начале 1998 г. этот срок был сокращен сначала до двух, а потом до одного месяца. Затем был введен так называемый режим «Т+1», который предполагал возможность репатриировать валюту на третий рабочий день. С учетом значительных объемов валютных ресурсов, которые были привлечены на рынок ГКО, такая мера повышала зависимость россий-

ской экономики от субъективных или конъюнктурных настроений иностранных участников рынка. Именно быстрый вывод средств нерезидентами, начиная с весны 1998 г., и спровоцировал обвал валютного и фондового рынков России;

8) правительство и Центральный банк никак не контролировали рост внешней задолженности российских банков, заключение ими форвардных валютных контрактов.

Таковы некоторые причины финансового кризиса 1998 г. в России. В 2008 г. нашу страну вновь «накрыли» волны мирового финансового кризиса. Непосредственным «пусковым крючком» развертывания этого кризиса стал массовый невозврат средств по нестандартным ипотечным кредитам¹ в США.

Американские банки, не получая в запланированные сроки платежей по выданным кредитам, стали сокращать кредитование новых клиентов, прежде всего из других стран, уменьшать друг другу лимиты межбанковского кредитования. Предприятия, столкнувшись с падением потребительского спроса и уменьшением кредитования на инвестиции и пополнение оборотных средств, оказались вынужденными сокращать производство. Таков в основных чертах механизм развертывания *мирового финансового кризиса 2008 г.* Однако у этого кризиса есть и более глубинные причины.

1. В основе кризиса лежит появление и быстрое распространение финансовых инноваций — производных ценных бумаг (деривативов). Уровень развития финансовых технологий стал таким, что производные ценные бумаги сильно оторвались от своей основы — акций, облигаций, реальных производственных активов, стали слабо отражать состояние производства, «зажили своей жизнью». В современном мире только около 3% всех финансовых операций связано с материальным производством. Остальные деньги, десятки триллионов долларов, обслуживают сами себя. В США, к примеру, реальный сектор экономики, который действительно что-то производит, это 15—18% экономики².

¹ *Нестандартный кредит* — это кредит, выдаваемый заемщику, который не может представить все требуемые банком документы или финансовое положение данного заемщика не позволяет с уверенностью ожидать добросовестного исполнения своих обязательств.

² США, население которых составляет примерно 5% мира, потребляли в последние годы от 30—40% мировых извлекаемых ресурсов. Недостаток средств компенсировали внешними заимствованиями. Посредством страхования через хеджфонды долговые обязательства обретали статус производных финансовых инструментов, которые посредством двух и более перестрахований и перепродаж наращивали внешние заимствования, как страновые, так и корпоративные.

Новые финансовые и информационные технологии привели к тому, что одни производные ценные бумаги стали выпускаться под обеспечение других, а инвестиционные банки превращались в своего рода долговые машины. Так, американский инвестиционный банк Goldman Sachs использовал 40 млрд долл. акционерного капитала как основу для создания активов в 1,1 трлн долл. Актив в 1 трлн долл. инвестиционного банка Merrill Lynch опирался на 30 млрд долл. акционерного капитала¹. Не случайно поэтому знаменитый американский финансист Уоррен Баффет еще в 2003 г. назвал деривативы «финансовым оружием массового уничтожения, несущим опасность, ныне скрытую, но потенциально смертельную»².

2. Значительная часть экономистов и государственных деятелей промышленно развитых стран считала, что свободные рынки — самый эффективный механизм распределения ресурсов и рисков, а вмешательство государства в экономику должно быть минимальным. Так, бывший председатель Федеральной резервной системы (Центрального банка) США Алан Гринспэн был категорически против регулирования рынка внебиржевых производных инструментов, утверждая, что с их помощью риски переносятся из банковской системы на многочисленных участников рынка и это делает ее гораздо более стабильной. Отсутствие государственного контроля над выпуском деривативов привело к их значительному росту. Специалисты точно не знают, сколько финансовых операций происходит с деривативами в настоящее время. Одни производные ценные бумаги выпускаются под обеспечение других, с ними активно работают банки. Эксперты оценивают мировой рынок деривативов — от 600 до 1500 трлн долл.³, тогда как весь мировой ВВП составил в 2007 г. 58 трлн долл. Бесконтрольный и непрозрачный выпуск деривативов затрудняет оценку и сравнение рисков различных финансовых операций. Сбой же на рынке деривативов в соответствии с эффектом «домино» отражается на всей экономике.

3. В последние годы из-за быстрого роста рынка ценных бумаг ключевым ориентиром развития компаний в промышленно развитых странах стал рост капитализации любой ценой. Стремление к максимальной капитализации вступало в противоречие с ростом производительности труда, подталкивало к искажению финансовой отчетности и спекулятивным операциям.

¹ Чибриков Г.Г. Содержание и арифметика финансового кризиса // Банковское дело. 2008. № 12. С. 23.

² Чибриков Г.Г. Указ. соч. С. 25.

³ Юргенс И. Деньги массового поражения // Российская газета. 2008. 27 октября.

4. Финансовые регуляторы и рейтинговые агентства оказались неготовыми правильно оценивать риски новых финансовых инструментов.

5. Не во всех странах на должном уровне находилось доверие экономических субъектов друг к другу, к действиям правительства, финансовым регуляторам, к судебной системе. А в современных условиях, когда скорость движения капитала равна скорости движения информации и намного превосходит скорость ее анализа и осмысления, доверие становится важнейшим фактором экономического развития.

Мировой финансовый кризис 2008 г. по-своему необычен.

Во-первых, он носит *глобальный характер*. Начавшийся в США, он довольно быстро распространился на большинство стран и стал общемировым кризисом. В этом отношении он отличается от финансового кризиса 1997—1998 гг. в странах Юго-Восточной Азии, России, Бразилии и в некоторых других.

Во-вторых, это *всесторонний, универсальный кризис*, охватывающий все сферы экономики, а не только узко финансовый и тем более не биржевой.

В-третьих, обращает на себя внимание *глубина* этого кризиса. Кризис оказался крайне острым и болезненным для банковской системы, инвестиционных компаний. Он вызвал небывалый обвал фондовых рынков, совершенно необычное (почти четырехкратное) снижение цен на нефть, огромное (на треть) снижение цен на металлы и на многие другие виды сырья. В своей первой фазе в 2008 г. он вызвал утроение инфляции в развитых странах и значительное ускорение инфляции в развивающихся странах. Глубина кризиса такова, что для антикризисных программ, чтобы смягчить последствия этого кризиса, потребовались триллионы долларов. В Америке, в европейских странах, в России для борьбы с кризисом на первом этапе мобилизованы общие средства, составляющие 10—15% объема ВВП. Таких масштабных антикризисных программ по всему миру история еще не знала.

Кризис 2008 г. очень сильно затронул российскую экономику, несмотря на внешне благоприятную макроэкономическую ситуацию (двойной профицит — бюджета и платежного баланса). *В чем же причины того, что кризис настолько тяжело отразился на экономике России?* Такими причинами являются:

- несбалансированность структуры экспорта и зависимость доходов экономики от конъюнктуры сырьевых рынков (доля топливно-энергетических товаров в экспорте составила в 1999 г. 44%, а в 2007 г. возросла до 62%; в целом сырьевой экспорт,

включая также металлы, лесоматериалы и каменный уголь, составил $\frac{3}{4}$ всего российского экспорта 2007 г. В то же время доля машин и оборудования в экспорте снизилась с 8,8% в 2000 г. до 5,6% в 2007 г.);

- низкая диверсификация экономики (нефтегазовый комплекс обеспечивал в 2005—2007 гг. в среднем свыше 40% доходов федерального бюджета; в 2000—2002 гг. на него приходилась примерно четверть всех доходов);
- недостаточная конкурентоспособность российских товаров (в то время как стоимостной объем экспорта увеличился с 2000 по 2007 г. в 3,5 раза, объем импорта вырос в 5 раз);
- низкая доля прямых иностранных инвестиций в общем притоке капитала (если в 2000 г. на прямые инвестиции пришлось около 40% всех иностранных инвестиций, то в 2005—2007 гг. их доля снизилась до 25—30%, в то время как около 70—75% притока капитала составили заимствования);
- за 2000—2007 гг. в России стремительно формировалась экономика спроса. Ввоз из-за границы продовольствия в 2000—2007 гг. вырос в 3,7 раза, товаров народного потребления — в 4,3 раза, машин и оборудования — в 7,1 раза, сложной электронной техники — в 12,8 раза, а легковых автомобилей — в 22,3 раза. В то же время отечественная промышленность стагнировала, доля расходов на науку составила в 2007 г. меньшую долю федерального бюджета, чем в 1992 г., а число научно-исследовательских работников за 1992—2007 гг. сократилось более чем вдвое. Экономика росла за счет искусственно подогреваемого спроса: за 2000—2007 гг. промышленное производство выросло на 64,2%, ВВП — на 72%, зато оборот розничной торговли увеличился в 4,6 раза, доходы населения — в 5,5 раза, а кредиты физическим лицам — в 72,5 раза. Задолженность банков и корпораций только перед иностранными кредиторами в 2001—2007 гг. выросла в 15,5 раза (с 31,4 млрд до 488,3 млрд долл.)¹.

Массированный приток экспортных доходов, привлекаемых кредитов и повышение капитализации компаний ослабляли внимание к реальным показателям производственной деятельности. Даже ресурсодобывающий сектор — главный катализатор роста уверенно проигрывал в темпах роста добычи соседям по СНГ: если в 1989 г. на Россию приходилось 90,5% добытой в СССР нефти и 94,2% газа,

¹ Кричевский Н. Модернизация: экономика предложения // Ведомости. 2008. 10 ноября.

то 2008 г. доля Российской Федерации в добыче стран бывшего СССР не превышала по нефти 79,3%, а по газу — 78,6%.

Ввиду сопутствующего росту доходов укрепления рубля отечественные производители оказывались в проигрышном положении по сравнению с зарубежными, что воплощалось в росте импорта, в разы превосходившем темпы роста реального сектора экономики. Следствием этого стала гипертрофированная роль торговли в российской экономике: по итогам 2007 г. ее вклад в ВВП достиг 17,7% (а доля всех обрабатывающих производств — 16,4%).

Завершая разговор о кризисах 1998 и 2008 гг., необходимо отметить и отличие между ними. Кризис 1998 г. в России был вызван безответственной финансовой политикой правительства, а кризис 2008 г. — незавершенностью структурных и институциональных реформ.

Говоря о способах борьбы с кризисными процессами в разных странах, можно выделить четыре направления антикризисной политики властей:

- 1) спасение банковской системы;
- 2) меры денежно-кредитной политики;
- 3) поддержка реального сектора;
- 4) поддержка населения.

1. *Спасение банковской системы.* Основная задача — избежать банковской паники и дестабилизации (остановки) национальных кредитно-банковских систем. Соответствующие меры включают:

- а) рекапитализацию банков (США, Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Испания, Италия, Кипр, Люксембург, Португалия, Финляндия, Венгрия, Дания, Швейцария, Гонконг, Катар, ОАЭ, Саудовская Аравия, Казахстан);
- б) предоставление стабилизационных кредитов (США, Евросоюз, Франция, Испания, Италия, Швеция, Норвегия, Великобритания, Венгрия, Россия);
- в) меры по реструктуризации банковской системы, включая содействие объединению банков или их национализацию (Бельгия, Нидерланды, Португалия, Исландия, Швеция, Великобритания, Ирландия);
- г) снижение процентной ставки практически до нуля;
- д) резкое расширение вплоть до 100% гарантий по вкладам физических лиц в банках;
- е) меры по расчистке балансов банков, включая предоставление госгарантий по проблемным активам (США, Канада, Германия, Испания, Италия, Великобритания, Дания, Швеция, Швейцария, Япония, Корея, Австралия).

2. *Денежно-кредитная политика.* Здесь наблюдается переход от антиинфляционной к стимулирующей политике. Ее цели: стимулирование экономического роста и расширение доступа к кредитным ресурсам; стремление не допустить дефляции (борьба с инфляцией отходит на задний план); стабилизация внутреннего рынка (через процентную ставку); стабилизация платежного баланса (через девальвацию); повышение эффективности экономической политики. Соответствующие меры включают:

- а) снижение процентных ставок большинством стран из опасения дефляции (США, Канада, Евросоюз, Швейцария, Швеция, Норвегия, Дания, Великобритания, Австралия, Япония, Китай, Индия, Вьетнам);
 - б) повышение процентных ставок в некоторых странах (Венгрия, Исландия, Белоруссия, Россия);
 - в) снижение курса национальной валюты (Исландия, Венгрия, Польша, Вьетнам, Корея, Бразилия, Мексика, Украина, Белоруссия);
 - г) снижение норм резервирования (Китай, Бразилия, Болгария);
 - д) появление новых инструментов кредитования экономики, вплоть до прямого финансирования центральными банками государственных бюджетов.
3. *Поддержка реального сектора (стимулирование спроса)* — поддержка отраслей, ориентированных на внутренний спрос и обеспечивающих внутреннюю занятость. Соответствующие меры включают:
- а) поддержку отдельных отраслей: автомобилестроение (США, Канада, Франция, Швеция, Китай); «новая» энергетика и энергосбережение (США, Франция, Швейцария); транспортная инфраструктура (Канада, Франция, Китай, Гонконг, Казахстан, Италия, Швейцария, Тайвань); жилищное строительство (Канада, Великобритания, Китай, Аргентина, Казахстан, Корея); аэрокосмическая, горнодобывающая, лесная промышленность (Канада); инновационные технологии (Китай, Казахстан); АПК (Китай, Казахстан); экспорт (Китай); авиакомпании (Аргентина);
 - б) снижение налогов — прямое или косвенное (Германия, Франция, Швейцария, Япония, Китай, Индия, Тайвань, Аргентина, Украина);
 - в) повышение налогов (Литва);
 - г) поддержку малого и среднего бизнеса (Германия, Греция, Италия, Великобритания, Япония, Китай, Казахстан, Венгрия);
 - д) создание специальных бюджетных фондов (Франция, Бразилия, Гонконг, Кувейт);

е) увеличение госзаимствований (Германия, Франция, Норвегия, Япония).

4. *Поддержка населения.* Соответствующие меры направлены на недопущение «набега» вкладчиков на банки, стимулирование сбережений, переподготовку кадров. Они включают:

- а) повышение суммы гарантий по вкладам (США, Канада, Бельгия, Испания, Италия, Кипр, Люксембург, Нидерланды, Словения, Финляндия, Великобритания, Швеция, Норвегия, Швейцария, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехия, Турция, Корея, Украина);
- б) 100-процентные гарантии по вкладам (Германия, Австрия, Греция, Ирландия, Португалия, Дания, Словакия, Австралия, Гонконг, Иордания, Кувейт, ОАЭ, Саудовская Аравия, Тайвань);
- в) принятие программ переобучения и адаптации потерявших работу (США, Канада, Греция, Италия);
- г) национализацию пенсионных фондов (Аргентина);
- д) достижение договоренности с бизнесом о несокращении рабочих мест (Германия);
- е) увеличение инвестиций в образование (Франция, Китай).

После рассмотрения особенностей кризисов вернемся снова к проблеме циклов. В зависимости от тенденции изменения экономических величин на разных фазах цикла выделяют различные показатели:

- *проциклические*, которые увеличиваются в фазе подъема и снижаются в фазе спада (реальный ВВП, величина совокупных доходов, объем продаж, прибыль фирм, величина налоговых поступлений и т.д.);
- *контрциклические*, увеличивающиеся в фазе спада и снижающиеся в фазе подъема (уровень безработицы, дефицит госбюджета, объем трансфертных выплат);
- *ациклические*, которые не имеют циклического характера и их величина не связана с фазами цикла (объем экспорта).

Большое значение для предотвращения кризисных процессов в экономике, осуществления антициклического регулирования имеет мониторинг индикаторов, отражающих состояние как национальной экономики в целом, так и состояние того или иного ее сектора. *Базовыми индикаторами состояния экономики в целом* служат:

- темп роста ВВП;
- объем промышленного производства;
- золотовалютные резервы;
- внешний долг;

- величина оттока капитала;
- условия торговли;
- динамика экспорта и импорта;
- реальный эффективный валютный курс;
- реальная процентная ставка;
- разница между внутренней и внешней процентными ставками;
- отношение ставки по кредитам к ставке по депозитам;
- индекс потребительских цен;
- отношение денежной массы к золотовалютным резервам;
- темп роста депозитов в реальном выражении¹.

О повышении вероятности наступления кризиса свидетельствует следующая динамика данных индикаторов:

- снижение золотовалютных резервов страны (это затрудняет поддержание курса национальной валюты);
- увеличение оттока капитала (значительный отток капитала уменьшает поступление в страну валютной выручки, что ведет к ослаблению национальной валюты). Отток капитала из страны свидетельствует о неблагоприятном инвестиционном климате;
- ухудшение условий торговли (рост цен на импортируемые товары и снижение на экспортируемые);
- значительное укрепление реального курса валюты (это приводит к снижению конкурентоспособности экспорта и увеличению импорта);
- замедление темпов роста ВВП;
- быстрое расширение внутреннего кредитования, что может породить банковский кризис в результате роста убытков от невозвращенных займов.

Важнейшую роль в функционировании рыночной экономики играет финансовая сфера. Состояние финансовой сферы определяют:

- *индикаторы бюджетного сектора*: дефицит бюджета; доходы (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизный сбор, налог на доходы физических лиц, доходы от внешнеэкономической деятельности и т.п.); доходы населения в целом, в процентах к ВВП; расходы (по укрупненным статьям бюджета);
- *индикаторы государственного долга*: внутренний долг (в целом, в процентах к ВВП, в процентах к доходам бюджета, затраты

¹ Dornbusch Rudiger. A Primer On Emerging Market Crises. Working Paper No. 8326. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. June 2001.

на обслуживание внутреннего долга), внешний долг, затраты на его обслуживание;

- *индикаторы денежно-кредитного сектора*: состояние платежей в национальном хозяйстве; баланс доходов и денежных затрат населения; количество денег в обращении; уровень долларизации денежного обращения; денежная масса вне банков (денежная наличность в обращении); денежная масса средств на расчетных и текущих счетах; срочные депозиты и прочие средства на счетах капитальных вложений предприятий и организаций, валютные сбережения; выпуск в обращение денежной наличности; размещение денежной массы предприятий и организаций (срочные депозиты, депозиты до востребования, другие средства), домашних хозяйств (сбережения, срочные депозиты, депозиты до востребования); валютные сбережения; объем безналичных расчетов; возврат валютных средств из-за границы; размер задолженности по заработной плате, пенсиям и другим социальным выплатам; объемы кредитного обслуживания национального хозяйства (в том числе в национальной и иностранной валюте); кредиты коммерческих банков (краткосрочные и долгосрочные кредиты, просроченная задолженность); депозиты юридических и физических лиц — нерезидентов (в национальной валюте, в иностранной валюте); процентные ставки (установленная учетная ставка ЦБ РФ, средняя процентная ставка коммерческих банков по кредитам и депозитам); размеры теневой экономики;
- *индикаторы инфляции*: размер инфляции в целом по стране; рост цен на продовольственные и непродовольственные товары, услуги, а также оптовых цен предприятий;
- *индикаторы инвестиционной сферы*: объем капитальных вложений отечественных предприятий всех форм собственности; размер иностранных инвестиций в акции отечественных предприятий; размер иностранных инвестиций;
- *индикаторы валютного рынка*: обменный курс валюты; объемы покупки денежной наличности; объемы продажи денежной наличности; золотовалютные резервы ЦБ РФ;
- *индикаторы банковской системы*: количество банков; оплаченный уставный фонд банков; средний размер оплаченного уставного фонда на один действующий банк; размер чистой прибыли банков; оборот банков;
- *индикаторы фондового рынка*: национальный индекс акций; объем продажи и покупки ценных бумаг и их производных; объем

ежегодной эмиссии ценных бумаг; объем выпуска, размещения и обслуживания государственных ценных бумаг и др.;

- *индикаторы страхового сектора*: количество страховых организаций; объем уплаченных уставных фондов; размер уплаченного уставного фонда на одну страховую организацию; объем страховых услуг; объем полученных страховых премий.

Аналитики ведущих мировых кредитных учреждений и фондовых бирж для оценки состояния мировой экономики часто используют десять основных индикаторов¹.

1. *Изменение занятости в США* — индикатор, которого рынки ждут с особым трепетом каждую первую пятницу нового месяца. Цифра изменения занятости в несельскохозяйственных секторах (Change in Non-Farm Payrolls, NFPs) — один из главных показателей, по которым судят о том, что происходит в Америке и что будет делать дальше Центральный банк США (ФРС);

2. *Динамика потребительских расходов в США* — один из важнейших экономических индикаторов, поскольку покупатели являются двигателем всей экономики. Так, 70% ВВП США приходится на потребительские расходы.

3. *Индексы промышленного производства* — это своеобразное «зеркало» ВВП, отражающее текущую динамику экономики в целом. Индексы промышленного производства хороши еще и тем, что рассчитываются и ежемесячно публикуются статистическими службами почти всех стран. Индексы промышленного производства представляют особую ценность в сочетании со статистикой поставок, заказов и запасов, а также уровня загрузки мощностей.

4. *Новые заказы в обрабатывающей промышленности* — один из лучших опережающих индикаторов, показывающих уровень деловых настроений. Торговцы наращивают заказы, если уверены в скором увеличении спроса, производители закупают машины и оборудование, если не сомневаются в перспективах загрузки новых мощностей. Особую прогнозную ценность имеют заказы на товары длительного пользования, а также на инвестиционные товары за исключением ВПК — они наиболее подвержены циклическим колебаниям.

5. *Объем нового жилищного строительства в США* — это надежный опережающий индикатор экономической конъюнктуры. Динамика строительного сектора имеет огромный мультипликативный эффект. Каждая начатая стройка означает новые заказы, рабочие места и доходы в широком спектре производств — от стекла и бе-

¹ Подробнее см.: Финанс. 2009. № 26.

тона до мебели и посудомоечных машин. Поэтому новое строительство, а также число выданных разрешений на возведение домов считаются важными опережающими индикаторами.

6. Индексы американского Института менеджеров по снабжению — институт публикует два индикатора. PMI (Purchasing Managers' Index) — индекс, рассчитываемый на основе результатов опросов менеджеров по закупкам в компаниях обрабатывающей промышленности. В нем учитываются их оценки, касающиеся новых заказов, объемов производства и запасов готовой продукции, динамики рабочих мест и скорости работы поставщиков. PMI выше 50% сигнализирует о промышленном росте, ниже — о спаде. Еще один индекс — NMI (Non-Manufacturing Index) по смыслу аналогичен PMI, но отражает ситуацию в других секторах — от сельского хозяйства до услуг.

7. Сводные опережающие индикаторы ОЭСР (CLI) — предназначены для прогнозирования деловой активности. Значение CLI выше 100 и одновременно его увеличение сигнализируют об экономическом росте, выше 100, но с тенденцией к снижению — о начавшемся спаде. Сокращающийся CLI ниже 100 говорит о замедлении деловой активности, растущий — о ее восстановлении.

8. Индикатор экономических настроений в ЕС — расчетом этого индекса занимаются эксперты Еврокомиссии. В качестве основы они используют результаты опросов потребителей и бизнеса. 100 пунктов — долгосрочная средняя величина индикатора. Чем сильнее отклонение вниз, тем хуже чувствуют себя экономические агенты, и наоборот. Замеры настроений Еврокомиссия делает и публикует не только в среднем по ЕЭС, но и для каждой европейской страны.

9. Индекс делового климата Ifo — немецкий Институт Ifo ежемесячно обрабатывает около 7 тыс. анкет, поступающих из промышленных, строительных и торговых компаний. Бизнесменов и топ-менеджеров спрашивают об их оценке текущей ситуации и ожиданиях на ближайшие полгода. На базе полученных ответов рассчитывают агрегированный индекс.

10. Уровень инфляции.

С ориентацией на значения указанных индикаторов заключаются сделки, совершаются банковские и валютнообменные операции.

Итак, мировая экономика вступает в полосу системной глобальной неустойчивости, что в условиях изменившихся геэкономических и геополитических реалий будет сопровождаться возник-

новением новых очагов нестабильности и рисков. С учетом масштабов и вероятного затяжного характера указанных процессов необходимо выработать принципиально иные подходы и механизмы для стабилизации положения.

4.2. Теории циклов

Выделяют несколько подходов к объяснению цикличности. Теории, объясняющие циклические колебания внешними причинами, принято называть *экстернальными* теориями. *Интернальные* теории рассматривают причины возникновения колебаний деловой активности внутри самой экономической системы. *Эклектические теории* объединяют рациональные начала первых двух теорий. Рассмотрим наиболее значимые теории и концепции.

1. Механизм «импульс-распространение» (Е. Слуцкий и Р. Фриш).

Экономика в своем развитии сталкивается с множеством импульсов, которые дают толчок циклическим колебаниям. Эти импульсы, или шоки (научные изобретения и открытия, войны, смена политических режимов, поведение государства, природные катастрофы) выводят экономику из равновесного состояния и вызывают цепную реакцию. Внутренние механизмы рыночной системы, связанные с действием мультипликатора-акселератора, вслед за импульсом ведут к распространению колебательных процессов.

В последнее время вызывает интерес *анализ различных денежных шоков*, рассмотренный американским экономистом **Р. Лукасом**. Он выдвигает проблему активного поведения хозяйствующих субъектов, способных спровоцировать различные шоковые ситуации, порождающие кризис. Именно шоковые факторы, возникающие в денежно-кредитной сфере (в частности, финансовые потрясения), играли и продолжают играть сегодня важную роль в провоцировании кризисов. Так, мировая практика показывает, что финансовые кризисы в разных странах зачастую возникают вследствие паники, «стадного» поведения инвесторов и финансовых посредников. Стимулировать такое поведение могут, например, необъективные оценки рейтинговых агентств¹, экономически неграмотные заявления чиновников высокого ранга, слухи и домыслы. Нередко причиной паники становятся действия (провокация или игра) биржевых бро-

¹ В докладе рабочей группы по страновым рискам при Институте международных финансов выражается особая озабоченность тем, что необъективные оценки рейтинговых агентств могут стимулировать «стадное» поведение инвесторов во время финансового кризиса. См.: *Пищик В.Я.* Евро и доллар США. М.: Консалт-банк, 2002. С. 32.

керов и крупных инвесторов, поскольку большинство мелких инвесторов в своем поведении ориентируется на них, считая их самыми осведомленными участниками рынка.

2. *Монетарная концепция экономических циклов* (М. Фридман, А. Шварц). В 1970-х годах произошло усиление позиций монетаризма, признающего циклические колебания, вызываемые нарушениями денежного обращения.

Исходные позиции монетаризма: устойчивость функции спроса на деньги; зависимость функции предложения от политики денежно-кредитных институтов.

Исходным пунктом экономического цикла является рост предложения кредита со стороны банковской системы. Вследствие этого снижается ставка процента, увеличиваются инвестиции и растет совокупный спрос. Так возникает фаза подъема, которая сопровождается повышением уровня цен. Со временем экономической подъем прекращается под воздействием двух факторов. Во-первых, уменьшаются избыточные резервы коммерческих банков, во-вторых, сокращаются валютные резервы страны, поскольку из-за высокого уровня цен увеличивается импорт и сокращается экспорт. Названные факторы создают дефицит на рынке денег, ставка процента начинает повышаться, а объем инвестиций — снижаться. Начинается фаза спада: сокращаются производство и занятость, снижается номинальная ставка заработной платы, снижается уровень цен, растет чистый экспорт, увеличиваются валютные резервы. Тем самым подготавливается основа для нового роста банковского кредита. Таким образом, *расхождение между спросом и предложением является причиной циклических колебаний*.

Согласно этой концепции главную роль в динамике цикла, по мнению М. Фридмана, играет *нестабильность предложения денег*, основным виновником которой является само государство. Взамен государственной антициклической политики, приводящей к резким колебаниям денежной массы в обращении, предлагается ее жесткое регулирование с допустимым приростом 3—4% в год.

3. *Марксистская теория цикла*. К. Маркс был одним из первых ученых-экономистов, который обратил внимание на процесс массового обновления основного капитала, обусловленного в свою очередь средним сроком функционирования его активного элемента — промышленного оборудования. Этот процесс обновления он назвал «материальной основой» экономического цикла.

К. Маркс считал, что формальная возможность экономических кризисов заложена в функциях денег как средства обращения и средства платежа. Причину кризисов он видел в основном противо-

речи капитализма между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов этого производства. По мере накопления капитала, роста производительных сил происходит обобществление производства, а присвоение труда миллионов работников остается частнокапиталистическим.

4. *Психологические концепции цикла.* В соответствии с этими концепциями причины циклических колебаний кроются в наличии спекулятивных мотивов на товарной и фондовой биржах, в уровне ожидаемого дохода от новых инвестиций и т.д. Кризис может оказаться результатом паники из-за дальнейшего роста цен и курса ценных бумаг, цепной реакции банкротств и т.д. Но главную причину сторонники данных концепций видят в несовершенстве информации, которую предоставляет рынок¹.

5. *Теории политического делового цикла (В. Нордхаус)* видят причины колебаний в действиях правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики. В период после выборов правительство проводит «жесткую» кредитно-денежную и налоговую политику. Это может привести к спаду. А чтобы выйти из этой ситуации необходима мягкая, популистская макрополитика (увеличение государственных расходов, снижение налогов) как раз перед выборами.

В действительности все эти причины могут быть сведены к *основной причине экономических циклов* — несоответствию между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства. Поэтому циклический характер развития экономики можно объяснить либо изменением совокупного спроса при неизменном совокупном предложении, либо изменением совокупного предложения при неизменном совокупном спросе. При этом *основу экономического цикла* составляет изменение инвестиционных расходов. Инвестиции являются наиболее нестабильной частью совокупных расходов.

В конце XX — начале XXI в. кризисное состояние России особо остро отразилось на ее экономической безопасности. Снизился ресурсный потенциал страны, резко упали ее макроэкономические показатели, были потеряны многие территории, свободные торговые пути и рынки, которые осваивались веками. В результате упала геополитическая и внешнеэкономическая роль России. В сложив-

¹ Так, в преддверии азиатского кризиса 1997—1998 гг. Фонд Дж. Сороса ввел в Таиланд свои капиталы, когда перегрев экономики уже намечался, а затем внезапно, и даже с потерями вывел их. Значит, оставлять капиталы инвесторам в этой стране нельзя! Началось паническое бегство капиталов, закончившееся для многих стран достаточно плачевно.

шихся условиях многие страны поспешили за счет нее осуществить свои экономические и политические «интересы». Поэтому экономическая безопасность страны стала объективно необходимым условием обеспечения поступательного развития страны, укрепления ее самостоятельности и независимости.

Принципы антициклического регулирования

На изменение характера цикла большое внимание оказывает государственная антициклическая политика, где главной задачей является предотвращение кризисов. В этих целях государство использует инструменты так называемой тонкой настройки: бюджетно-налоговые и денежно-кредитные механизмы. Чтобы не допустить «перегрева», государство в определенный момент начинает препятствовать высоким темпам экономического роста. Повышение ставки рефинансирования и резервных отчислений делает деньги дороже и уменьшает поток инвестиций. Сокращение государственных расходов уменьшает совокупный спрос и снижает деловую активность. Этому служат также увеличение размеров налогов, отмена налоговых льгот на инвестиции и ускоренную амортизацию. В некоторых случаях, чтобы избежать глубокого кризиса, правительство может спровоцировать его наступление раньше времени. Такой «искусственный» кризис будет менее глубоким и менее продолжительным.

В период кризиса или депрессии, для того чтобы стимулировать производство, государство увеличивает свои расходы, снижает налоги и предоставляет фирмам налоговые льготы на инвестиции и ускоренную амортизацию, принимает меры, направленные на удешевление и сокращение резервных отчислений. В некоторых случаях государство прибегает к политике протекционизма, стимулируя национальных производителей и защищая внутренний рынок от иностранных конкурентов с помощью таможенных пошлин и ограничений на импорт товаров. Стимулирующую роль играет также изменение валютных курсов, повышающее эффективность экспорта и ограничивающее импорт.

Особо важную роль в сглаживании амплитуды циклических колебаний играет государственное социальное регулирование, направленное на усиление социальной ориентации экономики развитых стран, ведущее к расширению платежеспособного спроса, стимулирующего рост производства.

Следует подчеркнуть, что государственное регулирование должно сочетать в себе достижение противоположных целей, т.е., с од-

ной стороны, предотвращение спада производства и роста безработицы, а с другой — предотвращение развития инфляции.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой экономический цикл и из каких фаз он состоит?
2. Каковы основные разновидности экономических циклов? Связаны ли между собой различные виды циклов?
3. В чем состоит позитивная роль кризисов?
4. Каковы, на ваш взгляд, последствия их отсутствия в командной экономике?
5. В чем заключаются особенности современных циклов?
6. Какие экономические показатели могут использоваться в качестве базовых индикаторов состояния экономики?
7. Изменение каких показателей свидетельствует о повышении вероятности наступления кризиса?
8. Выделите причины и особенности мирового финансово-экономического кризиса 2008 г.

Тематика курсовых работ

1. Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. и его уроки для России.
2. Циклы: сущность, виды, современные особенности. Цикличность как форма прогрессивного развития.
3. Проблемы предупреждения финансовых кризисов в современной экономике.
4. Проблемы повышения конкурентоспособности российской промышленности.
5. Экономический рост и макроэкономическая стабильность.

Стабилизационная (антициклическая) политика государства

5.1. Особенности и инструменты стабилизационной политики

Рыночная экономика нестабильна. Существуют периоды спадов, сопровождаемые падением объемов производства и безработицей. Поэтому государство берет на себя необходимость сглаживания циклических колебаний хозяйственной конъюнктуры, предотвращение глубоких циклических кризисов и такой массовой безработицы, которая угрожала бы самим устоям рыночного хозяйства и демократического общества.

Циклическое развитие экономики вызывает колебания основных макроэкономических показателей — национального дохода, занятости, инфляции и т.д. Для того чтобы смягчить негативные последствия и сгладить циклические колебания, государство проводит стабилизационную политику.

Стабилизационная политика государства — это политика, направленная на смягчение колебаний экономического цикла и восстановление равновесного объема производства и занятости на прежнем уровне.

Государству необходимо сдерживать экономику в фазе подъема, не допускать ее «перегрева», а также поддерживать экономику на стадии спада и не давать ей упасть слишком глубоко. Поэтому проведение стабилизационной политики государства является одной из его важнейших экономических функций.

Целью этой политики является поддержание общего экономического равновесия при полной занятости, устойчивого роста экономики, стабильного уровня цен и сбалансированного платежного баланса.

Понятие «фискальная политика» как реальный инструмент государственного регулирования связано с именем Дж. Кейнса.

Основными инструментами стабилизационной программы являются *денежно-кредитная (монетарная) и бюджетно-налоговая (фискальная) политики*.

Монетарная политика состоит в изменении денежного предложения в целях стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Монетарная политика воздействует прежде всего на совокупный спрос, так как она оказывает влияние на решения индивидов и предприятий. Объектом регулирования выступает денежный рынок, и особенно, денежная масса. Определяет и осуществляет эту политику центральный банк.

Различают два вида монетарной политики: стимулирующую и сдерживающую.

Стимулирующая монетарная политика проводится в период спада, когда необходимо провести стимулирование роста деловой активности, и используется в качестве средства борьбы с безработицей. Для этого проводятся меры по увеличению предложения денег.

Сдерживающая монетарная политика проводится в период бума, перегрева экономики и направлена на снижение деловой активности в целях борьбы с инфляцией.

Рост денежной массы увеличивает номинальные доходы населения, стимулирует совокупный спрос и может привести к инфляции. Сокращение денежной массы снижает совокупный спрос и инфляцию. Поэтому в период подъема сокращают денежную массу, а в период спада — ее увеличивают.

Монетарная политика имеет свои слабые стороны:

- значительный временной лаг;
- возможность потери контроля центрального банка над предложением денег;
- высокая вероятность возрастания инфляции в случае проведения стимулирующей монетарной политики.

Фискальная политика представляет собой меры, которые принимает правительство для воздействия на экономику (совокупный спрос и совокупное предложение) путем изменения величины доходов или расходов госбюджета, в том числе посредством изменения величины государственных закупок, налогов и трансфертов. Влияние этих инструментов разное. Изменение величины госзакупок товаров и услуг в краткосрочном периоде влияет только на совокупный спрос, а изменение величины налогов и трансфертов фирмам — и на совокупный спрос, и на совокупное предложение.

*Фискальная политика имеет такой существенный недостаток, как эффект вытеснения*¹.

Под правительственными расходами (государственными закупками) понимаются расходы на содержание государства, а также на государственные закупки товаров и услуг. Они совершаются либо для собственного потребления, либо для регулирования спроса на рынках товаров, услуг, факторов производства.

Расходы государства на покупку отражаются в расходах бюджета, поэтому фискальная политика, проводимая государством, должна отвечать общественным целям: сглаживанию колебаний экономического цикла; стабилизации темпов экономического роста, достижению высокого уровня занятости и умеренных темпов инфляции.

Поскольку государственные закупки являются компонентом совокупных расходов, их увеличение означает, что при данном уровне дохода планируемые расходы возрастают. Подобно инвестициям они обладают мультипликативным эффектом, продолжая цепочку вторичных, третичных и тому подобных потребительских расходов.

Мультипликатор государственных закупок показывает прирост дохода, приходящийся на единицу прироста объема государственных закупок.

Почему бюджетная политика оказывает мультипликативный эффект на доход (ВВП страны)? Дело в том, что в соответствии с функцией потребления более высокий доход вызывает более высокий уровень потребления. Поскольку рост государственных расходов увеличивает доход, то это увеличивает уровень потребления, что в свою очередь увеличивает доход, и т.д. Поэтому в данной модели рост государственных расходов вызывает больший рост дохода.

Мультипликатор государственных закупок равен

$$mult_g = \Delta Y / \Delta G = 1 / (1 - MPC).$$

Пример. Предельная склонность к потреблению равна 0,6. Мультипликатор равен: $\Delta Y / \Delta G = 1 / (1 - 0,6) = 2,5$.

В этом случае увеличение государственных расходов на 1 долл. оборачивается ростом дохода на 2,5 долл.

¹ Эффект вытеснения частных инвестиций государственными будет специально рассмотрен в главе 11. Он заключается в том, что коммерческие банки направляют свои свободные средства на покупку государственных ценных бумаг, в результате чего начинает расти процентная ставка по кредитам, приводя к уменьшению инвестиций в производство.

Данное действие можно проследить на рис. 5.1.

Если государственные расходы возрастают на ΔG , то линия планируемых расходов перемещается вверх на ΔG . Равновесие в экономике перемещается из точки A в точку B .

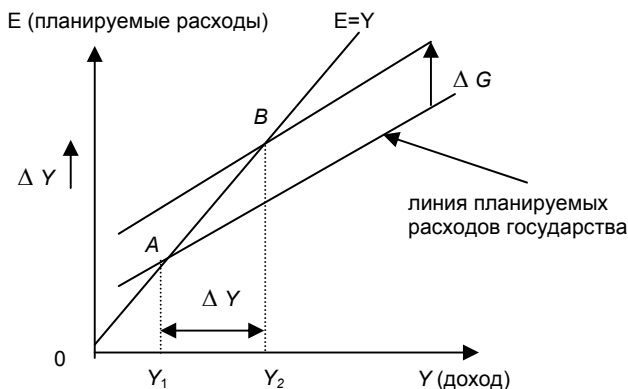


Рис. 5.1. График мультипликатора государственных закупок

Рост дохода ΔY превышает рост государственных расходов ΔG . Таким образом, бюджетная политика оказывает мультипликативный эффект на доход.

Данный эффект проявляется по ряду направлений.

Налоговый мультипликатор. Точно так же, как рост государственных расходов оказывает мультипликативный эффект на доход, уменьшение налогов (T) приводит к тому же результату. Однако мультиплицирующий эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения госрасходов. Это объясняется тем, что изменение госзакупок воздействует на совокупный спрос непосредственно, так как они включены в формулу совокупного спроса, а изменение налогов — косвенно, через изменение потребительских расходов.

Так же, как и инвестиции, налоги делятся на автономные, т.е. не зависящие от уровня дохода, и подоходные, т.е. зависящие от уровня дохода.

Рассмотрим воздействие на равновесный доход изменения автономных налогов. Изменение налогов ведет к изменению величины располагаемого дохода: рост налогов сокращает располагаемый доход, а сокращение налогов увеличивает его.

Уменьшение налогов на величину ΔT сразу же увеличивает располагаемый доход ($Y - T$) на величину ΔT и, следовательно, по-

ребление — на величину $MPC \cdot \Delta T$. При любом данном уровне дохода Y планируемые расходы теперь увеличиваются. Потребительские расходы соответственно возрастают на величину $\Delta T \cdot MPC$, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства Y с Y_1 до Y_2 . Равновесие в экономике перемещается из точки A в точку B .

Как и прежде, первоначальное изменение расходов мультиплицируется на $1 / (1 - MPC)$. Совокупный эффект от изменения налогов для дохода равен

$$mult_t = \Delta Y / \Delta T = - MPC / (1 - MPC) = - MPC / MPS.$$

Это выражение есть *налоговый мультипликатор*. Он показывает масштабы снижения или увеличения объемов ВВП при увеличении или снижении объемов налоговых платежей.

Например, если предельная склонность к потреблению равна 0,6, то налоговый мультипликатор равен

$$mult_t = \Delta Y / \Delta T = -0,6 / (1 - 0,6) = -1,5.$$

В данном примере уменьшение налогов на 1 долл. увеличивает равновесный доход на 1,5 долл. Для иллюстрации налогового мультипликатора приведем его график (рис. 5.2).

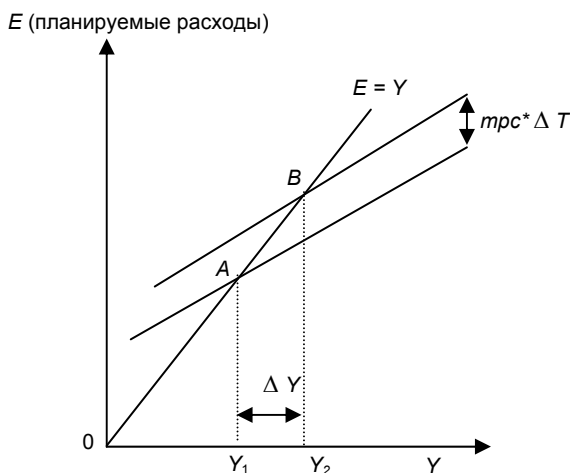


Рис. 5.2. График налогового мультипликатора

Уменьшение налогов на величину T сразу же увеличивает располагаемый доход ($Y - T$) на величину T и, следовательно, потребление — на величину $MPC \cdot T$. При любом данном уровне дохода Y планируемые расходы теперь увеличиваются. Потребительские рас-

ходы соответственно увеличиваются на величину $T \cdot MPC$, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства Y с Y_1 до Y_2 . Равновесие в экономике перемещается из точки A в точку B .

Подобный механизм влияния предполагает, что в фазе подъема следует проводить сдерживающую политику — сокращать государственные расходы и увеличивать налоги. В фазе спада надо проводить стимулирующую политику — увеличивать государственные расходы и снижать налоги.

Необходимо отметить, что:

- 1) мультипликатор налогов всегда величина отрицательная, т.е. рост налогов всегда приводит к снижению совокупного дохода;
- 2) по своему абсолютному значению мультипликатор налогов всегда меньше мультипликатора расходов. Дело в том, что изменение госзакупок воздействует на совокупный спрос непосредственно, а изменение налогов — косвенно, через изменение потребительских расходов.

В случае необходимости балансирования госбюджета, если государство решит финансировать увеличение своих расходов только увеличением налогов, то проявляется действие **мультипликатора сбалансированного бюджета**. Когда госрасходы и налоговые отчисления возрастают на одну и ту же величину, совокупный доход увеличивается на ту же величину. Таким образом,

$$\Delta Y = \Delta G = \Delta T.$$

При этом мультипликатор сбалансированного бюджета всегда равен 1.

Мультипликатор трансфертов. Мультипликативным эффектом обладают и трансферты. Они так же, как и налоги, оказывают косвенное воздействие на совокупный спрос. Трансферты изменяют величину личного дохода, что при неизменной величине налогов приводит к изменению располагаемого дохода. Рост трансфертов ведет к росту располагаемого дохода, а сокращение выплат — к соответствующему его сокращению.

Мультипликатор трансфертов — это коэффициент, который показывает, на сколько увеличивается (уменьшается) совокупный доход при увеличении (уменьшении) трансфертов (T_r) на единицу.

$$\begin{aligned} mult_{tr} &= \Delta Y / \Delta T_r \\ mult_{tr} &= MPC / MPS. \end{aligned}$$

По своему значению мультипликатор трансфертов равен мультипликатору автономных налогов, но меньше мультипликатора рас-

ходов, поскольку трансферты оказывают косвенное воздействие на совокупный доход.

Фискальная политика используется для регулирования стабилизации экономики в двух основных направлениях: преодоление спада и сдерживание подъема.

В зависимости от фазы цикла выделяют два вида фискальной политики: стимулирующую и сдерживающую.

Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде производства и направлена на увеличение деловой активности. Она выражается в увеличении госзакупок, снижении налогов и увеличении трансфертов.

Сдерживающая, наоборот, используется при буме (т.е. перегреве экономики) и направлена на снижение деловой активности.

Обе политики предполагают меры:

- в первом случае — спад, депрессия → стимулирующая фискальная политика → увеличение госрасходов (1) → снижение налогов (2) → увеличение трансфертов (3) → сочетание последних трех (1, 2, 3) — движение в направлении бюджетного дефицита;
- во втором случае — подъем → инфляция, вызванная избыточным спросом → сдерживающая фискальная политика → уменьшение госрасходов → увеличение налогов, снижение трансфертов → сочетание последних трех (1, 2, 3) — ориентация на положительное сальдо госбюджета.

В зависимости от способа воздействия инструментов различают дискреционный и автоматический типы фискальной политики.

Дискреционная (активная) фискальная политика — целенаправленное изменение величин государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета в результате специальных решений правительства, направленных на изменения уровня занятости, объема производства и темпов инфляции. Эти изменения находят отражение в госбюджете.

До сих пор под ***стабилизационной политикой*** предполагались активные меры государства. Помимо дискреционных (т.е. активных) мер государства, на экономику влияет и система автоматических (или встроенных) стабилизаторов. Их использование называют *пассивной*, или *недискреционной*, фискальной политикой.

Под ***автоматическими (встроенными) стабилизаторами*** понимают институциональные факторы рыночной экономики, которые сглаживают экономическую конъюнктуру независимо от текущих решений правительства. Среди наиболее типичных автоматических стабилизаторов можно отметить следующие.

1. *Прогрессивная шкала налогообложения.* Благодаря ей во время экономического бума располагаемый доход домашних хозяйств и нераспределенная прибыль предпринимательского сектора растут медленнее, чем национальный доход, а это сдерживает рост эффективного спроса и тормозит чрезмерный экономический рост. Во время спада эффективный спрос уменьшается медленнее, чем падение производства, что сокращает масштабы экономического спада. Получается, что при спаде изъятия минимальны, а при перегреве — максимальны. Представление о прогрессивной шкале налогообложения дает табл. 5.1.

Таблица 5.1
Индивидуальный подоходный налог в различных странах мира¹

<i>Страна</i>	<i>Число интервалов прогрессии</i>	<i>Максимальная ставка, %</i>	<i>Минимальная ставка, %</i>
Австралия	7	48	22
Австрия	5	50	10
Бельгия	7	55	25
Великобритания	3	40	10
Греция	9	50	18
Дания	3	40	22
Италия	7	50	10
Канада	3	29	17
Люксембург	24	56	10
Россия	1	13	13
США	4	28	15
Турция	6	50	25
Франция	12	57	5
Япония	5	50	10

2. *Система пособий по безработице и материальная помощь бедным слоям населения.* Во время спада государственные расходы на эти цели растут, а во время подъема — сокращаются.

Таким образом, автоматическими стабилизаторами являются только те виды налогов и трансфертов, величина которых меняется в зависимости от фазы экономического цикла.

Встроенные стабилизаторы, как правило, смягчают тяжесть экономических колебаний, но не устраняют нежелательных изме-

¹ Таблица составлена по материалам сайта Федеральной налоговой службы РФ.

нений в объемах национального производства, что необходимо учитывать при построении фискальной политики.

Преимущество встроенных стабилизаторов состоит в том, что нет необходимости принятия специальных законов, решений. Но встроенные стабилизаторы оказывают менее сильное воздействие на экономику, чем дискреционная политика. В развитых странах экономика на две трети регулируется с помощью дискреционной фискальной политики и только на треть — за счет действия встроенных стабилизаторов.

В зависимости от уровня развития страны стабилизационная политика различается для развитых стран и развивающихся. Применительно к экономически развитым странам, для которых характерны относительно небольшие темпы инфляции и уровня безработицы, в период спада предпочтительно использовать рестриктивную монетарную и фискальную политику. Для этого используют ужесточение стандартов, целевое финансирование и кредитование, селективную поддержку отраслей, протекционистские меры. Для развивающихся стран, в условиях очень высокой инфляции, существует возможность проведения либо политики градуирования, либо политики шоковой терапии.

Недостатками фискальной и монетарной политики является то, что их действие проявляется не мгновенно, а через некоторый промежуток времени, называемый *лагом*. Лаг — временной разрыв между осуществлением того или иного действия и получением эффекта от него. Временной лаг возникает из-за того, что для проведения стабилизационной политики необходимо определить фазу цикла, принять соответствующее законодательство и найти средства для реализации решений. Запаздывание во времени реакции субъектов рынка на изменения экономической конъюнктуры может привести к тому, что проводимая государством стабилизационная политика только усилит колебания. Например, если правительство решит осуществлять сдерживающую политику, сократит госрасходы, повысит налоги или уменьшит денежную массу, то пока решение будет выполнено, экономическая ситуация может измениться и ограничительные меры усилят фазу спада.

Различают два вида лагов стабилизационной политики: внутренние и внешние¹. *Внутренний лаг* — это промежуток времени

¹ Более подробно о лагах речь шла в главе 2.

между моментом экономического шока и моментом принятия ответных мер экономической политики. *Внешний лаг* — промежуток времени между моментом принятия тех или иных мер экономической политики и временем, когда они начнут давать результаты. Он возникает, поскольку эти меры не могут немедленно вызвать изменение уровня расходов, доходов и занятости.

Для бюджетно-налоговой политики характерны длительные внутренние лаги. Чтобы пересмотреть бюджетные расходы или налоги, необходимо добиться согласия многих чиновников.

Денежно-кредитная политика характеризуется длительными внешними лагами. В основе механизма ее действия лежит влияние на инвестиции через изменение процентных ставок. Однако многие предприятия планируют инвестиции заранее, поэтому сдвигов в реальном ВВП вследствие изменения денежной политики можно ожидать не ранее, чем через полгода после таких изменений.

Существование этих лагов затрудняет возможности использования их для стабилизации экономики. Сторонники пассивной экономической политики утверждают, что попытки стабилизировать экономику слишком часто оборачиваются дестабилизацией. Защитники активной политики признают, что из-за наличия таких лагов к ее разработке надо подходить с осторожностью. В среднем лаги фискальной и монетарной политики составляют один — два года. Если меры были приняты во время спада, то пик воздействия может проявиться в фазе подъема и усилить амплитуду колебаний.

Выбор между активной или пассивной моделями макроэкономической политики осложняется также изменчивостью экономических ожиданий, которые играют в экономике большую роль. С одной стороны, от ожиданий во многом зависят результаты макроэкономического регулирования, а с другой — сами ожидания определяются мерами экономической политики.

Для успешного проведения политики стабилизации необходимо предвидеть будущую экономическую ситуацию. Один из способов прогнозирования основан на применении индекса опережающих показателей, который состоит из 11 статистических данных, включающих показатели курса акций, количества выданных лицензий на строительство, заказы на новое строительство и оборудование, предложения денег и т.д. Другой способ прогнозирования связан с применением экономических моделей.

5.2. Теории антициклического регулирования экономики

Антициклическое регулирование, или политика краткосрочной стабилизации через систему управления спросом, начала развиваться под воздействием идей кейнсианства знаменитого английского экономиста Дж. М. Кейнса (1883—1946) еще в 1930-е годы. Главным способом антициклического регулирования стала денежная политика, которая получила название *метод точной настройки конъюнктуры*. Впервые эта политика стала применяться в США с приходом к власти президента Рузвельта (1933—1945).

Франклин Делано Рузвельт был американцем голландского происхождения и приходился дальним родственником Теодору Рузвельту (Президенту США 1901—1909 гг.). Рузвельт длительное время (с начала 1920-х годов) боролся с тяжелейшей болезнью — полиомиелитом, что наложило сильный отпечаток на его характер и личные черты. Он мог передвигаться только на инвалидной коляске. Биограф Рузвельта писал: «Он вскоре обнаружил, что неспособность передвигаться таит в себе и выгоды, которые со временем стали необычайно ценными»¹. По-видимому, болезнь способствовала тому, что весь смысл существования Рузвельта переключился на работу, а ее высшим проявлением стало полное и бескорыстное служение своему государству и народу. Что особенно важно, как человеку лично страдавшему, ему безусловно были близки страдания других людей.

Рузвельт во многом действовал эмпирически на основании требований реальной жизни, практики, а не каких-либо догм. Он был ярко выраженным коллективистом и в своей деятельности опирался на так называемый «мозговой трест», состоявший из представителей виднейших ученых и практиков того времени. Использование лучших умов нации было его «know-how», сыгравшим огромную роль в успехе его политики. Кроме того, Рузвельт имел ярко выраженное ораторское дарование и не боялся открыто объяснять народу содержание государственной политики и проводимых реформ. Он постоянно выступал по радио, и эти беседы впоследствии получили название «беседы у камина».

Американский истеблишмент поначалу считал, что все придет в порядок само собой, чем и была обусловлена слабость эконо-

¹ См.: *Экономическая история зарубежных стран* / Под ред. В.И. Голубовича. Минск, 1996. Гл. 5.

номических мер президента Гувера. Министр финансов в Администрации Гувера Эндрю Меллон, принадлежащий одной из богатейших семей США, утверждал, что кризис изживет себя сам. Однако кризис продолжался, а любое вмешательство государства требовало дефицитного финансирования бюджета. Но все экономические традиции того времени этому решительно противоречили. Необходимы были смелые, революционные решения — и заслуга Рузвельта именно в том, что он смог провести их в жизнь. «Бывают времена, когда нельзя нарушать правила и принципы, но бывают и другие времена, когда опасно соблюдать их» — говорил Рузвельт. Идея дефицитного финансирования экономики стала одной из основ Нового курса Рузвельта под влиянием идей Дж. М. Кейнса. В 1934 г. Кейнс после получения почетного докторского звания в Колумбийском университете посетил Рузвельта, а в «Нью-Йорк таймс» появилась статья Кейнса, призывавшая не бояться дефицита бюджета, так как «старый порядок ушел в прошлое».

В период спада государство, по Кейнсу, должно проводить «точную настройку конъюнктуры» путем экспансионистской монетарной и фискальной политики. За счет увеличения государственных расходов и дешевого кредита создавались условия для роста инвестиционного спроса. Это становилось возможным благодаря предоставлению крупным частным фирмам серьезных государственных заказов и реализации программы общественных работ для выживаемости безработных. Предложение товаров и услуг росло, что в конечном счете приводило к падению цен и уменьшению безработицы.

Однако по мере экономического подъема стал наблюдаться рост инфляции. Для замедления темпов инфляции центральный банк вводил ограничения на рост денежной массы, используя все свои инструменты. Помимо этого государство старалось уменьшить объем совокупного спроса фискальными методами: снизить государственные расходы, повысить ставки налогов, отменить налоговые льготы, ужесточить правила, регулирующие порядок и нормы амортизационных отчислений.

Но постепенно рецепты Кейнса привели к глубокому бюджетному кризису — замедлению экономического роста и увеличению безработицы. Поэтому со второй половины 1970-х — начала 1980-х годов начался интенсивный поиск новых подходов к регулированию экономики. Наибольшее влияние на процесс разработки новой кон-

цепции и пересмотра экономической политики оказали рекомендации монетаристов.

Термин «монетаризм» был введен в 1968 г. американским экономистом *К. Бруннером*. В настоящее время под монетаризмом понимают общетеоретический подход, отдающий приоритет особому типу кредитно-денежной политики — прямому регулированию темпов роста денежной массы.

Исходные положения теории были сформулированы нобелевским лауреатом, американским экономистом Милтоном Фридменом в его работах «Очерки позитивной экономики», «Капитализм и свобода», а также в книге «Свобода выбора». Монетаризм является продолжением классического экономического учения и входит в понятие «неоклассическое возрождение».

Отметим основные положения концепции М. Фридмена и его сторонников.

1. Рыночная система обладает способностью автоматически, на основе саморегулирования приводить себя в равновесие. Если имеют место диспропорции, нарушения, то это происходит прежде всего в результате внешнего вмешательства.

2. В связи с этим необходимо ограничение государственного вмешательства в экономику, сокращение доли ВВП, выделяемой для нужд государства. Диспропорции и другие отрицательные проявления связаны с избыточным присутствием государства в экономике.

3. В качестве главного регулятора, воздействующего на хозяйственную жизнь, служат «денежные импульсы». Объем денежной массы становится главным объектом денежно-кредитной политики. При выборе темпа роста денег необходимо руководствоваться правилами «механического» прироста денежной массы, которое отражало бы два фактора: уровень ожидаемой инфляции и темп прироста общественного продукта.

Стабильность денежного обращения достигается, если выполняется следующее правило Фридмена: масса денег растет постоянным умеренным темпом, который зависит от соотношения долгосрочного темпа роста производства и скорости обращения денег. В целом ежегодное увеличение денежной массы не должно выходить за пределы 4%.

Объем денежной массы находится под контролем центрального банка, непосредственно воздействующего на величину денежной базы.

4. Главное условие сдерживания инфляции — строгий контроль над денежной массой. Инфляция должна быть подавлена любыми средствами, в том числе и с помощью сокращения социальных программ, прекращения дотаций и субсидий неэффективному производству.

5%-ный уровень безработицы монетаристы называют «естественным», понимая под этим, что к такому уровню стремится безработица при существующем уровне реальной заработной платы. Возрастание безработицы выше этого уровня означает, что предложение труда превышает спрос, а, следовательно, существуют рабочие, предлагающие свои услуги при данном уровне заработной платы, но не получающие работу.

Монетарные программы решаются в три этапа. На первом этапе в целях уменьшения совокупного спроса предлагается уменьшать количество денег у населения, либо поощряя покупки недвижимости и драгоценностей, либо замораживая сбережения и проводя денежную реформу.

Эта же задача ставится и на втором этапе: уменьшение бюджетного дефицита, сопровождаемое высокими процентными ставками. Недоступный кредит приводит к разорению неэффективного производства, оставляя на рынке лишь сильных производителей. А вот на третьем этапе необходимо поддержать удачливых производителей снижением ставок налогов, тем самым создав все условия для выхода экономики из состояния депрессии.

Таким образом, должны решаться программы сокращения совокупного спроса и стимулирования совокупного производства.

Политика «точной настройки», предполагающая активное реагирование на текущую ситуацию, исключается как неэффективная и не отвечающая целям поддержания стабильности экономического развития.

Монетаризм в России применялся в первые годы реформирования экономики, однако монетаристские методы не нашли единой поддержки у российских экономистов. Либерализация цен и зажим денежно-кредитной эмиссии спровоцировали широкомасштабные неплатежи и обвал производства, что эффективно противодействовало снижению инфляции по целому ряду направлений. В то же время борьба с инфляцией ценой огромного спада производства обернулась ростом инфляции издержек, что тоже усугубило положение производственных предприятий. На самом деле имело место лишь искусственное замедление инфляционного процесса.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается антициклическая политика государства?
2. С помощью каких инструментов она осуществляется?
3. Каковы недостатки фискальной политики?
4. Выделите особенности и инструменты денежно-кредитной (монетарной) политики.
5. В чем суть политики «дорогих» и «дешевых» денег?
6. Что такое встроенные стабилизаторы и как они влияют на экономику страны?
7. В чем различие взглядов теории монетаризма и кейнсианства по регулированию экономики?

Тематика курсовых работ

1. Особенности стабилизационной политики государства в развитых и развивающихся странах.
2. Антимонопольная политика государства в России и зарубежных странах.
3. Антиинфляционная политика государства в России и зарубежных странах.
4. Монетаризм как теория и российская практика.
5. Снижение уровня бедности как важное направление стабилизационной политики государства.

Экономический рост как важнейшая задача экономической политики государства

6.1. Экономический рост: сущность, факторы, типы

Экономический рост — это изменения уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил в долгосрочном временном интервале.

Обычно экономический рост измеряется с помощью такого показателя, как ВВП. При этом важным является то, что во внимание принимается изменение только *реального ВВП*. Поэтому можно также сказать, что экономический рост — это долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП. Расчет относительной величины экономического роста таков:

$$\text{темп прироста реального ВВП} = (\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0) / \text{ВВП}_0 \times 100\%$$
где ВВП_1 — это ВВП текущего года, а ВВП_0 — ВВП базового года.

При сопоставлении уровней экономического развития государств широко используется такой показатель, как *ВВП на душу населения* и темпы его изменения. Эти параметры характеризуют уровень жизни и динамику благосостояния населения той или иной страны. Однако в полном смысле слова говорить об экономическом росте в стране можно только тогда, когда происходит более быстрый рост реального ВВП по сравнению с ростом населения. В целом, для оценки экономического роста используют показатели: рост абсолютного объема ВВП; темпы роста ВВП в расчете на душу населения; темпы роста промышленного производства в целом и по основным отраслям промышленности; годовой прирост объема ВВП, рост продолжительности жизни населения.

Со временем даже небольшие различия в темпах роста могут привести к громадным различиям в уровне ВВП между странами. Это происходит благодаря накапливаемому росту, т.е. *кумулятивному эффекту*. Он основывается на формуле сложного процента, ко-

гда учитывается процент роста от ранее достигнутого более высокого процента. Так, отставание всего лишь на 1% в росте производительности труда в течение столетия прекратило к началу XX в. бесспорное промышленное лидерство Великобритании.

В XX в. ряд стран проходил через догоняющий рост (индустриализация в СССР, Китай, страны Юго-Восточной Азии) или восстановительный рост (Япония, Германия) на основе апробированных производств, технологий и управленческих принципов более развитых стран. В мировой практике встречается также явление «*эффекта быстрого старта*». Суть данного эффекта в том, что более бедная страна при прочих равных условиях может обеспечить более высокие темпы экономического роста и со временем догнать по уровню экономического развития более богатую страну. Это объясняется тем, что стране с низким уровнем экономического развития легче обеспечить «стартовый рывок» и поддержать высокие темпы экономического роста за счет большего вовлечения свободных ресурсов в производство.

В мире не так много стран, которые в течение длительного периода (10 и более лет) росли более чем по 7—8% в год. Такие периоды были в Японии, Южной Корее, Китае, Ирландии, Германии. Так, Германия в 1950-е годы при средних темпах роста в 8% удвоила свой ВВП, Япония с конца 1950-х — по конец 1960-х годов утроила свой ВВП при средних темпах роста 12%, Китай за 25 лет (1978—2003 гг.) увеличил свой ВВП в 6 раз при средних темпах роста 9%¹.

Начиная реформы в Китае 30 лет назад, Дэн Сяопин наметил три стратегических рубежа их осуществления. Первый — за 1980-е годы удвоить ВВП, поднять его с 250 до 500 долл. на душу населения. Второй этап предусматривал за 1990-е годы вновь удвоить экономический потенциал. Наконец, третий рубеж намечал к середине XXI в., к столетию КНР, увеличить ВВП еще в четыре раза — до 4 тыс. долл. на человека при полутора миллиардном населении. Первые два удвоения были осуществлены в намеченные сроки. А на третье потребовалось всего шесть лет. Уже в 2006 г. ВВП КНР достиг около 3 трлн долл. — более чем по две тысячи долл. на человека. Четвертое удвоение ВВП вполне может произойти до 2020 г.

Факторы и типы экономического роста

Если в стране все факторы производства используются полностью и с наибольшей эффективностью, т.е. экономика находится на

¹ Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. М.: Дело, 2004. С. 150.

границе своих производственных возможностей, то реальный объем ее производства достигает максимального значения. Это характеристика потенциального ВВП. Если же производственные ресурсы используются недостаточно эффективно и не в полном объеме, то фактическое значение реального объема ВВП будет меньше потенциального.

Потенциальный рост — это скорость, с которой экономика могла бы расти (ВВП при условии полной занятости). *Фактический рост* — реальное ежегодное увеличение ВВП или других макроэкономических показателей.

Сущность и значение реального экономического роста состоит в разрешении основного противоречия между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей. Устранить данное противоречие предполагается как за счет увеличения производственных возможностей, так и за счет наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов. Иллюстративно это может быть представлено тремя способами (рис. 6.1, 6.2, 6.3).

1. Через кривую реального ВВП

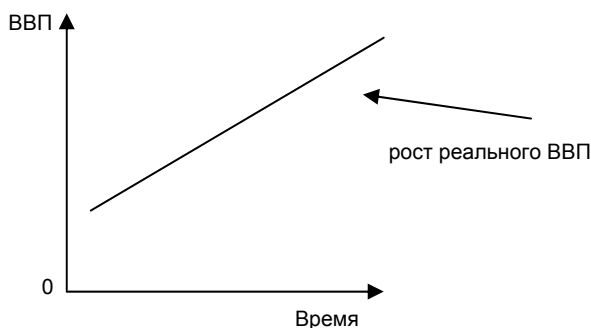


Рис. 6.1. Представление экономического роста через кривую реального ВВП

2. *Смещением кривой производственных возможностей вправо*. Эта кривая отражает ограниченность ресурсов в экономике в определенный период. Переход из точки, лежащей на одной кривой, в точку, принадлежащую другой, более высокой кривой, и есть экономический рост.

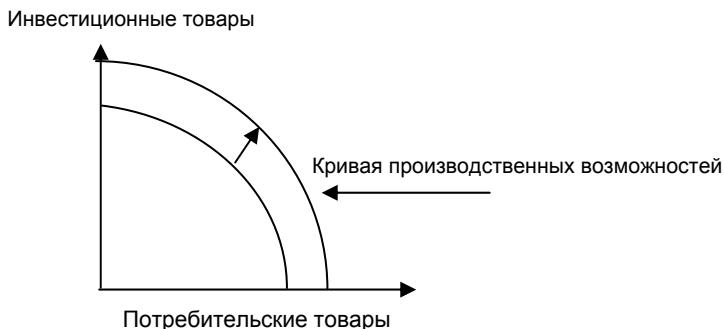


Рис. 6.2. Представление экономического роста через кривую производственных возможностей

3. С помощью модели $AD - AS$. Поскольку экономический рост представляет собой увеличение потенциального ВВП, то графически его можно представить как сдвиг вправо кривой долгосрочного совокупного предложения и, как результат, рост объема выпуска.

Для экономического роста необходимо, чтобы был задействован его потенциал, т.е. использованы необходимые ресурсы. Обеспечить потенциальный рост могут как прямые, так и косвенные факторы.

Под *факторами экономического роста* в экономической теории понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста. *Прямые факторы* непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. *Косвенные факторы* влияют на возможность превращения этой способности в действительность.

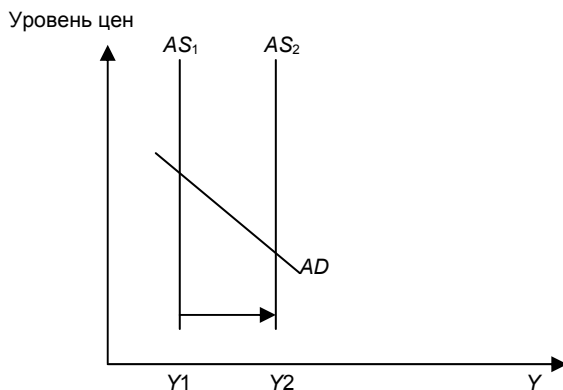


Рис. 6.3. Представление экономического роста через модель совокупного спроса и совокупного предложения ($AD - AS$)

К прямым факторам относятся: увеличение численности работников; рост качества основного капитала; совершенствование организации производства; рост предпринимательских способностей. В качестве одного из ведущих факторов роста многие экономисты выделяют знания, особенно технологические. К примеру, по расчетам лауреата Нобелевской премии по экономике У. Денисона, вклад знаний в рост душевого ВВП США за 1929—1957 гг. составил 40%. В современных условиях эта цифра существенно выше.

Косвенные факторы связаны с организационными условиями производства и определяются особенностями экономической политики государства: снижением степени монополизации производства; уменьшением цен на производственное сырье; расширением возможности получения кредитов; активной внешнеэкономической политикой; степенью открытости экономики мировому хозяйству. Так, если увеличивается степень монополизации рынков, растут налоги, инфляция, то экономический рост будет сдерживаться. Например, резкое удорожание производственных ресурсов после либерализации цен в нашей стране в начале 1990-х годов явилось одной из причин, заставляющих промышленные предприятия снизить реальные объемы производства и занятость.

Мировая история указывает на следующие факторы экономического роста: количественный рост населения; изменение хозяйственного уклада (промышленная, информационная революция); изменение структуры занятости (вовлечение женщин в активную трудовую деятельность, рост пенсионного возраста, вывод трудоемких производств в страны третьего мира и т.п.); технологические новшества (автомобили в начале XX в., бытовая электроника в 1960—1970-е годы, информационные технологии 1990-х годов); изменение способов мотивации населения. Ключевыми же факторами экономического роста, по мнению профессора С.В. Ануреева, являются сверхмотивированные команды, а также свободные капиталы для авансирования новых разработок и их внедрения в производство. Причем потеря мотивации может, как показывает практика, вести к экономической стагнации¹.

Рассматривая экономический рост с точки зрения интересов всего общества, выделяют две его основные цели: повышение материального благосостояния населения и поддержание национальной безопасности.

В экономической литературе теоретически принято выделять два основных типа экономического роста: *экстенсивный* и *интенсивный*.

¹ Ануреев С.В. Денежно-кредитная политика: диспропорции и кризисы. М.: КноРус, 2009. С. 49.

Экстенсивный экономический рост происходит за счет увеличения факторов производства: земли, труда, капитала, предпринимательской деятельности. Так, рост экономики Китая является преимущественно экстенсивным благодаря вовлечению в производство все большего объема инвестиционных, трудовых, сырьевых и энергетических ресурсов. Кроме того, модель китайского развития основана на чрезмерном вмешательстве государства в экономику: в нефтедобыче, электроэнергетике, гражданской авиации доля государственности превышает 90%, в нефтехимии, автомобилестроении, угольной промышленности близка к 70%¹.

Интенсивный экономический рост характеризуется увеличением объема производимых благ за счет роста производительности труда на базе применения более эффективных средств труда, более совершенных технологий и форм организации производства. Характерные черты интенсивного роста: рост эффективности использования факторов производства; повышение квалификации кадров; совершенствование технологии; повышение качества продукции; рациональное использование ресурсов. По мнению академика С.Ю. Глазьева, в основе интенсивного роста лежит переход к более высоким технологическим укладам. В настоящее время в промышленно развитых странах происходит переход к шестому технологическому укладу. Отличительными чертами этого уклада является широкое использование био- и нанотехнологий, систем искусственного интеллекта, глобальных информационных систем. Появляется возможность изменять молекулярную структуру вещества, придавать ему принципиально новые свойства, проникать в клеточную структуру живых организмов.

Современное производство сочетает в себе факторы экстенсивного и интенсивного порядка. В зависимости от того, какой способ увеличения производства товаров и услуг преобладает, говорят о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном типе экономического роста. Если доля реального ВВП, обусловленного интенсивными факторами роста, превышает 50%, то можно говорить о преимущественно интенсивном экономическом росте. Если же удельный вес прироста реального ВВП за счет такого рода факторов менее 50% от общего прироста ВВП, то налицо преимущественно экстенсивный тип.

С переходом на интенсивный тип экономического роста темпы роста могут даже несколько снизиться. Но это не означает, что экономика начала развиваться менее эффективно. С проведением прогрессивных структурных изменений темпы роста могут замедляться. Интенсивные факторы экономического роста приводятся в

¹ Ким А. Нажать на тормоза // Финанс. 2005. № 31.

действие в результате внедрения в производство достижений научно-технического прогресса.

В зависимости от факторов производства, играющих главную роль в обеспечении экономического роста, выделяют также доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный типы роста. При *доиндустриальном* типе роста главную роль играл труд, все производство было основано на ручном труде. В эпоху *индустриального* экономического роста на первое место выходит капитал. Характерными чертами этого типа роста являются ориентация на увеличение вещного богатства и экономическое принуждение к труду.

Индустриальная эпоха обеспечила быстрое развитие науки и техники, значительное повышение уровня жизни людей. Однако индустриальный тип роста заключал в себе и немалые противоречия: между орудиями труда и рабочей силой (психофизиологические возможности человека все больше отставали от безграничных возможностей машин и механизмов); между производством и природной средой (с развитием производства возрастала нагрузка на окружающую среду, росло ее загрязнение); между производством и потреблением (производство массовое, а потребности становятся все более разнообразными, индивидуальными).

В настоящее время все больше стран мира переходят к *постиндустриальному* типу роста, в котором главная роль принадлежит знаниям, информации, человеческому капиталу. Для постиндустриального роста характерны такие отличительные черты, как: резкое возрастание роли информации в развитии производства, в жизни общества; усиление социальной ориентации производства, рост расходов государства и частного бизнеса на образование, здравоохранение, научные исследования; усиление интеграционных процессов; увеличение доли сферы услуг в ВВП; усиление роли в экономике малого бизнеса.

Мировая практика показывает, что для достижения высоких темпов экономического роста необходимо:

- иметь высокую норму инвестиций — 25—30% ВВП и более (такую норму инвестиций имели страны, экономика которых росла по 7—8% в год);
- обеспечить сравнительно невысокую долю государства в экономике. Так, в странах с госрасходами менее 35% ВВП средний темп экономического роста составил 4,3% в год, а в странах с госрасходами свыше 48% ВВП — в среднем 1,7% в год¹;

¹ Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. М.: Дело, 2004. С. 155.

- иметь емкий внутренний рынок и высокий внутренний спрос (он, в свою очередь, определяется доходами населения)¹;
- всемерно поощрять развитие малого бизнеса. Именно он является главным резервуаром трудоустройства людей, получения ими дохода, формируя внутренний спрос. Огромные средства, которые малый бизнес тратит на доходы своих владельцев и наемных работников, составляют в Европе более половины всего платежеспособного спроса населения, во многом формируют весь внутренний рынок. О месте малого бизнеса в развитии экономики свидетельствуют следующие данные (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Место малого бизнеса в развитии экономики²

<i>Показатель</i>	<i>Россия</i>	<i>США</i>	<i>Страны ЕЭС</i>	<i>Япония</i>
Доля в ВВП (%)	11	40	70	61
Доля в численности занятых (%)	12	54	72	78

Большое внимание развитию малого бизнеса уделяется в промышленно развитых странах. В ЕЭС принят обязательный для всех стран-членов Регламент прямого действия, устанавливающий рамки содействия малым и средним предприятиям. По этому документу к числу средних предприятий отнесены структуры с числом занятых до 250 человек и годовым оборотом до 40 млн евро, малых — до 50 человек и 7 млн евро соответственно. Фирмы, на которых трудятся менее 10 человек, выделены в особую группу микропредприятий, для которых должны устанавливаться особо льготные условия предпринимательской деятельности³.

¹ Стержнем антикризисной программы Китая, направленной на преодоление последствий мирового финансово-экономического кризиса 2008 г., является комплекс мер по стимулированию внутреннего спроса. Он включает повышение заработной платы занятых в государственном секторе, субсидирование государством кредитных ставок для малообеспеченных граждан, субсидирование покупки бытовой техники деревенскими жителями в размере 10–15% стоимости товара, раздачу малообеспеченным горожанам талонов на приобретение бытовой техники. Пакет данных мер «тянет» примерно на 8% ВВП. Как результат, внутреннее потребление в 2009 г. увеличилось на 14,7%, в том числе потребление бытовой техники — на 18%. См.: *Ведомости*. 2009. 14 мая. С. 2.

² Аганбегян А.Г. Указ. соч. С. 175.

³ Гурвич В. Зарубежные находки // Московский комсомолец. 2009. 22 июня.

6.2. Государственное регулирование экономического роста

Практика *развитых государств* в области регулирования экономического роста основана на рекомендациях различных научных школ. В целом можно выделить следующие подходы к регулированию экономического роста.

1. Государство должно брать на себя решение только тех проблем, которые недоступны рыночной системе, всемерно поощрять и защищать рыночную конкуренцию.

2. Проведение политики краткосрочной стабилизации через систему управления эффективным спросом.

3. Приоритетное стимулирование инвестиций в машины и передовые технологии. Чем выше доля инвестиций в экономику, тем выше темпы экономического роста. При этом увеличение капиталовложений может происходить как за счет внутренних инвестиций, так и внешних, т.е. иностранных. Возможны три главных направления воздействия государства на экономический рост: стимулирование НТП; увеличение расходов на образование и подготовку квалифицированных кадров; реформирование налоговой системы.

4. Структурное регулирование. Решая данную проблему, государство при помощи налогово-бюджетной и кредитной политики стремится снизить риск осуществления инвестиционных проектов, стимулирует предпринимателей к освоению новых сфер экономики, где перспективы получения прибыли первоначально туманны, поддерживает экспортные отрасли. Важным направлением структурного регулирования является региональная политика, уменьшение дифференциации уровней экономического развития регионов страны.

5. Политика ускоренной амортизации. Она проводится посредством увеличения нормы амортизации основного капитала, что дает возможность предпринимателям быстрее обновлять средства труда. При этом наибольшие нормы амортизации характерны для самых передовых отраслей. В результате увеличиваются темпы обновления основного капитала, растет емкость рынка.

6. Гибкая налоговая политика. Главное направление — снижение налоговой нагрузки, упрощение налогового администрирования. Снижение налоговой нагрузки должно быть дифференцированным и пропорциональным предельной эффективности капитала.

Анализ изменений в мировой экономике убеждает, что прогресс в передовых странах определяется не столько темпами роста произ-

водства, сколько активностью человеческого капитала, уровнем и качеством жизни людей, защищенностью прав собственности, эмансипацией личности в хозяйственной жизни. Темпы роста никогда не должны претендовать на то, чтобы стать единственным критерием эффективного роста.

В начале XXI в. российская экономика оказалась перед долговременным системным вызовом, обусловленным сочетанием трех фундаментальных факторов.

Первый фактор — усиление глобальной конкуренции, охватывающей рынки не только товаров, но и капиталов, технологий, рабочей силы. Происходит структурная перестройка мирового хозяйства, связанная с изменением баланса сил между его экономическими центрами, возрастанием роли региональных экономических союзов, распространением новых технологий (информационных, нано- и биотехнологий).

Основными характеристиками развития мировой экономики, оказывающими серьезное влияние на социально-экономические процессы в России, в ближайшие 10—15 лет будут:

- превращение Китая и Индии в основные локомотивы мирового экономического роста, появление новых мировых центров экономического развития в Азии и Латинской Америке;
- преодоление энергетических барьеров роста за счет повышения энергоэффективности и расширения использования альтернативных видов энергии при сохранении тенденции к удорожанию энергоносителей;
- усиление ограничений роста, связанных с экологическими факторами, дефицитом пресной воды и изменением климата, что создает дополнительные возможности для России с ее огромными запасами пресной воды и экологически благополучных территорий;
- сохранение и вероятное усиление дисбалансов в области мировой торговли, движении капиталов, что будет способствовать изменению курсов мировых валют и перестройке институтов мировой экономики (мирового экономического порядка);
- старение населения в развитых странах на фоне быстрого роста населения в развивающихся странах будет интенсифицировать мировые миграционные процессы и увеличивать нагрузку на социальные системы развитых стран.

Для российской экономики структурная перестройка мирового хозяйства, с одной стороны, создает новые возможности в укреплении и расширении позиций на мировых рынках, а с другой — уси-

ливают требования к ее конкурентоспособности, способности к инновационному обновлению и привлечению инвестиций.

Однако качественные характеристики российской экономики пока не позволяют ей использовать преимущества глобальной конкуренции. Она остается слабо диверсифицированной и в силу этого уязвимой к колебаниям конъюнктуры мировых рынков углеводородов и сырья, мировых финансовых рынков, характеризуется низким уровнем инноваций и эффективности использования ресурсов.

Второй фактор — *возрастание роли человеческого капитала* в социально-экономическом развитии. Уровень конкурентоспособности современной экономики все в большей степени определяется качеством профессиональных кадров. Для его повышения необходимо преодоление сложившихся в России негативных тенденций в развитии человеческого потенциала, характеризующихся:

- сокращением численности российского населения и занятых в экономике на фоне растущего демографического дисбаланса с азиатскими соседями России;
- растущей конкуренцией за квалифицированные, образованные кадры с европейскими и азиатскими рынками;
- низким качеством и доступностью социальных услуг в сферах здравоохранения и образования.

Россия уже не может, как раньше, поддерживать конкурентные позиции в мировой экономике за счет дешевизны рабочей силы и экономии на развитии образования и здравоохранения. Требования устойчивого развития, которые диктует современная инновационная экономика, включают:

- опору на рост производительности труда, который позволил бы приблизить доходы российских граждан к уровню развитых стран;
- модернизацию и ускоренное развитие отраслей, определяющих качество человеческого капитала (образование, здравоохранение, жилищный сектор);
- превращение среднего класса российского общества в его доминирующую силу, сокращение социального неравенства.

Третий фактор — *исчерпание источников экспортно-сырьевого типа развития*, базирующихся на интенсивном наращивании топливного и сырьевого экспорта и выпуска товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля. В первом десятилетии XXI в. в нашей стране обозначились ограничения роста, обусловленные недостаточным развитием производственной (транспортной и энергетической) инфраструктуры и дефицитом квалифицирован-

ных инженерных и рабочих кадров на рынке труда. Сохранение этих ограничений в ближайшей перспективе может привести к резкому замедлению экономического роста и нарастающему отставанию от ведущих стран.

Стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики, выход ее на уровень социально-экономического развития высокоиндустриальных стран. Достижение этой цели предполагает:

- выход России на стандарты благосостояния, соответствующие развитым странам мира;
- обеспечение научного и технологического лидерства России по направлениям, обеспечивающим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность;
- обеспечение специализации России в мировой экономике на основе передовых научно-исследовательских разработок и высоких технологий;
- укрепление позиций России в формировании глобальной энергетической инфраструктуры;
- реализация глобальных конкурентных преимуществ в сфере транспорта и транзитных потоков;
- превращение России в один из ведущих мировых финансовых центров, обладающих независимой национальной финансовой инфраструктурой и обеспечивающих лидирующие позиции России на финансовых рынках стран СНГ, Центральной и Восточной Европы.

Системное решение отмеченных перспективных задач состоит в переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к *инновационному типу развития*. Это позволит резко расширить ее конкурентный потенциал за счет наращивания сравнительных преимуществ России в науке, образовании и высоких технологиях и на этой основе задействовать новые источники экономического роста.

Чтобы не отстать от развитых стран мира, России необходимо быстрее перейти на инновационный тип развития.

Инновационный тип развития имеет ряд качественных и количественных отличительных характеристик:

- диверсифицированную экономику, в структуре которой ведущая роль принадлежит «отраслям знаний» и высокотехнологичным отраслям промышленности. Доля высокотехнологичного сектора и экономики знаний в ВВП составляет не менее 17–20% (в России в 2007 г. — около 11%), вклад инновационных факторов в годовой прирост ВВП — не менее 2–3% (в России в 2007 г. — 1,3%);

- значительную инновационную активность корпораций, связанную с освоением новых рынков, обновлением ассортимента продукции, внедрением новых технологий, созданием новых форм организации бизнеса. Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, составляет более 40—50% (в России в 2007 г. — около 10%), доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции — 25—35% (в России в 2007 г. — около 3%);
- высокую долю затрат на научные исследования и разработки, достигающую 3,5—4% ВВП (в России в 2008 г. — 1,25% ВВП);
- расходы на образование за счет государственных и частных источников — не менее 5—6% ВВП (в России в 2008 г. — 4%), на здравоохранение — 6—6,5% (в России в 2008 г. — 3,73%);
- эффективную систему спецификации и защиты прав собственности, включая интеллектуальную собственность, и наличие развитого рынка венчурного капитала.

При нерациональной политике перехода от сырьевой направленности к инновационной на начальных этапах потенциальный поток инноваций способен нарушить стабильность экономики, а также размыть сложившееся хрупкое макроэкономическое и финансовое равновесие. Нововведения изменяют не только технологию и продукцию, но и экономическую систему в целом, не укладываясь в границы действующих производств и вызывая тем самым необходимость создания новых отраслей и видов экономической деятельности. Поэтому важны опережающие действия, подкрепленные перспективными расчетами влияния инновационного фактора на экономические процессы и налогово-бюджетную систему.

Наблюдаемый в мировой экономике переход на инновационный путь развития — объективная реальность, с которой не может не считаться ни одна страна. Это относится и к России, потенциал инновационной трансформации социально-экономической системы которой нужно реализовать в наиболее короткие сроки, найти способ его увеличения за счет использования дополнительных возможностей. В противном случае Россия в силу разных обстоятельств, в числе которых — устойчивое снижение конкурентоспособности отечественной продукции, технологическое отставание, а также привлекательность территории и недр, может утратить экономическую, оборонную безопасность, возможность сохранения экономических, социальных и политических свобод. Поэтому осуществление инновационного «рывка» объективно спрессовано во времени и требует всестороннего комплексного решения.

Направления перехода к инновационному типу развития

Особенность перехода к инновационному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно догнать развитые страны мира по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве. Такой подход требует реализации стратегий одновременно в *четырёх направлениях*.

Первое направление — обеспечение использования глобальных конкурентных преимуществ России в сферах энергетики, транспорта, экологии, аграрного сектора. Это должно происходить по следующим позициям:

- обеспечение стабильности энергетического снабжения крупнейших мировых потребителей энергоресурсов;
- формирование современной транспортной инфраструктуры, использование транзитного потенциала российской экономики, замыкание грузо- и пассажиропотоков на российские транспортные коридоры;
- производство и экспорт экологически чистых продуктов, импортозамещение на внутренних рынках продукции животноводства.

Второе направление — формирование мощного научно-технологического комплекса, обеспечивающего глобальную специализацию России на высокотехнологичных рынках: нанотехнологии, ядерная энергетика, авиация, судостроение, ракетно-космические технологии, программное обеспечение.

Третье направление — структурная диверсификация экономики на основе повышения конкурентоспособности перерабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслей и «экономики знаний» путем:

- улучшения условий предпринимательской деятельности и создания благоприятного инвестиционного климата;
- создания механизмов обеспечения инновационной активности компаний;
- формирования и развития национальной финансовой инфраструктуры, ориентированной на долгосрочное финансирование инвестиций, рост капитализации компаний, снижение инвестиционных рисков и издержек инвесторов;

- развития производственной инфраструктуры, включая ее транспортную, энергетическую и информационную составляющие.

Четвертое направление — формирование конкурентоспособного человеческого капитала прежде всего посредством обеспечения:

- доступности качественных услуг образования, здравоохранения и культуры;
- высокой профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов, повышения доступности жилья;
- улучшения качества окружающей среды и экологических условий жизни человека.

При переходе на инновационный тип развития в России необходимо внимательное изучение опыта других стран, чтобы более эффективно распределить имеющиеся ресурсы. В развитых странах высокотехнологический комплекс определяет экономический рост и «тянет» за собой всю остальную экономику, заставляя ее адаптироваться к высоким технологиям.

Переход на траекторию устойчивого развития таких стран, как США, Япония, стран Европейского Союза, ряда стран Юго-Восточной Азии был достигнут на основе расширения инновационных процессов в реальном секторе экономики. Государственная инновационная политика той или иной страны представляет собой композицию мер различной направленности и имеет существенную национальную специфику (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Основные направления государственной инновационной политики в мире¹

<i>Направление инновационной политики</i>	<i>Специфика</i>	<i>Страны</i>
Оптимизация структуры национальной инновационной системы	Оптимизация государственной системы управления и планирования в сфере инноваций	Япония, Норвегия, Индия, Чили
	Оптимизация государственного финансирования науки и инновационной сферы	США, Франция, Великобритания, Дания, Норвегия, Швеция, Тайвань, Австралия
	Развитие фундаментальных исследований	Великобритания, Швеция, Словения

¹ См.: Зверев А.В. Формирование национальной инновационной системы: мировой опыт и российские перспективы. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2009. С. 26.

Окончание табл. 6.2

<i>Направление инновационной политики</i>	<i>Специфика</i>	<i>Страны</i>
Стимулирование инновационной кооперации бизнеса и науки (университетов) внутри страны	Стимулирование симметричного сближения университетов и корпораций	США, Финляндия
	Крупные государственные вложения в науку и инновационную сферу и привлечение национального частного капитала	Израиль, Финляндия
	Стимулирование инновационной активности частного сектора с привлечением иностранных капиталов в инновационную сферу	Великобритания, Ирландия, Китай, Корея, Малайзия, Индия, Израиль
	Стимулирование инновационной инициативы национального сектора	Германия, Япония, Новая Зеландия, Дания
Интеграция в международные инновационные сети	Комплексная интеграция	Финляндия, Израиль, Нидерланды, Китай
	Технологическая специализация	Корея, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Индия
Налаживание внутренних инновационных сетей	Создание особых условий для образования связей в инновационной сфере	США, Норвегия, Ирландия
	Стимулирование инициатив национальных регионов	Франция, Германия, Финляндия
Формирование национальной инновационной системы	Реструктуризация госсектора науки	Болгария, Польша, Литва
	Инициирование интеграции науки и образования	Латвия, Эстония, Чехия
	Вовлечение малого и среднего бизнеса в инновационную сферу	Румыния, Чехия, Словакия, Латвия, Эстония, Турция, Чили
	Определение приоритетных экспортных направлений в области высоких технологий	Чехия, Румыния, Чили, Турция

В мире инновационная активность стимулируется различными льготами и преференциями, которые являются совершенно необходимыми при освоении наукоемкой продукции. Они действуют гибко, избирательно в виде отсрочек, налоговых кредитов, ускоренной амортизации (табл. 6.3).

Таблица 6.3
Налоговые льготы на НИОКР в развитых странах¹

<i>Страна</i>	<i>Отношение налоговых вычетов к расходам на НИОКР</i>	<i>Максимальный размер налоговых вычетов</i>
Япония	Крупные компании 8—10%, малые и средние — 12%	Крупные компании — 30% от суммы налоговых платежей; малые и средние до 100% налоговых платежей
США	3—5% от общей суммы, 20% на расходы, превышающие норму	25% от суммы налоговых платежей
Канада	20% от общей суммы	Отсутствует
Великобритания	8,4% от общей суммы	Отсутствует
Франция	10% от общей суммы	16 млн евро
КНР	15% от общей суммы	Отсутствует

Исследование мирового опыта показывает, что:

- а) ключевым фактором повышения конкурентоспособности страны, развития ее в направлении к эффективной *национальной инновационной системе* (НИС) является государственная инновационная политика, нацеленная на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов (в том числе и на уровне регионов) и являющаяся связующим звеном между академической наукой и производством;
- б) принципиально важным при формировании инновационной политики является выбор главного вектора ее движения.

Мировая практика позволяет выделить две основные модели государственной инновационной политики:

- модель инновационной политики, ориентированная на выполнение научно-технических программ и проектов общена-

¹ См. подробнее: *Государство и инновации*. Научный доклад ИЭПП. М., 2008. С. 34.

ционального значения. Главной целью модели является поощрение развития инновационных направлений, имеющих приоритетное значение для страны;

- модель инновационной политики, ориентированная на распространение научно-технических знаний. Главная цель такой политики — освоение новых технологий, расширение технологических возможностей отраслей и сфер экономики. Чаще всего это касается совершенствования инновационной инфраструктуры, системы образования и профессиональной подготовки.

В зависимости от проводимой инновационной политики страны мира разделяются на три группы.

1. Страны, ориентированные на лидерство в науке, в реализации крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии инновационного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в военной сфере (США, Великобритания, Франция);

2. Страны, ориентированные на создание благоприятной инновационной среды, с возможностью оптимизации всей экономики (Германия, Швеция, Швейцария);

3. Страны, стимулирующие нововведения путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий (Япония, Южная Корея).

Формирование НИС происходит индивидуально для каждой страны и определяется сложившимися в ней социально-экономическими отношениями, национальными ее особенностями. Так, в Финляндии был сделан упор на диверсификацию экономики; во Франции — на создание мелких технологических фирм; в США — на поддержку реструктуризации национальной экономики. Однако в каждом конкретном случае могут быть использованы отдельные подходы и инструменты, доказавшие свою эффективность в других странах.

Анализ опыта развития инновационных процессов в развитых и развивающихся странах позволяет выявить ключевые закономерности в создании и развитии НИС в этих странах:

- рост интеграции науки, образования, производства и рынка, что ведет к увеличению объемов и интенсивности внутренних взаимосвязей и взаимодействия между элементами НИС;

- целью НИС объявляется обеспечение динамичного развития страны за счет повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов страны;
- своей высокой эффективностью НИС ряда стран обязаны различным факторам, среди которых наиболее значимым является сформировавшаяся инфраструктура НИС;
- инновационное развитие страны не обязательно основано на собственной научно-технической и инновационной базе, на первоначальных этапах становления НИС возможно приобретение, копирование и «ассимиляция» зарубежных разработок (пример Китая и Японии);
- значительное усиление инновационной ориентированности инвестиций;
- увеличение роли регионов и отдельных территориальных межрегиональных комплексов в развитии НИС.

6.3. Модели экономического роста

Современные модели экономического роста сформированы на базе двух источников: кейнсианской теории макроэкономического равновесия и неоклассической теории производства.

Неокейнсианские модели. Теория Кейнса не рассматривает технический прогресс. Она дает характеристику эффективного спроса в краткосрочном периоде и обосновывает пути формирования спроса в условиях недозагрузки производственных мощностей и наличия безработицы. Но после Второй мировой войны ученых стал волновать вопрос, как добиться высоких и устойчивых темпов экономического роста.

Неокейнсианская теория основывается на нескольких предположениях.

1. В основе роста национального дохода лежит только один фактор — норма накопления капитала. Другие факторы (занятость, использование оборудования, организация производства) исключаются. Отсюда вывод: спрос на капитал при постоянной капиталоемкости определяется только темпом роста национального дохода.

2. Капиталоемкость определяется только техническими условиями производства, которые позволяют удерживать ее неизменной. *Капиталоемкость* — величина затрат основного капитала в расчете на единицу продукции. Характеризует эффективность использования основного капитала.

3. Рассматриваются только нейтральные инвестиции: новые инвестиции не изменяют капиталоемкости. Таким образом, определяющим в экономическом росте является увеличение инвестиций.

Простейшей некейнсианской моделью экономического роста является *модель Домара-Харрода*. В ней присутствует только рынок благ. Действуют следующие допущения:

- национальный доход пропорционален количеству капитала;
- на рынке труда имеется избыток предложения, поэтому уровень цен постоянный;
- рынок благ сбалансирован;
- выпуск производства зависит от одного фактора — капитала.

В таком случае,

$Y = \delta \cdot K$, где δ — коэффициент капиталоотдачи, K — количество капитала, следовательно,

$\delta = Y / K$, т.е. средняя производительность капитала показывает, какое количество дохода производится капиталом.

$\Delta Y = \delta \cdot \Delta K$. Если $\Delta K = I$, то

$\Delta Y = \delta \cdot I$.

Предположим, что норма сбережений является величиной постоянной. Поскольку $\Delta Y = mult \cdot I$, где $mult = 1 / MPS$,

следовательно,

$\Delta Y = \Delta I \cdot 1 / MPS$. Подставляем

$\Delta I / MPS = \delta \cdot I$, или $\Delta I / I = \delta \cdot MPS$.

Так как $I = S$, а $S = MPS \cdot Y$, где MPS — const, следовательно,

$\Delta Y / Y = \Delta I / I = \delta \cdot MPS$.

При заданных технических условиях производства темп экономического роста зависит от предельной склонности к сбережению. Отношение $\Delta Y / Y$ представляет собой прирост дохода при полной занятости. При данных темпах роста ожидания бизнесменов будут реализованы или «гарантированы». Темп роста, удовлетворяющий таким условиям, называется *гарантированным*. Он гарантирует полное использование существующих мощностей (капитала). Но полная занятость достигается не всегда. Для обеспечения гарантированного роста как труд, так и капитал должны возрастать с одинаковой скоростью, и соотношение их величин должно быть строго определенным.

Введем понятие «естественный темп роста». Это такой темп роста капитала и национального дохода, который обеспечивает полную занятость растущего предложения труда. Если гарантированный темп роста больше естественного, то поскольку в трудовых

ресурсах испытывается недостаток, фактического темпа роста не будет и в результате наступит депрессия.

Если естественный рост больше гарантированного, то избыток трудовых ресурсов позволит увеличить инвестиции и фактический рост будет больше ожидаемого. В результате динамическое равновесие в условиях экономического роста неустойчиво.

Таким образом можно сделать вывод: особую роль в экономическом росте играют инвестиции, которые являются его главным инструментом.

В рамках рыночной экономики нет автоматического механизма выравнивания. В этой связи необходимо вмешательство государства в экономику.

Неоклассические модели. Большую роль в развитии теории экономического роста сыграли производственная функция Кобба-Дугласа и работы *Роберта Солоу*, лауреата Нобелевской премии.

Модель Солоу основана на производственной функции Кобба-Дугласа, в которой был рассчитан вклад различных факторов производства в увеличение объема производства. Функция Кобба-Дугласа гласит: рост затрат капитала на 1% увеличивает объем производства на 1/4, а увеличение затрат труда на 1% увеличивает объем производства на 3/4.

Другие предпосылки экономического роста в модели Солоу.

1. Труд и капитал обладают полной взаимозаменяемостью.
2. Положительная убывающая отдача на факторы производства.
3. Сбережения полностью инвестируются.

Итак,

$Y = F(K, L)$. Поделим все на L :

$Y/L = F(K/L, L/L)$; $Y/L = F(K/L, 1)$.

Пусть $Y/L = y$, где Y/L — производительность труда. Тогда $y = F(K/L)$, где K/L — капиталовооруженность труда. Доход является функцией одного фактора — капиталовооруженности, т.е. $y = c + i$.

Заметим, что $(c + i)$ — потребление блага и инвестиций в расчете на одного рабочего.

$C = (1 - S) \cdot y$, тогда

$y = (1 - S) \cdot (y + i)$. Разделим обе части уравнения на y , тогда

$1 = (1 - S) + i/y$, или $i/y = s$, следовательно, $I = s \cdot y$.

То есть инвестиции пропорциональны доходу. Подставляем $y = f(K)$

$I = s \cdot f(K)$.

Чем больше величина капиталовооруженности, тем больше объем производства и выше размер инвестиций.

Вывод: высокий уровень сбережений ведет к более быстрому экономическому росту.

Модель Солоу была использована экономистами для ответа: каким должен быть оптимальный экономический рост. В 1960-х годах американский экономист Хелпс, рассматривая экономические проблемы придуманного им королевства Соловии (по имени Солоу), сформулировал так называемое «золотое правило накопления капитала». Оно заключается в том, что каждое поколение должно сберегать для будущих поколений такую долю дохода, которую оно получило от предыдущих. Другими словами, ставка процента должна быть равна темпу роста населения. В этом случае траектория будет оптимальной. Иногда это правило называют правилом «биологической ставки процента».

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите типы экономического роста и их характерные черты.
2. Чем вызвана необходимость перехода России на инновационный путь развития?
3. Каковы отличительные черты инновационного типа развития?
4. Подумайте, какова зависимость динамики экономического роста от прямых и портфельных иностранных инвестиций?
5. Какие подходы к регулированию экономического роста существуют в различных странах мира?

Тематика курсовых работ

1. Современные проблемы государственного стимулирования экономического роста.
2. Теории экономического роста и их практическое значение.
3. Проблемы перехода российской экономики на инновационный путь развития.
4. Финансово-промышленные группы и их роль в обеспечении устойчивого развития.
5. Экономический рост и его основные факторы.

Денежная система и ее элементы

7.1. Возникновение денег. Сущность и функции денег

Вряд ли кто-нибудь будет отрицать важное значение денег для экономического развития. Деньги — необычайно интересная сфера экономики. Они стали неотъемлемой частью нашей жизни и быта. Однако деньги были не всегда, а возникли на определенной ступени развития общества. С возникновением и развитием товарного производства, особенно в условиях общественного разделения труда, резко усложняются процессы обмена товаров. Чтобы обеспечить для обменивающихся сторон равноценность и эквивалентность обмена, возникает потребность в определении единственного и универсального товара, играющего роль всеобщего эквивалента. Таким универсальным обменным товаром стали деньги.

Первый научный трактат, специально посвященный деньгам, был написан в 1588 г. флорентийским прозаиком *Бернардо Даванзатти*. Он писал: «Деньги есть золото, серебро или медь, отчеканенные в монеты по желанию публичных властей и являющиеся по согласию наций ценой и мерой вещей, облегчая контакты между ними»¹.

Оноре де Бальзак утверждал: «Деньги — это шестое чувство, позволяющее нам наслаждаться пятью остальными». А Смит называл деньги «колесом обращения», К. Маркс — всеобщим эквивалентом. В устойчиво функционирующей рыночной экономике существует предельно короткое определение этой категории: «деньги — это свобода». Они выступают самой ликвидной формой капитала.

По вопросу о причинах происхождения денег среди экономистов существуют два подхода.

1. *Эволюционная концепция*, когда происхождение денег объясняется объективными причинами: общественным разделением труда,

¹ Бурлачков В.К. Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России. М.: Эдиториал УРСС, 2003. С. 12.

совершенствованием технологии обработки металлов, развитием товарного производства.

2. *Рационалистическая концепция денег*, когда они рассматриваются как продукт соглашения между людьми. В качестве денег в экономике смогли удержаться только те платежные инструменты, которые оказались способными наилучшим образом выполнять диктуемые рынком функции. Согласно данному подходу деньгами может быть все, что признается людьми за деньги и выполняет их функции.

Действительная история денег объединяет обе эти теории.

В своем развитии деньги прошли длительный путь. На раннем этапе это были редкие ракушки, чай, соль, скот и т.д. В древней Руси всеобщим эквивалентом были скот и меха, поэтому княжеская казна называлась скотницей, а казначей — скотником. Любопытно, что латинский корень слова «капитал» происходит от «capital» — скот. Мех куницы, служащий товаром-эквивалентом, назывался кунями. А деньги в виде кожи обращались в отдаленных районах страны еще в петровские времена.

Постепенно роль всеобщего эквивалента прочно закрепилась за одним товаром. Развитие ремесел и особенно плавки металлов несколько упростило дело. Роль посредников в обмене стали исполнять слитки металлов. Первоначально это были медь, бронза, железо.

В Древней Греции и в Римской империи за несколько веков до нашей эры всеобщим эквивалентом прочно и надолго стали благородные металлы: серебро и золото. Почему так произошло?

Выделение денег из массы товаров — объективный процесс, обусловленный возникновением товарного производства и его дальнейшим развитием. Без выделения денег невозможен массовый обмен товаров, складывающийся на основе общественного разделения труда. Нужен был товар, который пользовался бы спросом и мог относительно долго храниться и быть в достаточном количестве. А для того чтобы определенный товар стал деньгами, требуется его использование в качестве средства обращения, посредника в обмене разных товаров. Поэтому он должен отвечать таким критериям, которые отличали бы этот товар от всех других. Главные характеристики денег, отличающие их от любого другого товара, — высокая ликвидность (способность обмениваться на другой товар); физическая надежность (золото и серебро считались благородными, так как не окислялись при соприкосновении с водой и воздухом) и способность сохранять стоимость, т.е. они сами по себе были товаром, имели внутреннюю ценность, сохраняя ее во времени. И только потому, что драгоценные металлы обладают стоимостью, как и

все товары, они могут служить средством выражения стоимости всех других товаров.

Играя роль эквивалента, эти товары обладают особой потребительной стоимостью, обусловленной их полезностью для других производителей. Помимо всего прочего, деньги обладают рядом свойств, которые делают их способными выполнять роль всеобщего эквивалента. К ним относятся: портативность, однородность, делимость, безотходность, сохраняемость, стабильность, удобство транспортировки и т.д.

Таким образом, *деньги* — это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента (измерителя), способного обмениваться на любой другой товар.

По проблеме сущности денег сложились различные точки зрения. В эпоху первоначального накопления капитала в Западной Европе возникла *металлическая теория денег*. Ее сторонники (*У. Стаффорд, Т. Манн* и др.) отождествляли деньги с благородными металлами. Они полагали, что серебро и золото являются деньгами в силу своих естественных свойств. Меркантилисты считали деньги истинным богатством, которым располагает государство, и выступали за приток драгоценных металлов в страну.

В период господства золотого стандарта металлическая теория денег приобрела широкое распространение, однако в современных условиях она не имеет распространения. Реализация этой теории поставила бы денежную систему страны в зависимость от производства золота и тем самым ослабила возможность правительственного вмешательства в денежно-кредитную сферу.

В XVII—XVIII вв. получила распространение *номиналистическая теория денег*. Ее представители (*Дж. Локк, Дж. Беркли* и др.) полагали, что названия денежных единиц (фунт стерлингов, доллар) обозначают «идеальные атомы стоимости», знаки стоимости, условные счетные единицы. Металлическое содержание монет никак не связано с их ценностью, которая определяет обозначенное на самой монете количество денежных единиц. От имени высшей власти властитель государства может придать монетам любую ценность. На основании этого делается вывод о том, что покупательная способность денег будто бы абсолютно не зависит от их материального содержания и определяется лишь наименованием, номиналом. Отсюда и происходит название теории.

Исходя из этой теории в XIX в. социалистами-утопистами была разработана *теория «рабочих денег»*, которые должны были выражать рабочее время, заключенное в товарах, и свободно на них обмениваться. В 1849 г. *П.-Ж. Прудон* учредил «народный банк», ко-

торый должен был за каждый час отработанного рабочего времени выдавать рабочую квитанцию. В Лондоне и других английских городах были организованы «базары справедливого обмена» товаров на «рабочие деньги». Однако все это потерпело крах.

С возникновением и развитием бумажно-денежного обращения позиции сторонников номиналистической теории денег еще более окрепли. Эти идеи разделял Дж. Кейнс и его сторонники: Р. Харрод, *П. Самуэльсон* и др. В современных условиях номиналистической теории денег придерживаются все те, кто считает природу денег условной.

В это же время существовала *количественная теория денег*, которую развивали *Д. Юм, Ш. Монтескьё*, а в XIX в. — *Д. Рикардо*. В XX в. дальнейшую разработку этой теории продолжили Дж. Кейнс, *А. Пигу*. Согласно данной теории цены товаров в стране определяются массой находящихся в обращении денег. Товары входят в обращение без цены, а деньги — без стоимости, цена полностью складывается только в процессе обращения. В зависимости от соотношения товарной и денежной массы в процессе обмена товары обретают цены, а деньги — стоимость. При этом цены меняются пропорционально количеству денег, которое оказывает одинаковое влияние на цены всех товаров.

Теория «регулируемой валюты» разработана на основе двух теорий денег — номиналистической и количественной. Главный представитель этой теории — Дж. Кейнс. Металлические деньги являются «варварским пережитком». Преимущества бумажных денег в том, что, по его мнению, количество их в обращении может регулироваться государством и, следовательно, могут регулироваться уровень товарных цен, уровень заработной платы и вся экономика.

Трудовая теория денег (марксистская) рассматривает деньги в качестве специфического товара, стоимость которого определяется затратами труда на его производство (добыча золота, серебра). Для современной экономической науки характерен подход, согласно которому сущность денег выводится из их функций.

Деньги выполняют разнообразные функции — экономические, политические и даже идеологические. Денежная единица, являясь полномочным представителем государства, несет максимальную информацию о своей стране. На монетах обычно изображались портреты правителя страны или национального героя, выбивались герб или девиз страны. Первая золотая монета на Руси — златник (золотник) со славянской надписью, портретом князя Владимира Святославовича и родовым гербом Рюриковичей особой роли в торговле не играла, а скорее, служила символом силы государства.

В Советской России на металлическом рубле были изображены серп и молот, а также венки из хлебных колосьев.

В качестве экономических функций деньги выполняют четыре основные функции: средства обращения, меры стоимости, средства платежа, средства накопления и образования сокровищ, а также пятую функцию мировых денег, которую выделял К. Маркс. Рассмотрим эти функции подробнее.

1. **Функция средства обращения** — деньги выступают посредником при обмене товаров и услуг. Появление посредника в обмене товаров преобразует его в товарное обращение.

Чтобы функционировать в качестве средства обращения, деньги должны пользоваться:

- 1) всеобщим признанием в качестве денег;
- 2) быть санкционированными государством на выполнение этой роли, так как только государство может обязать других субъектов экономики использовать определенные знаки в качестве денег.

В качестве средства обращения деньги, во-первых, выполняют посредническую роль (при доведении товара от производителя до потребителя); во-вторых, связующую (при переходе товара от одного товара к другому) и, в-третьих, — роль реализатора товара.

Альтернативой денежному обмену выступает *бартер* — обмен товара не на деньги, а на другой товар. Вместе с тем в современных условиях бартерные сделки сохраняют свое значение, он связан со значительными транзакционными издержками. Совпадение интересов партнеров должно произойти как по времени, так и по количеству, качеству и стоимости товаров. Известный английский экономист прошлого века У.С. Джевонс назвал это «двойным совпадением желаний». Поэтому бартер считается неэффективной и нерациональной формой обмена. Вместе с тем в современных условиях бартерные сделки сохраняют свое значение.

В условиях инфляции и экономических потрясений, когда снижается реальная покупательная способность денег, с помощью бартера осуществляются прямые обмены товара на товар.

Кроме того, бартер позволяет сокращать издержки на совершение товарообменных операций.

Появление денег в качестве посредника в обмене товаров сняло проблему двойного совпадения желаний (продавца и покупателя) и уменьшило издержки обращения, а это в свою очередь способствовало развитию торговли. Свойство денег как товара быстро и без издержек обмениваться на любой другой товар или услугу определяет ценность денег.

Препятствием для выполнения деньгами функции средства обращения является высокая инфляция, при которой наблюдается повсеместное «бегство» от денег. Этому способствует также снижение коэффициента монетизации в экономике, когда имеется дефицит законных платежных средств в стране. Уровень монетизации экономики в России в конце прошлого века составлял 12—15%, в то время как в промышленно развитых странах он составляет 70—90%. С ростом инфляции уровень монетизации понижается, а при снижении темпов инфляции и достижении финансовой стабилизации он стабилизируется и повышается.

Препятствием для выполнения деньгами функции средства обращения является также дефицитная экономика, где спрос значительно превышает предложение, а цены фиксированы. В этих условиях деньги теряют свою реальную ценность, поскольку на них ничего нельзя купить.

Какие деньги выполняют функцию средства обращения? Сначала это были товары, золотой песок, металлические слитки. Постепенно появлялась необходимость придать деньгам удобную форму монет из металла. Для этого необходимое количество металла надо было стандартизировать по весу и пробе.

Монета — это слиток денежного металла единой формы, фиксированного веса и определенного достоинства. Происхождение слова «монета» связано со знаменитой «пирровой победой» в 279 г. до н.э. Греческий царь Пирр разгромил римскую армию, но сам понес тяжелейшие потери. Римляне обратились к древнеримской богине Юноне Монете (Юноне Советчице) с просьбой о помощи и за советом, где добыть деньги на войну, а после победы в знак благодарности Юноне передали в ее храм большое количество золота и серебра. Был также принят закон, разрешающий чеканить деньги только в храме богини. На деньгах делалось ее изображение и помещалась надпись «Монета». В русском языке термин «деньги» возник из слова «таньга»¹.

Считается, что самые первые монеты появились в древнем Лидийском царстве в VII в. до н.э. (Малая Азия, ныне территория Турции). Изготовлены они были из электра, природного сплава золота и серебра. Примерно за 500 лет до н.э. персидский царь Дарий совершил экономическую революцию в своем государстве, введя в обращение монеты и заменив ими бартер. Для подтверждения веса и стоимости кусочков металла на них штамповался рисунок. Процесс штамповки получил название чеканки. Со временем установление масштаба цен и чеканка монет становятся монополией государства.

¹ *Матлин А.М.* Деньги и экономические решения. М.: Дело, 2001. С. 15.

2. *Функция меры стоимости* означает, что деньги служат измерителем ценности всех товаров. Основой соизмеримости товаров являются не деньги, а заключенная в товарах стоимость как затрата общественно необходимого труда на их производство, воплощением которого и выступают деньги.

Особенность данной функции в том, что ее выполняют идеальные, т.е. мысленно представляемые деньги. Товары мысленно приравниваются к деньгам еще до их обмена. Для этого их не обязательно иметь в наличии. В то же время данную функцию выполняют полноценные деньги, т.е. обладающие самостоятельной стоимостью.

Стоимость товара в денежном выражении является ценой. Так как различные товары обладают неодинаковой стоимостью, для их сопоставления принимают определенное количество денежного металла за единицу измерения, или за масштаб цен.

Масштаб цен — это весовое количество металла, принятое в стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров. Масштаб цен — функция техническая, формируемая в различных национальных экономиках по-разному.

Правительство любой страны может изменить установленный ранее масштаб цен. Такое изменение называется *денежной реформой*. Она может проводиться в следующих формах.

1. Полная или частичная замена денежных знаков с выпуском денег нового образца при сохранении их нарицательной стоимости.

2. *Деноминация* — укрупнение национальной денежной единицы путем обмена по установленному государством соотношению старых денежных знаков на новые. Цель деноминации — облегчение учета и расчетов в стране с одновременным пересчетом (в том же соотношении) цен. В России последняя деноминация денежных знаков была проведена в 1998 г., когда новый рубль был обменен на тысячу старых рублей. Деноминация применяется в основном в условиях высокой инфляции, когда покупательная способность денег падает, а национальная валюта сильно обесценивается.

3. Изменение курса национальной денежной единицы: девальвация и ревальвация. *Девальвация* означает резкое снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам, *ревальвация* — наоборот.

Современные денежные масштабы совершенно условны. Они держатся на всеобщем признании, регулируемом правовыми законами. Подлинными стоимостями обладают лишь товары.

Условия выполнения функции меры стоимости:

1) экономика должна носить рыночный характер, т.е. процесс ценообразования устанавливается стихийно, в ходе конкурентной борьбы и согласования интересов продавцов и покупателей;

2) экономика должна носить устойчивый характер.

3. **Функция средства накопления** — способность денег к сохранению стоимости.

В неинфляционной экономике ценность денег сохраняется и не меняется во времени. Когда деньги временно извлекаются из обращения и находятся у товаропроизводителей, они выполняют функцию образования сбережений, накоплений и сокровищ. В качестве сокровища выступают драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них. Выполнение деньгами этой функции обусловлено потребностями в страховании, дорогостоящем потреблении, приобретении дорогих и статусных предметов. Золото в условиях экономической, политической и валютной неустойчивости выступает как своеобразный страховой фонд государства и частных лиц. В связи с этим оно используется лишь в крайних случаях для погашения сальдо платежного баланса.

По данным Международного совета по золоту (World Gold Council), суммарный объем запасов золота стран мира в 2008 г. составил более 30 тыс. т. Первое место по размеру запасов золота занимают США — 8136,9 т, Германия имеет 3,4 тыс. т, Франция — 2,6 тыс., Китай — 4 тыс. т. Россия занимает 15-е место в мире по объему запасов золота — 495 т¹.

Перед всеми другими формами сбережений деньги имеют важное преимущество — высшую степень ликвидности. *Ликвидность* — это степень легкости, с которой какое-либо имущество вновь превращается в деньги.

Основным условием выполнения функции средства накопления является стабильность покупательной способности денег.

4. **Деньги как средство платежа.** Эта функция основана на возможности существования разрыва во времени между движением денег и движением товаров, т.е. товаром пользуются раньше, чем платят за него (берут товар в кредит). Причинами, обуславливающими продажу товаров в кредит, являются различие в сроках их изготовления и реализации. При продаже товаров в кредит деньги функционируют в сфере товарного обращения идеально, как мера стоимости и как идеальное покупательное средство. При наступлении срока платежа они используются как реальные деньги.

¹ Павлов А. Охота за вечными ценностями // Аргументы и факты. 2009. № 9. С. 6.

В современных условиях в качестве платежных средств (кредитных денег) выступают разнообразные долговые обязательства: векселя, банкноты, кредитные карты, чеки. Значение этих форм платежных средств определяется тем, что они сокращают время расчетов.

5. *Мировые деньги.* Функция мировых денег проявляется в рамках международных экономических отношений. Функционирование денег в обороте между государствами и гражданами делает их мировыми деньгами.

Мировые деньги выступают в качестве:

- всеобщего средства платежа, ибо международная торговля строится либо на предоплате, либо на кредитовании;
- всеобщего покупательного средства;
- средства учета торгового и платежного балансов страны;
- глобального общественного богатства, особенно в случаях, когда речь идет о вывозе финансовых ресурсов за границу.

Перечисленные функции деньги выполняют вне единого национального хозяйственного пространства и за пределами юрисдикции какого-либо одного государства. Решающим здесь является вопрос международного признания национальной денежной единицы.

В современных условиях произошли изменения в этой функции. В качестве мировых денег широко используется конвертируемые (обмениваемые на иностранные валюты) национальные кредитные деньги, международные счетные денежные единицы, а также коллективные валюты. Национальные деньги приобретают статус резервной валюты, в которой хранятся свои резервы центральные банки. Преимущество статуса резервной валюты заключается в том, что страна, чьи национальные деньги имеют такой статус, может позволить себе большой дефицит платежного баланса, увеличение государственного долга, не опасаясь за экономические последствия подобных шагов.

Появились две разновидности мировых денег: международные и резервные валюты.

Международные валюты — это национальные валюты, выполняющие отдельные денежные функции за пределами юрисдикции эмитирующего государства. В международных валютах заключаются внешнеторговые контракты, а нерезиденты могут хранить в них свои сбережения. Однако объемы международных операций в таких валютах остаются ограниченными. К их числу относятся валюты, вокруг которых сформировались устойчивые валютные зоны (австралийский, новозеландский и восточно-карибский доллары, франк

СФА, южноафриканский рэнд), а также валюты, активно участвующие в международной торговле и инвестициях (швейцарский франк, канадский, сингапурский и гонконгский доллары, датская и норвежская кроны).

Резервная, или доминирующая, валюта находится на вершине международной иерархии валют. Она обращается за рубежом в больших объемах, чем на внутреннем рынке. Экономические функции резервной валюты весьма разнообразны. Частный сектор номинирует в ней финансовые активы, заключает международные контракты и осуществляет платежи. Государственный сектор в лице центрального банка проводит в резервной валюте операции на валютном рынке и использует ее как якорь денежно-кредитной политики. В резервных валютах государство также хранит свои международные резервы.

К наиболее очевидным преимуществам статуса резервной валюты следует отнести следующие:

- минимизация издержек внешней торговли;
- транспарентность внешней торговли и конъюнктуры финансовых рынков;
- снижение волатильности экспортных доходов;
- увеличение размеров банковского сектора;
- развитие рынка долгосрочных финансовых инструментов;
- снижение издержек финансирования;
- повышение устойчивости национальной экономики к внешним шокам;
- получение доходов от сеньоража;
- финансирование дефицита торгового баланса;
- независимая внешняя политика.

В то же время статус резервной валюты несет с собой и серьезные издержки. Вот почему такие страны, как Япония или Китай, не стимулируют или даже препятствуют распространению национальных валют за пределами своих экономик. Издержки статуса резервной валюты таковы.

1. Ограничение маневра денежно-кредитной политики. Эмитент резервной валюты должен поддерживать ее стабильный обменный курс, чтобы сохранять международное доверие к ней. Это ограничивает возможности Центрального банка по проведению экономической политики, ориентированной на решение задач внутреннего рынка. Большая нагрузка в плане регулирования национальной экономики ложится на налогово-бюджетную политику.

2. Потеря контроля над денежным предложением. Денежные власти лишаются возможности прямого влияния на денежное предложение, поскольку оно будет отчасти формироваться на внешнем рынке. Как следствие, эффективность регулирования со стороны Центрального банка снижается.

3. Завышение обменного курса валюты. Рост спроса на резервную валюту приведет к завышению ее обменного курса. Чтобы этого избежать, придется наращивать импорт, который будет компенсировать приток капитала в страну.

4. «Дилемма Триффина». Развитие резервной валюты в конечном счете сталкивается с двумя отрицательными моментами, названными «дилеммой Триффина» в честь профессора экономики Йельского университета Роберта Триффина. Они состоят в том, что либо увеличение предложения резервной валюты (что возможно в условиях дефицита платежного баланса) приведет к ее обесценению в долгосрочном периоде и валютному кризису, либо ликвидация дефицита платежного баланса вызовет нехватку резервов и отказ от резервной валюты.

5. Отсутствие валютного контроля и контроля над движением международного капитала. Денежные власти отказываются от административного регулирования потоков платежного баланса. Они не смогут директивными методами препятствовать оттоку или притоку капитала. В противном случае полная конвертируемость будет нарушена, и доверие нерезидентов к резервной валюте исчезнет.

Предпосылками приобретения деньгами статуса резервной валюты являются:

- а) ведущие позиции страны в мировом производстве товаров и услуг (ВВП), экспорте товаров и капиталов, в мировых золотовалютных резервах;
- б) развитая сеть кредитно-банковских учреждений как в стране, так и за рубежом;
- в) свободная обратимость (конвертируемость) национальной валюты по всем видам операций;
- г) емкий финансовый рынок с разнообразными финансовыми инструментами.

В настоящее время статус резервной валюты имеют доллар, евро, английский фунт. Однако роль доллара как резервной валюты постепенно падает. С начала 1990-х годов по 2007 г. доля доллара в общемировых валютных запасах сократилась с 80 до 63,8%¹.

¹ Уиллэн Д. Спасайте, кто сколько может // Ведомости. 2008. 24 января.

Таким образом, как мы видим, все функции денег взаимосвязаны и взаимозависимы.

7.2. Денежное обращение и его виды

Движение денег при выполнении ими своих функций представляет собой *денежное обращение*.

Форма организации и регулирования денежного обращения в стране, исторически закрепленная традициями и оформленная национальным законодательством, образует *денежную систему*.

Денежная система Древнерусского государства сложилась в IX—X вв. В конце X — начале XI в. началась чеканка первых русских монет из золота и серебра. В международной торговле и для крупных платежей во внутренней торговле вместо монет стали использовать серебряные слитки. В XIII в. новгородские слитки в форме палочки-бруска стали называться рублем.

На разных стадиях развития товарного производства при различных государственных устройствах для всех денежных систем характерны общие черты. Они составляют элементы денежной системы, которая включает:

- а) наименование денежной единицы;
- б) порядок обеспечения денежных знаков;
- в) структуру денежной массы, находящейся в обращении (соотношение между наличными и безналичными деньгами, между объемами купюр разного достоинства). От структуры денежной массы зависит удобство расчетов;
- г) эмиссионный механизм (регламент выпуска и изъятия денежных знаков из обращения);
- д) механизм регулирования денежно-кредитного обращения (методы, инструменты, объекты денежно-кредитного регулирования; права, обязанности и ответственность органов, его осуществляющих);
- е) порядок установления валютного курса и формы конвертируемости национальной денежной единицы;
- ж) порядок кассовой дисциплины (общие правила исполнения денежных расчетов, осуществляемых через кассы, и принципы обеспечения контроля над ними. При этом первичный контроль возлагается на банки).

В зависимости от вида обращаемых денег выделяют следующие типы систем денежного обращения: товарные, металлические (когда в обращении используются золотые и серебряные монеты) и

фидуциарные (собственно бумажные и кредитно-бумажные, электронные).

Рассмотрим эти типы систем подробнее.

I. Товарные денежные системы. Товарные деньги — это такой вид денег, который представляет собой реальные товары, покупательная способность которых основывается на их товарной стоимости. Отличительной чертой товарных денег является то, что их ценность как денег и ценность как товаров одинаковы. При чем эти деньги обладают внутренней ценностью, т.е. важным набором потребительских свойств. В условиях высокой инфляции в качестве таких денег могут выступать водка, сигареты и т.д.

II. Металлическое обращение. Господство металлической формы денег охватывает громадный период человеческой истории — от VII в. до н. э. до начала XX в. Особенностью металлического обращения является то, что количество денег в обращении всегда поддерживается на необходимом уровне, т.е. в обращении не может быть ни излишка, ни недостатка денег.

В зависимости от того, какой благородный металл выполняет роль всеобщего эквивалента, различают: *биметаллизм*, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов — золота и серебра (XVI—XVIII вв.), и *монометаллизм*, использующий в обращении лишь один металл, занимающий господствующее положение.

Существуют три разновидности биметаллизма. *Система параллельной валюты* — характеризуется тем, что соотношение между золотыми и серебряными монетами складывается в зависимости от рыночной стоимости этих металлов. *Система двойной валюты* действует тогда, когда государство официально узаконивает существование этих двух видов монет. В XIX в. соотношение между ними было в разных странах, как правило, 15,5:1 или 15:1. Однако рыночные цены металлов колебались, и рыночное соотношение отличалось от установленного государством. И наконец, *система «хромающей валюты»*, когда осуществлялась свободная чеканка, но только золотых монет, в то время как чеканка серебряных монет производилась в закрытом порядке. Отсюда и название — валюта как бы «хромала» на серебряную ногу.

Угроза полного вытеснения из обращения золотых монет серебряными («худшие деньги вытесняют лучшие») явилась окончательной причиной отказа от биметаллизма. Данная закономерность вошла в историю как закон Коперника — Грешэма, или закон «дешевых денег». Суть этого закона такова. Австралийские талеры обращались как в золоте, так и в серебре. Но как только менялись относительные цены на золото и серебро, то «дорогие» деньги уходи-

ли из обращения, а «дешевые», из серебра, оставались¹. Если говорить о монометаллизме, то исторически существовали его разные формы, в зависимости от вида металла: медный, серебряный и золотой монометаллизм. Медный период существовал в России в конце VII в., серебряный — в 1843—1852 гг., а в Китае он просуществовал до 1935 г.²

Значительно большее распространение получил золотой монометаллизм (или золотой стандарт), который был введен в конце XVIII в. сначала в Англии, а затем в других странах. В России он просуществовал с 1897г. до Первой мировой войны.

Различают три вида золотого монометаллизма.

1. *Золотомонетный стандарт* (конец XIX — начало XX в.). Его характерные черты: обращение и свободная чеканка золотых монет; кредитные деньги свободно и неограниченно размениваются на золотые; свободное движение золота между странами и функционирование свободных золотых рынков. Цены исчисляются в золоте. Ввоз и вывоз золота осуществляются свободно в любой форме и объеме. Золотомонетный стандарт представлял наиболее устойчивую денежную систему и исключал инфляцию, так как излишние по сравнению с потребностями оборота золотые монеты уходили из обращения в сокровище, и наоборот. После Первой мировой войны ни одна развитая страна не вернулась к золотомонетному стандарту.

2. *Золотослитковый стандарт* (начало 1920-х годов — до мирового экономического кризиса 1929—1933 гг.). Этот этап характеризуется отсутствием свободной чеканки золотых монет, их свободным обращением. Но допускается обмен банкнот на золото лишь по предъявлении суммы, соответствующей цене стандартного слитка весом до 12,5 кг. Для этого требовалось предъявить в банк достаточно крупную сумму денег. Золото оказалось вытесненным из обращения в крупный оптовый и международный оборот. Данный стандарт действовал только в США и Великобритании.

3. *Золотодевизный стандарт*, когда банкноты разрешалось обменивать на иностранную валюту — девизы в странах, где разрешался обмен на золотые слитки. *Девизы* — это платежные средства (векселя, чеки, переводы), выраженные в иностранной валюте и предназначенные для международных расчетов.

¹ При биметаллической монетной системе «плохими» являются те деньги, стоимость которых на рынке ценных металлов ниже их официальной денежной стоимости, а «хорошими» — деньги, которые стоят дороже своей официальной цены.

² *Деньги, кредит, банки* / Под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. М.: Проспект, 2006. С. 49.

За базу золотого стандарта принимается одна тройская унция, равная 31,1035 г чистого золота. Обменивались доллары на золото по официально фиксированному соотношению: 35 долл. за тройскую унцию чистого золота.

Главное то, что золотой стандарт закрепил валютную зависимость одних стран от других, что явилось основой для создания систем валютного регулирования. При обмене валюты одной страны на валюту другой при проведении операций не допускалось отклонение от валютного паритета в ту или другую сторону более чем на 1%. Государство могло изменить золотое содержание своей денежной единицы при вынужденных обстоятельствах в пределах до 10%, а выше этого уровня — только с санкции МВФ.

К недостаткам золотого стандарта можно отнести зависимость денежной массы от добычи золота, что способствовало значительному удорожанию организации денежного обращения в стране, а также невозможность проведения самостоятельной денежно-кредитной политики государства.

В России 2 января 1897 г. Комитет финансов под председательством Николая II принял решение ввести металлическое обращение, основанное на золоте. Была проведена денежная реформа, где основной денежной единицей стал золотой рубль. Как вспоминал министр финансов С.Ю. Витте, она прошла «совершенно гладко и незаметно», и «весь простой класс населения и весь народ совсем не заметил и не подозревал, что я сделал реформу»¹.

Однако накануне Первой мировой войны рубль уже перестал обмениваться на золото. Началась пора инфляции и гиперинфляции. К началу Второй мировой войны 1939—1945 гг. только в США продолжался обмен бумажных долларов на золотые слитки для центральных банков иностранных государств. По оценке американского экономиста Р. Триффина, привилегированное положение доллара принесло США с конца 1949 г. по июнь 1971 г. 54 млрд долл.

В августе 1971 г. правительством США была юридически отменена конвертируемость доллара в золото для центральных банков, и золотой стандарт перестал существовать. Юридически была завершена окончательная демонетизация золота², т.е. золото утратило свои денежные функции. В 1976 г. поправками к уставу Международного валютного фонда была упразднена официальная цена золота и отменены золотое содержание и золотые паритеты валют. Золото перестали использовать для регулирования взаимных плате-

¹ *Vitte С.Ю.* Воспоминания. М., 1960. Т. 2. С. 98.

² Демонетизация — исторический процесс вытеснения золота и серебра из функции всеобщего эквивалента товаров.

жей, в то же время оно остается резервом государств для приобретения валюты других стран.

III. Фидуциарные денежные системы. Фидуциарные (от *лат.* *fides* — вера) — это системы, где денежные знаки не являются представителями общественного материального богатства, т.е. не размениваются на золото. Данные системы возникли вместе с переходом от металлического к бумажному денежному обращению.

В экономической литературе выделяют *три вида фидуциарных денежных систем*:

- 1) переходные, сочетающие металлическое и бумажное обращение;
- 2) полный фидуциарный стандарт;
- 3) электронно-бумажные денежные системы.

Переходные денежные системы. Из металлического обращения исторически возникли бумажные деньги и появились в обороте как заместители ранее находившихся в обороте золотых и серебряных монет. *Бумажные деньги* — это денежные знаки, наделенные принудительным курсом и выпускаемые государством для покрытия своих расходов. Они почти не имеют самостоятельной стоимости.

Бумажные деньги появились в Китае в VIII в. н.э. Бумага была произведена приблизительно в 100 г. н. э. Первые бумажные деньги представляли собой особые расписки, выпускаемые либо под ценности, сдаваемые на хранение в спешлавки, либо в качестве свидетельств об уплаченных налогах, хранящихся на счетах в центрах провинций, а не в столице¹. Бумажные деньги на территории России обращались еще во времена монгольских нашествий. Идею бумажных денег монгольские ханы позаимствовали в Китае, а эмитироваться российским правительством они начали лишь в середине VIII в. Первые российские бумажные деньги — ассигнации были напечатаны в 1769 г.²

Товарное обращение в конечном счете осуществляется в целях обмена товара на товар, а не на деньги. Поэтому с точки зрения товарного обращения важно, чтобы обращающиеся деньги представляли стоимость, эквивалентную стоимости обмениваемых товаров, но не обязательно сами обладали таковой. Именно это по-

¹ Долан Э., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. СПб., 1991. С. 56.

² Термин «ассигнация» появился еще при Петре I. Ассигнации выдавались на постой, на получение денег. Они могли быть как государственными, так и частными распоряжениями. На ассигнации называлось лицо ее владельца, указывалось, на что предназначались деньги. По ней выплачивали деньги в конкретном обозначенном месте, куда поступали налоги или другие государственные доходы.

зволило заменить золото простыми бумажными знаками — представителями полноценных денег. И главное — товарооборот в масштабах, исчисляемых триллионами денежных единиц, золоту просто не под силу обслужить. Переход в денежном обращении к бумажным знакам позволил резко расширить рамки товарного обмена.

Непосредственной причиной появления бумажных денег можно назвать *«порчу монет»*. Правители ревниво отслеживали свое право чеканки монет, а фальшивомонетчиков подвергали самым страшным казням. На Руси в горло фальшивомонетчику заливали расплавленный металл. Однако сами правители убеждались, что если уменьшать количество благородного металла в монете, то ничего не изменится. Часто доход от чеканки неполноценных монет был главным источником его дохода¹.

Таким образом, в понятие «порча монет» входят:

- стирание монет;
- сознательная порча золотых монет государственной властью в целях получения дополнительного дохода в казну;
- выпуск казначейством бумажных денег с принудительным курсом для получения *эмиссионного дохода (сеньоража)*, т.е. прибыли от монопольного выпуска денег.

Не имея собственной стоимости, бумажные деньги выполняют функции средства обращения и средства платежа, а после отмены золотого стандарта они стали в определенной степени выполнять функцию денежного накопления.

Важнейшим *недостатком бумажных денег* является то, что государство может выпустить в обращение любое количество бумажных денег без необходимой увязки с потребностями в денежных знаках, но не способно установить их фактическую покупательную силу. Избыточный выпуск бумажных денег обязательно приводит к их обесценению.

2. Полный фидуциарный стандарт. С развитием производства возникает необходимость замены металлических денег кредитными средствами обращения. Именно они теперь выполняют роль золота, выступая всеобщим эквивалентом. В то же время использование знаков стоимости в качестве денег придает им некоторые товарные

¹ Петр I называл деньги «артерией войны». При нем наблюдалось уменьшение металла в денежной единице. Ведя многочисленные войны, Петр вынужден был прибегать к порче монеты в целях увеличения доходов. Правительство прибегало к энергичным мерам по изысканию медных, серебряных и золотых руд. Были изданы законы, запрещающие вывоз золота и серебра. Петр I не только запрещал вывозить русские деньги за границу, но и, опасаясь ввоза поддельных денег, запретил иноземным купцам продавать русские товары за русские деньги.

черты: они покупаются и продаются, обмениваются на товар, но эти деньги лишены главного свойства товара — собственной стоимости. Они выполняют роль измерителя стоимости.

Кредитные средства обращения имеют вид векселей, чеков, банкнот. Они всецело основаны на доверии к выпустившим их экономическим субъектам, а также центральному банку (ЦБ). Это объективно приводит к возрастанию регулирующей роли центрального банка.

Рассмотрим подробнее разновидности кредитных средств обращения.

Векселя — это долговые обязательства, основу которых составляет коммерческий кредит. Впервые стали использоваться в Италии в XII—XIII вв. В Российской империи законодательное оформление вексельного обращения связано с введением в действие Вексельного устава в 1729 г. В настоящее время нормы национального вексельного законодательства основываются на Едином вексельном законе, принятом Женевской вексельной конвенцией в 1930 г.

В зависимости от экономической сущности выделяют следующие виды векселей.

1. *Реальные (коммерческие и финансовые)* — в основе их появления лежит конкретная товарная или финансовая сделка. Так, коммерческие векселя опосредуют товарные сделки. Они могут приниматься банками в залог или к учету в обеспечение предоставленных ссуд. В основе финансовых векселей лежит движение денег, они оформляют кредитные отношения, служат гарантией возврата полученной ссуды. Разновидностью финансовых векселей являются казначейские векселя, выпускаемые для покрытия бюджетных расходов. Должником по этим векселям выступает государство.

2. *Фиктивные* — в основе этих векселей нет ни движения товаров, ни движения денег. Данные векселя выпускаются в целях получения на определенный срок той или иной денежной суммы. Фиктивные векселя бывают бронзовые, дружеские и встречные.

Бронзовые векселя не имеют товарного покрытия, плательщиком по ним является либо вымышленное, либо заведомо неплатежеспособное лицо. Цель эмиссии бронзового векселя — получить в банке кредит под залог векселя или расплатиться векселем за товарные сделки или по финансовым обязательствам.

Дружеские векселя выдает одно платежеспособное лицо другому неплатежеспособному лицу как средство платежа или изыскания денежных средств путем учета векселя в банке. Дружеский вексель не подкрепляется никакой реальной сделкой. Цель выпуска таких

векселей — оказание помощи одному из участников, который находится в трудном финансовом положении.

При *встречном векселе* два лица выставляют векселя друг другу, после чего учитывают их в разных банках. При наступлении срока платежа они вновь обмениваются векселями и учитывают их в других банках.

В зависимости от эмитентов векселя подразделяются на:

- *казначейские* — выпускаются от лица государства центральным банком или министерством финансов;
- *муниципальные* — выпускаются местными органами власти и управления;
- *частные* — выпускаются предприятиями, коммерческими банками, частными лицами.

Особо следует сказать о банковских векселях, которые представляют собой одностороннее, ничем не обусловленное обязательство банка — эмитента векселя уплатить векселедержателю указанную в векселе сумму в установленный срок. Для покупателя приобретение банковских векселей выгодно потому, что они ликвидны, продаются и покупаются на вторичном рынке ценных бумаг, их можно использовать как платежное средство и получить под залог этих векселей кредит.

В зависимости от плательщика векселя бывают:

- *простые (соло)* — обязательство векселедателя выплатить по наступлении срока определенную сумму денег держателю векселя; при этом плательщик по векселю и векселедатель — одно лицо. Таким образом, в данной сделке участвуют две стороны;
- *переводные (тратта)* — письменное распоряжение векселедателя плательщику об уплате указанной суммы денег векселедержателю. В переводном векселе участвуют три стороны, а плательщик и векселедатель — разные лица.

По наличию залога различают *обеспеченные векселя*, которые гарантированы залогом, и *необеспеченные векселя*, где залог отсутствует.

В зависимости от места платежа существуют:

Домицилированные векселя — место платежа не совпадает с местонахождением плательщика или с местом выдачи векселя и указывается в векселе дополнительно;

Недомицилированные векселя — местом платежа является место выдачи векселя или местонахождение векселедателя (при простом векселе) либо первого получателя векселя (при переводном векселе).

Характерными особенностями векселя являются *абстрактность*, *беспорность*, *обращаемость*, что создает возможность взаимного

зачета вексельных обязательств. Однако использование векселя имеет свои *границы*.

1. Обслуживает только оптовую торговлю.

2. В оптовой торговле сальдо взаимных требований погашается наличными деньгами.

3. В вексельное обращение вовлечен ограниченный круг лиц, уверенных в платежеспособности векселедателя.

4. Имеет ограниченный срок обращения.

Узкие границы вексельного обращения обусловили возникновение особого вида векселей — *банкнот*.

Банкноты

По определению К. Маркса, банкноты есть не что иное, как вексель на банкира. По ним предъявитель может в любое время получить деньги и ими банкир заменяет частные векселя.

Банкнота — обязательство банка, выпускаемое центральным банком. Возникнув из векселя, она отличается от него и бумажных денег. Раньше классическая банкнота по возвращении в банк разменивалась на золото или серебро, что исключало избыточное количество банкнот в обращении и их обесценение. Она представляла собой расписку, содержащую требование к банку-эмитенту выдать ее предъявителю указанное в ней количество монет. Сейчас это отменили.

Характерные особенности банкнот:

1) должником выступает центральный банк государства;

2) гарантией обеспечения банкнот служат золотовалютные резервы страны;

3) всеобщая обращаемость и всеобщее платежное средство;

4) бессрочное обязательство перед держателем.

Поскольку банкноты выпускаются в порядке кредитования, а кредиты по истечении срока подлежат возврату, то в конечном счете банкнота возвращается в эмиссионный банк. Если эмиссия банкнот используется для покрытия государственных расходов, то банкноты фактически превращаются из кредитных денег в бумажные.

В большинстве стран введение банкнот в обращение было связано с большими трудностями. Поэтому правительства прибегали к самым жестким мерам. Так, в XIII в. китайский закон карал смертью за отказ принимать императорские бумажные деньги. Во Франции за отказ принимать французские ассигнации предусматривалось 20 лет каторги, а в некоторых случаях — смертная казнь¹.

¹ *Деньги*. Кредит. Банки / Под. ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. М.: Проспект, 2003. С. 42.

Особенности чекового обращения

Чек — документ установленной формы, содержащий безусловное распоряжение чекодателя кредитному учреждению о выплате держателю чека указанной в нем суммы. Чек может быть также использован для получения денег в банке и оплаты купленных товаров.

Впервые чеки появились в Англии в 1659 г. В настоящее время они играют важную роль в таких странах, как США, Канада, Великобритания. К примеру, в США чеки опосредуют около 70% всего объема безналичных платежей и составляют около 11% их стоимости¹.

Виды чеков: именные, ордерные (на определенное лицо, но с правом передачи), предъявительские, расчетные (используемые только при безналичных расчетах), акцептованные или удостоверенные (банк соглашается произвести платеж определенной суммы). Наибольшее распространение сегодня имеют ордерные акцептованные чеки.

Экономическая сущность чека состоит в том, что он служит средством получения наличных денег в банке, выступает средством обращения и платежа, а также является орудием расчетов, где основная часть взаимных требований погашается без участия наличных денег. Чеки отражают только расходы на перечисление денег. Именно на их основе возникла система безналичных расчетов.

Преимущества чеков перед наличными деньгами:

- чеки можно выписывать на любую сумму;
- они удобны в обращении и при потере их можно восстановить. Однако чеки достаточно сложно обрабатывать, т.е. проверять на безопасность. Это слишком трудоемкий процесс.

Чек удобен для расчетов в следующих случаях:

- 1) плательщик не хочет совершать платеж до получения товара, а поставщик — передать товар до получения гарантии платежа;
- 2) продавец заранее не известен.

Электронно-бумажные денежные системы

Вытеснение золота кредитными деньгами получило дальнейшее развитие в использовании *кредитных электронных карточек*, которые являются своеобразными именными заменителями чека. Труд-

¹ *Деньги*. Кредит. Банки / Под. ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. М.: Проспект, 2003. С. 109.

но сказать, что способствовало в первую очередь появлению кредитных карт — развитие банковских технологий как результат желания банков расширить свой рынок или изменившиеся условия торговли. К моменту появления банковских карт в 1960-е годы уже существовали системы торговли по каталогам. Однако с появлением Интернета и онлайн-торговли недостатки пластиковых карт стали очевидны. По ним на настоящий момент совершается большое количество мошеннических платежей. Одним из вариантов обеспечения безопасности клиентов является использование посредника при проведении платежей. При этом данные о кредитной карте не поступают в магазин, а расчеты проводятся через расчетный центр платежной системы, что снижает для покупателя риск стать жертвой мошенничества.

В 1980-е годы появляется альтернатива использованию кредитных карт — электронные деньги в виде смарт-карт и систем электронной наличности. Смарт-карта содержит микрочип, который позволяет хранить и использовать электронные деньги. С появлением электронных денег кредитная природа денег не меняется. Они выполняют функцию средства платежа, обладают гарантированностью и являются неразменными деньгами.

Достоинствами электронных денег являются: гибкость платежа, низкая себестоимость транзакций, анонимность, возможность непосредственного распоряжения своими средствами, определенная степень защиты, удобство использования и хранения, портативность. В настоящее время выделяют *три типа систем электронных денег*:

- 1) многоцелевые карты «card-based systems»;
- 2) «сетевые» деньги;
- 3) серверные деньги.

Первая система основывается на так называемых «электронных кошельках». Система электронных наличных была предложена в 1985 г. выдающимся голландским математиком и криптографом *Д. Чаумом*. Электронная купюра представляет собой зашифрованную последовательность управляющих сигналов, передаваемых по сети и производящих изменения в компьютерных базах данных, содержащих информацию о размере счета владельца электронной купюры и его контрагента по денежной транзакции. В России принцип электронной наличности был реализован в виде системы PayCash. Эта технология позволяет делить денежную единицу на монеты достоинством до одной тысячной копейки. Это может быть интересно для проведения микроплатежей. Отпадает необходимость в сдаче.

При совершении покупки с помощью кредитной карты существует минимальный размер комиссионных карточной системы. Как правило, это сумма порядка одного доллара. Очевидно, что покупки на сумму менее одного доллара становятся невыгодны. Себестоимость проведения электронных платежей чрезвычайно низка. Минимальные комиссионные за совершение транзакции могут составлять и одну копейку. В Интернете существует достаточно много потребностей проведения платежей в размере менее одного доллара, поэтому электронные наличные здесь имеют несомненное преимущество.

Итак, современные деньги становятся умными деньгами. Они способны предъявлять себя на авторизацию в банк¹, автоматически исключаться из оборота, заносить в компьютер данные о назначении и времени платежа.

Второй тип системы основывается на *сетевых деньгах*. Денежная стоимость сохраняется в памяти компьютеров на жестких дисках и с помощью специального программного обеспечения осуществляет ее перевод по электронным коммуникационным картам.

Следующий тип — *серверные системы*, функционирующие на основе предоплаты, хранимой в виртуальных бумажниках на удаленных серверах эмитента.

Таким образом, можно сказать, что денежные знаки, пройдя достаточно большой исторический путь, достигли определенной вершины своего эволюционного развития, превратившись в некоторый нематериальный эквивалент меры стоимости.

Сферы денежного обращения

Денежное обращение имеет две формы: наличную и безналичную. *Наличная форма* денежного обращения обслуживается банками, разменной монетой и бумажными (казначейскими) билетами, т.е. имеются в виду деньги, наличествующие в своей явно физической форме. Они представляют собой достаточно универсальное платежное средство, применяемое в подавляющем числе платежей.

К преимуществам наличных денег можно отнести:

- моментальное осуществление расчетов;
- легкость применения;
- возможность жесткого контроля над эмиссией и обращением со стороны государства;
- анонимность использования.

¹ Процесс утверждения продажи или выдачи наличных по карточке называется авторизацией.

Вместе с тем организация налично-денежного обращения — дело достаточно дорогое. Так, в США расходы на изготовление, инкассацию наличных денег, уничтожение ветхих банкнот составляют ежегодно более 500 млн долл.

Наряду с понятием «наличные деньги» в литературе встречается близкое по смыслу выражение «*символические деньги*». Они представляют собой денежное средство, стоимость и покупательная способность которого как денег существенно выше, чем издержки их выпуска (стоимость чеканки, печатания), а также выше, чем возможная выручка от продажи материала, из которого изготовлены денежные знаки.

Безналичную форму денег (т.е. денег на банковских счетах и в центральном банке) представляют чеки, кредитные карточки, векселя, аккредитивы, платежные поручения и т.д. Это могут быть как денежные средства предприятий, которые пользуются во взаимных расчетах между собой и с банками безналичным оборотом, так и деньги граждан, хранящиеся на счетах в банках.

Между этими двумя сферами существует тесная взаимозависимость. Деньги постоянно переходят из одной сферы обращения в другую. Наличные деньги легко обратимы в безналичные, тогда как обратный процесс может быть затруднен. Постепенно происходит сокращение удельной доли налично-денежного оборота в пользу увеличения доли безналичных расчетов. Кроме того, развитие денежных систем происходит в направлении объединения каналов обращения наличных и безналичных платежных средств, при котором право выбора способа расчетов остается за пользователем.

Основные формы безналичных расчетов

Расчеты платежными поручениями используются при расчетах с поставщиками, подрядчиками, пенсионными и страховыми фондами, при выплате заработной платы, налоговых и иных платежей, уплате комиссионных и т.д. Платежные поручения принимаются от плательщика независимо от наличия средств на его счете. При отсутствии или недостаточности денежных средств оплата платежных поручений проводится по мере поступления средств в очередности, установленной законодательством. Допускается частичная оплата по мере поступления средств на счет плательщика.

Расчеты платежными требованиями. Платежные требования представляют собой требование кредитора (получателя средств) должнику (плательщику) об уплате определенной денежной суммы.

Платежные требования выписываются поставщиками и вместе с коммерческими документами отправляются в банк покупателя, который передает требования плательщику. Плательщик обязан представить в банк платежные требования *в течение трех дней* со дня поступления его в банк плательщика. Платежное требование принимается при наличии средств на счете плательщика. Об отказе полностью или частично оплатить платежное требование плательщик уведомляет обслуживающий его банк в течение этих дней. В таком случае требование вместе с приложенными отгрузочными документами и извещениями об отказе в оплате возвращаются непосредственно поставщику. При согласии оплатить полностью или частично платежное требование плательщик оформляет его подписями лиц, уполномоченных распоряжаться счетом, и оттиском печати, а затем сдает их в обслуживающий банк.

Расчеты могут осуществляться с предварительным акцептом, тогда на бланке требования проставляется отметка «с акцептом». Срок акцепта устанавливается сторонами, но не может быть менее пяти рабочих дней. На всех экземплярах должна быть проставлена дата истечения срока акцепта. При определении даты в расчет принимаются рабочие дни. Дата поступления в банк платежного требования в расчет указанной даты не включается. При полном или частичном отказе от акцепта плательщик составляет заявление в трех экземплярах. Первый и второй экземпляры оформляются подписями должностных лиц, имеющих право подписи расчетных документов, и оттиском печати плательщика.

Аккредитивная форма расчетов. Аккредитив представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика (банк-эмитент), произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку (исполняющий банк) совершить такие платежи. Исполнение платежа по аккредитиву заключается в том, что покупатель дает поручение своему банку списать с предварительно депонированной на специальном счете суммы часть своих средств в пользу продавца. На расчетный счет продавца эти деньги поступают после предоставления им в банк оговоренных в аккредитивном договоре документов (транспортных и приемо-сдаточных накладных, удостоверяющих отгрузку товара).

Различаются следующие виды аккредитивов:

- **документарные аккредитивы**, применяемые при расчетах за товары и услуги и обуславливающие представление оговоренных документов;

- *денежные (циркулярные) аккредитивы*, выплата с которых не обусловлена предоставлением коммерческих документов;
- *отзывный аккредитив*, который может быть изменен или отозван (аннулирован) не только по указанию его приказодателя, но и самим банком-эмитентом в случае ухудшения финансового положения предприятия и возникновения опасности неплаты им товарных документов. На самом аккредитиве в этом случае пишется «отзывный». Отзывные аккредитивы не дают достаточных гарантий и не получили широкого распространения в практике расчетов;
- *безотзывный аккредитив*, который не может быть отозван (аннулирован) или изменен до истечения срока его действия без согласия получателя денег (бенефициара). Это твердая гарантия банка-эмитента. Если на аккредитиве нет указания, к какому виду он относится, то он считается безотзывным;
- *подтвержденный аккредитив*. Он может быть только безотзывным и дает дополнительные гарантии поставщику, так как перед ним отвечают уже оба банка. Если подтверждение дает авизирующий банк, то это значит, что он оплатит документы независимо от поступления платежа от банка-эмитента;
- *неподтвержденный аккредитив* не содержит указанных выше обязательств. В этом случае авизирующий банк оплатит документы только в случае перечисления суммы платежа банком-эмитентом;
- *делимый аккредитив* предусматривает выплату согласованных в контракте сумм после поставки каждой партии товара;
- *неделимый аккредитив* предусматривает выплату согласованной в контракте суммы сразу после поставки последней партии товара. Применяется при покупках комплектного оборудования;
- *револьверный (возобновляемый) аккредитив* подразумевает автоматическое пополнение до первоначальной суммы после совершения платежа в течение всего срока его действия;
- *переводный (трансферабельный) аккредитив* дает право бенефициару передавать его частями или полностью третьим лицам (вторым бенефициарам). Обычно ими выступают субпоставщики, и в этом случае допускается замена документов основного поставщика на их документы. Вторые бенефициары не имеют права дальнейшего перевода аккредитива (в российской платежной системе отсутствует право платежа вторым бенефициарам);

- *компенсационный (встречный) аккредитив* применяется при бартерных поставках, когда контрагенты выставляют в одном банке друг другу аккредитивы на одинаковые суммы и условия.

В практике внешнеторговых операций также встречаются некоторые разновидности менее распространенных аккредитивов:

- *товарный аккредитив* — возникает на основе торговой сделки;
- *чистый товарный аккредитив*, оплачиваемый без предъявления отгрузочных документов;
- *аккредитив с гарантией оплаты* — в тексте аккредитива содержится отметка о гарантии платежа либо банком-эмитентом, либо авизиующим банком по соглашению с банком-эмитентом;
- *аккредитив с оплатой тратт (переводных векселей) на предъявителя*, когда оплачиваются бланковые тратты;
- *аккредитив с предъявлением срочной тратты* — когда на тратте указана точная дата предъявления;
- *аккредитив в пользу, аккредитив на имя, аккредитив на сумму* — это, как правило, особенности циркулярных аккредитивов.

Инкассовое поручение. Расчеты по инкассо представляют собой банковскую операцию, посредством которой банк (банк-эмитент) по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа.

Различаются две формы инкассо: *чистое инкассо* — инкассовая операция финансовых документов, не сопровождаемая коммерческими документами, и *документарное инкассо* — когда инкассируются коммерческие документы, сопровождаемые или не сопровождаемые финансовыми документами. При этом под финансовыми документами понимаются переводные и простые векселя, чеки, платежные расписки и другие подобные документы, а под коммерческими — счета, отгрузочные документы, документы о праве собственности или аналогичные.

Инкассовые операции во внешнеторговых сделках регулируются Унифицированными правилами по инкассо. Инкассовая операция проходит следующие этапы.

1. Экспортер-доверитель заключает соглашение (обычно на стандартном бланке) со своим банком (ремитентом) о проведении инкассовой операции и определяет порядок ее исполнения.
2. Экспортер передает своему банку инкассовое поручение с приложением коммерческих и финансовых документов.
3. Банк экспортера, принявший инкассовое поручение, направляет его банку-корреспонденту в стране импортера вместе с полу-

ченными документами. Возможно использование еще одного банка в стране импортера («представляющий банк»), которому передается инкассовое поручение.

4. Представляющий банк или банк-корреспондент предъявляет коммерческие и финансовые документы импортеру-плательщику против совершения им определенных действий. Под последними понимаются «платеж против документов» или «акцепт векселей против документов».

5. Полученные от импортера суммы платежа или акцептованные векселя передаются банку экспортера, который передает их экспортеру.

При чистом инкассо возможно принятие частичного платежа. При документарном инкассо частичные платежи будут приниматься только при наличии в инкассовом поручении специального разрешения. Сопроводительные документы в этом случае будут переданы плательщику после погашения всей суммы поручения (если не оговорено иное).

Представляющий или инкассирующий банк должен проверить только формальную правильность акцепта переводных векселей (тратт). Он не несет ответственности за подлинность подписей и наличие полномочий у надписателя акцепта.

Инкассовое поручение должно содержать специальные инструкции на случай отказа от акцепта или платежа. Банк при наличии прямых указаний должен опротестовывать предоставленные тратты, отнеся все расходы по протесту на счет доверителя. Если таких инструкций нет, то банки не обязаны опротестовывать представленные векселя. Однако экспортер-доверитель может назначить специального представителя (обычно юридическую фирму), который и будет совершать протест в неплатеже или неакцепте.

Инкассовая форма расчетов имеет ряд неудобств для импортера и экспортера. Импортер оплачивает товар до получения коммерческих документов, а следовательно, до получения товара. На практике инкассирующий банк чаще всего выдает импортеру документы до оплаты товара, чтобы он мог получить прибывший груз. Но в этом случае банк принимает на себя твердое обязательство оплатить товар независимо от последующего возмещения от плательщика.

Для экспортера неудобство заключается в отсрочке получения платежа (время между отгрузкой товара, предъявлением банку документов и получением платежа) или возможным отказе импортера от оплаты. Эти недостатки на практике компенсируются выставлением импортером гарантии банка либо оплатой документов третьим банком за счет средств импортера, размещенных у него на

депозите, либо отправкой товара в адрес банка. В подобном случае необходимо предварительно получить согласие на эту операцию самого банка.

Таким образом, проанализировав формы кредитных денег, *современный этап их эволюции можно охарактеризовать:*

- демонетизацией золота;
- отменой золотого содержания банкнот;
- расширением безналичного оборота;
- господствующим положением кредитных денег;
- усилением эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства;
- усилением государственного регулирования денежного обращения.

7.3. Обеспечение безопасности вексельного обращения

Привлекательность векселя заключается в том, что он не является эмиссионной ценной бумагой и не требует поэтому государственной регистрации. С помощью выпуска векселей заемщик может достаточно быстро привлечь необходимые финансовые ресурсы. Практика показывает, что организация вексельной программы занимает от двух недель до полутора месяцев, в то время как на облигационный заем уходит до трех и более месяцев. Для инвестора векселя привлекательны более высокой доходностью по сравнению с другой долговой бумагой — облигацией.

Данные причины объясняют широкое использование векселей в хозяйственном обороте. Однако операции с векселями сопряжены с высокой степенью *коммерческого риска*, обусловленного тем, что:

1) вексель не требует государственной регистрации, которая по другим ценным бумагам (акциям и облигациям) является определенным «заслоном» на пути недобросовестных эмитентов. Это ведет к необходимости соблюдения особых мер предосторожности при работе с векселями;

2) законодательством не устанавливаются требования проверки и подтверждения обеспеченности векселя. Вексель представляет собой передаваемое в упрощенном порядке абстрактное денежное обязательство, обеспечение которого вытекает исключительно из него самого. В связи с этим существует опасность приобретения «пустого» векселя;

3) коммерческие организации имеют возможность принимать обязательства по векселям без каких-либо законодательно установленных ограничений. Если контроль над выдачей векселей кредитными организациями все же осуществляется опосредованно (через специальный норматив центрального банка), то процесс выдачи векселей некредитными организациями никак не контролируется. Для них требования к кредитоспособности и обеспечению векселей носят рекомендательный характер;

4) векселедержатель, утративший вексель по тем или иным причинам, лишается вексельных прав, в том числе права на получение денег по данному векселю.

Вексельное обращение в России регулируется Положением о переводном и простом векселе, утвержденном постановлением ЦИК и СНК СССР от 7 июля 1937 г. на основании Женевской вексельной конвенции 1930 г., ратифицированной СССР, а также Федеральным законом «О переводном и простом векселе» от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ. Согласно этим документам вексель должен содержать такие обязательные реквизиты.

1. Вексельную метку.
2. Простое и ничем не обусловленное обязательство (предложение — при переводном векселе) уплатить определенную сумму.
3. Указание срока платежа.
4. Указание места, в котором должен быть совершен платеж.
5. Наименование того, кому или приказу кого платеж должен быть совершен.
6. Указание даты и места составления векселя.
7. Подпись векселедателя.

Интересно, что ни Женевская вексельная конвенция, ни российские законодательные акты не устанавливают каких-либо стандартных фраз или словесных формулировок, которыми должны быть записаны обязательные вексельные реквизиты. Поэтому векселедатели могут сами устанавливать словесные формулировки, определяющие содержание каждого реквизита. В попытке приспособить вексель для решения своих проблем векселедатели часто пытаются «нагрузить» вексель дополнительными качествами, чтобы расширить возможности его применения. При этом нередко искажается смысл вексельных реквизитов, происходит выход за рамки вексельного права, что лишает вексель вексельной силы. В данной связи при получении векселя необходимо провести тщательную юридическую экспертизу текста векселя с тем, чтобы избежать возможных рисков, связанных с недействительностью документа. Обратим внимание на некоторые наиболее существенные моменты указания вексельных реквизитов.

1. Наличие вексельной метки.

Вексельная метка — это слово «вексель», включенное в текст документа, в обязательство уплаты. Практика составления векселей выработала оборот с использованием слова «вексель», как, например: «предприятие ... обязуется безусловно уплатить по этому векселю ... ». Следует иметь в виду, что название бланка документа «переводный вексель» или «простой вексель» не является вексельной меткой и слово «вексель» прежде всего должно содержаться в обязательстве уплаты¹.

2. Простое и ничем не обусловленное обязательство уплатить определенную сумму.

Данное обязательство должно характеризоваться простотой, отсутствием обусловленности (необходимостью выполнения каких-либо условий), определенностью суммы. Результатом включения дополнительных сведений в обязательства уплаты является утрата безусловности обязательств векселедателя. Примерами нарушения простоты и безусловности вексельного обязательства могут быть следующие формулировки:

- «безусловно обязуюсь уплатить по этому векселю в погашение задолженности по оплате электроэнергии по договору №...» (платеж обусловлен договором поставки продукции);
- «предприятие «А» обязуется уплатить предприятию «В» по этому векселю в погашение займа по договору №... денежную сумму...» (платеж обусловлен договором займа);
- «платите по настоящему переводному векселю один миллион рублей с вашего расчетного счета» (платеж обусловлен наличием расчетного счета);
- «предприятие «А» обязуется безусловно уплатить по этому векселю денежную сумму непосредственно предприятию «В» или по его приказу любому другому предприятию».

Постановлением Президиума Высшего арбитражного суда РФ от 9 июня 1998 г. № 7033/97 установлено, что «излишние сведения, включенные в вексельный текст и обуславливающие предложение уплатить вексельную сумму, несовместимы с природой векселя..., при таких условиях документ, названный векселем, следует рассматривать как долговое письменное обязательство, а

¹ В постановлении Пленумов Верховного и Высшего арбитражного судов РФ от 4 декабря 2000 г. № 33/14 сказано, что «...вексельная метка должна быть включена в предложение (обещание) уплаты определенной суммы. Наименование документа «вексель», включенное в иную часть документа, не является вексельной меткой и лишено вексельно-правового значения».

правоотношения сторон регулируются нормами гражданского законодательства».

Следует особо подчеркнуть, что исходя из положений Женевской вексельной конвенции 1930 г., платеж по векселю должен осуществляться *только деньгами*, с четким определением суммы платежа.

Приведем следующий пример из практики вексельного обращения. В 1996 г. АООТ «Коммунарковский рудник» выдавало векселя, где было указано, что АООТ «Коммунарковский рудник» обязуется безусловно уплатить по этому векселю денежную сумму в размере, эквивалентном стоимости 5 кг химически чистого золота непосредственно предприятию «А» по цене, определяемой Роскомдрагметом РФ на момент погашения этого векселя». В тексте документа нарушена четкая определенность суммы платежа, поскольку оценка Роскомдрагмета может меняться.

3. Указание срока платежа.

Согласно Положению о переводном и простом векселе существуют четыре варианта указания срока платежа:

- а) по предъявлении;
- б) во столько-то времени от предъявления;
- в) во столько-то времени от составления;
- г) на определенный день¹.

Главной характеристикой срока платежа по векселю является то, что он должен точно указывать на единственный день, когда вексель должен быть оплачен. Очень много ошибок и злоупотреблений допускается в практике вексельного обращения при установлении срока платежа «по предъявлении». Дело в том, что по отношению к этому способу обозначения срока платежа в Положении о переводном и простом векселе закрепляется право векселедателя установить, что такой вексель не может быть предъявлен к платежу ранее определенного срока, и векселедатель по-разному формулируют эту оговорку. При формулировании срока платежа «по предъявлении» с оговоркой «не ранее» нередко допускаются следующие неточности и злоупотребления, которые лишают вексель вексельной силы:

¹ Однако положение «О переводном и простом векселе» (1937 г.) и ФЗ «О переводном и простом векселе» от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ допускают, что срок платежа по векселю может быть не указан. В этом случае вексель считается подлежащим оплате по предъявлению.

- неопределенность срока, ранее которого вексель не может быть предъявлен к платежу (пример формулировки — «этот вексель подлежит оплате в следующий срок: не ранее 180 дней», «по предъявлении, но не ранее 9 месяцев»)¹;
- формулировка срока платежа одновременно разными способами (пример — «этот вексель должен быть предъявлен к оплате *по предъявлении*, но не ранее... и подлежит оплате *в течение трех дней от предъявления*»).

Если указанный в векселе срок платежа обозначен другим способом, отличным от названных в Положении, и не позволяет однозначно определить день платежа, то это обстоятельство делает вексель недействительным.

На практике встречаются векселя, где срок платежа указан в виде промежутка времени, в течение которого платеж должен быть совершен. В 2003 г. Президиум Высшего арбитражного суда РФ рассмотрел несколько спорных дел, где срок платежа по векселю обозначался «в течение 12 месяцев от составления векселя» и указал, что такой дефект лишает документ силы векселя. Интересно, что суд первой инстанции признал данные векселя действительными и не увидел различий в правилах указания срока платежа.

Таким образом, при проверке срока платежа по векселю необходимо проверить, что он указан правильно и вексель не является просроченным.

4. Указание места, в котором должен быть совершен платеж².

При написании данного реквизита недопустимо указание:

- нескольких альтернативных мест платежа по назначению (выбору) векселедателя;
- нескольких альтернативных мест платежа по назначению (выбору) векселедержателя;
- несуществующего места платежа;
- места платежа как определенной территории (например, место платежа нельзя указать как «Московская область», оно должно быть обозначено предельно конкретно).

5. Наименование того, кому или по приказу кого платеж должен быть произведен.

¹ Данная формулировка не дает возможность определить, с какого момента следует отсчитывать срок.

² Такой реквизит не является строго обязательным, и в случае отсутствия указания особого места платежа им считается место составления векселя. Таким образом, отсутствие указания места платежа на лицевой стороне векселя не приводит к утрате документом своей силы.

При анализе этого реквизита необходимо обратить внимание на наличие в тексте векселя слова «не приказу». Наличие в тексте векселя такого слова не позволяет:

- передавать вексель в порядке индоссамента;
- привлечь индоссантов в качестве солидарных ответчиков в случае судебного разбирательства по векселю.

6. Указание даты и места составления векселя.

Дата составления векселя является строго обязательным реквизитом. Ее отсутствие на лицевой стороне векселя приводит к утрате векселем своей силы, поскольку по дате составления определяется срок представления векселя к платежу. В то же время допускается отсутствие на векселе указания места его составления. В этом случае местом составления считается место, обозначенное рядом с наименованием векселедателя.

7. Собственная подпись главы организации, выдавшей вексель.

При получении векселя на данный реквизит следует обращать особое внимание, поскольку наиболее распространенным способом уклонения от оплаты векселей становится выдача векселя неуполномоченным лицом. Встречаются случаи, когда заместителя руководителя организации, не обладающего правом подписи хозяйственных документов, уполномочивают на совершение вексельных сделок. В Положении о простом и переводном векселе указано, что лицо, превысившее свои полномочия при подписании векселя, отвечает лично по обязательствам, указанным в нем. Но реально получить что-либо с определенного физического лица, подписавшего вексель, невозможно в силу ограниченности его доходов и имущества.

Нередко в реквизиты векселя вносятся различные приписки, что не запрещено вексельным законодательством¹. Однако неграмотно или умышленно сделанные приписки, которые ограничивают или искажают права лиц, участвующих в вексельном обороте, могут привести к утрате векселем его вексельной силы. Примерами таких приписок могут служить следующие записи:

¹ Приписки, которые не вступают в противоречие со смыслом обязательных реквизитов и с правами, установленными вексельным законодательством, по мнению специалистов, юридически безвредны для вексельной силы документа. Так, в переводном векселе могут присутствовать такие безвредные «вневексельные» приписки, как: пометка о получении валюты; пометка о цели, ради которой выдан вексель; пометка о дополнительном месте платежа; пометка о том, что платеж по векселю обеспечен залогом и т.п. (см. подробнее: *Гудков Ф.А. Вексель. Дефекты формы. М.: МЦФЭР, 2000*).

- «вексель действителен в течение двух лет с даты составления» — затрагиваются права векселедержателя на предъявление вексельного иска;
- «без уведомления по телефону... индоссирование недействительно» — ущемляются права индоссантов.

Наиболее распространенными видами мошенничества с векселями являются следующие.

1. Выдача необеспеченных векселей.

При такой схеме «векселедатель» изначально не располагает средствами для оплаты долга по векселю как из-за отсутствия реально существующего уставного капитала, так и в результате внесения не соответствующих действительности надписей в текст векселя. К примеру, специально созданная для совершения мошеннических сделок компания ЗАО «Энергоатом» выпустила в 1996 г. необеспеченных векселей на сумму 22 трлн неденоминированных рублей. Половина этих векселей была реализована в обмен на реальную продукцию предприятий. При этом для введения в заблуждение будущих партнеров по сделкам было выбрано название ЗАО, созвучное названию государственного концерна «Росэнергоатом». В целях уклонения от арбитражных исков организаторы аферы умышленно исказили название компании. В выданных «Энергоатомом» векселях вместо аббревиатуры ЗАО значились слова «инвестиционная компания». Таким образом, ЗАО «Энергоатом» освободился от обязанности возврата долга, переложив его на несуществующую «инвестиционную компанию»¹.

В ряде случаев для маскировки необеспеченности векселя мошенники, убеждая приобретателя векселя в его надежности, ссылаются на внесенную в текст векселя запись, согласно которой векселедатель поручает обслуживающему его банку производить платежи по выданным им векселям из средств на его расчетном счете. При этом банк в случае необходимости подтверждает свою готовность выполнить поручение. Когда же векселедержатель при наступлении срока платежа обращается в банк с требованием об оплате векселя, то узнает, что вексель оплате не подлежит в связи с отсутствием средств на расчетном счете векселедателя, а сам банк никаких обязательств по векселю не несет.

Дело в том, что в силу ст. 47 Положения о простом и переводном векселе банк не является лицом, несущим ответствен-

¹ См.: *Коммерсантъ*. 1996. № 188. С. 7.

ность за оплату векселя перед векселедержателем. Такую ответственность несет сам векселедатель. Следует принимать во внимание, что прямое указание векселедателям на банк или другую организацию как на плательщика (а не посредника в оплате) по векселю не является гарантией будущей оплаты данной ценной бумаги. Такое указание подлежит выполнению лишь тогда, когда предполагаемый плательщик акцептует ценную бумагу. В случае отказа в акцепте банк не несет никакой ответственности перед векселедержателем.

2. Выдача векселя с заведомым дефектом формы.

Умышленная дефектность оформления векселя может выразиться в выдаче документа от имени филиала организации, который таким правом не наделен. Вексель может быть выдан от имени банка, лишённого лицензии на право совершения банковских операций. Как дефект формы нужно рассматривать отклонения от требований ст. 1 Положения о простом и переводном векселе применительно к реквизитам векселя:

- вексельная сумма не должна содержать разночтений между цифровым и прописным выражениями;
- указание на место составления векселя должно соответствовать полному без сокращений официальному наименованию пункта в соответствии с административно-территориальным делением;
- плательщик по векселю обозначается с указанием полного собственного наименования и места нахождения в соответствии с его учредительными документами;
- место платежа следует называть с указанием точного адреса и средств связи; векселедатель может дать дополнительное обязательство оплатить вексель в ином (помимо основного места платежа) месте, оформив это обязательство отметкой на вексельном бланке. Однако протест векселя в неплатеже может быть совершен только по основному месту платежа;
- наименование того, кому или приказу кого должен быть совершен платеж, должно включать полное название юридического лица в соответствии с его уставными и регистрационными документами;
- срок платежа должен соответствовать существующим способам обозначения.

3. Подписание векселя неуполномоченным лицом либо вышедшим за пределы своих полномочий (например, за пределы определенной уставом банка суммы, которой разрешено оперировать без согласований).

В этой связи приведем такой показательный пример из практики 1990-х годов. Во время выездной налоговой проверки одного из банков была обнаружена служебная записка начальника юридического отдела банка, адресованная председателю совета директоров. Данный «юрист» предлагал для обеспечения возможности «правомерного» отказа банка от оплаты выданных им векселей умышленно подписывать их лицам, не наделенным соответствующими полномочиями. На записке имелась красноречивая резолюция председателя совета директоров: «Согласен. Прошу подобрать лиц для подписания».

В российской практике вексельного обращения многие экономисты в последнее время отмечают две тенденции. Во-первых, желание отечественных предприятий и банков увеличить долю своих векселей в обращении, а во-вторых, освоение банками нового сектора приложения капитала. Банковские векселя считаются более надежными и ликвидными. По ним можно получить живые деньги. Банки также активно используют их для взаиморасчетов и, получая от их использования доход, расширяют спектр предлагаемых клиентам услуг.

7.4. Денежная масса, ее измерение и регулирование

Многообразие денежных средств, функционирующих в современной экономике, порождает проблему измерения денежной массы. *Денежная масса* — совокупность всех денежных средств, находящихся в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в национальном хозяйстве. Ценные бумаги, участвующие в безналичном денежном обращении, не включаются в состав денежной массы.

В структуре денежной массы выделяют активную часть — денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивную часть — денежные накопления и остатки на счетах. Особое место занимают *«квази-деньги»* (почти деньги), т.е. денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, депозитных сертификатах, в акциях инвестиционных фондов.

Денежная масса, которой располагает национальное хозяйство, зависит от предложения денег (денежная масса в обращении) и спроса на деньги, т.е. стремления учреждений иметь у себя определенную денежную сумму в наличности.

Для характеристики денежного предложения применяются различные *денежные агрегаты* — показатели денежной массы. Они представляют собой иерархическую систему: каждый последующий агрегат включает в свой состав предыдущий.

M0 — монеты и банкноты в обращении, а также остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций. Финансовые активы могут быть незамедлительно задействованы для осуществления расчетов. Данный денежный агрегат иногда называют *деньгами в узком смысле слова*.

M1 (деньги для сделок) = M0 + банковские депозиты коммерческих банков;

M2 (денежная масса в обращении) = M1 + срочные и сберегательные депозиты коммерческих банков. Их называют «почти деньги», поскольку они могут быть в короткие сроки выброшены на рынок товаров и услуг.

В Российской Федерации агрегат M2 считается показателем, который признается достаточным для осуществления текущей денежно-кредитной политики Центральным банком.

M3 = M2 + срочные депозиты и сертификаты крупного достоинства, срочные операции РЕПО в коммерческих банках, срочные займы в евродолларах.

M4 (L) (как бы деньги) = M3 + краткосрочные ГКО, денежные суррогаты¹, обладающие низкой ликвидностью.

D = L + закладные облигации.

Наиболее полные агрегаты L и D. Они более четко отражают тенденции в развитии экономики. В России находят применение четыре денежных агрегата. Наиболее высокие темпы прироста денежной массы (агрегат M2) наблюдались в 1992 г. — почти 20% в месяц.

Особым расчетным показателем денежной массы является *денежная база*. Это совокупный объем наличных денег и денежных резервов коммерческих банков. В экономической литературе денежную базу называют деньгами повышенной мощности или деньгами высокой эффективности, поскольку ее компоненты сильно влияют на предложение денег.

При исчислении денежной базы в России в нее включаются:

- наличные деньги в обращении;
- денежные средства в кассах банков;

¹ Суррогатными деньгами называют заменители денег, официально обращающиеся на территории данной страны. В первую очередь такие деньги должны признаваться участниками сделок. Это могут быть разнообразные ценные бумаги, иностранная валюта и т.д.

- средства кредитных организаций на корреспондентских и депозитных счетах в Центральном банке (ЦБ);
- обязательные резервы коммерческих банков в ЦБ.

По сути дела, денежная база — это чистые денежные обязательства государства перед экономическими агентами. В балансе Центрального банка статьи источников денежной базы уравниваются статьями, отражающими ее использование.

В широком смысле слова денежная база представляет собой совокупность мобильных, заблокированных и потенциальных денежных резервов системы коммерческих банков в национальной валюте. Под *мобильными резервами* понимаются остатки национальных денег в кассах коммерческих банков и средств на их счетах в Центральном банке. *Заблокированные* — обязательные резервы, а *потенциальные* — это наличные деньги на руках у населения. Все эти компоненты денежной базы играют разную роль в процессе мультиплицирования денежной массы.

Одним из важнейших количественных показателей денежной массы является *скорость обращения денег* — количество сделок, которое обслуживают деньги за определенный период.

Показатель скорости обращения денег трудно поддается количественной оценке. Обычно различают скорость обращения денег по сделкам и скорость обращения денежного дохода. *Скорость обращения по сделкам* связана со всеми денежными переводами и расчетами, производимыми за данный период времени, будь то по закупкам потребительских товаров и оборудования, либо по финансовым сделкам. *Скорость обращения по доходам* показывает, сколько раз была израсходована каждая денежная единица в операциях с участием различных компонентов национального дохода. Она также показывает время, необходимое для того, чтобы расход, производимый одним хозяйственным субъектом, превратился в доход другого. Скорость по доходам выражается в формуле:

$V = \text{национальный доход (или ВВП)} / \text{средняя величина денежной массы за определенный период.}$

О скорости обращения денег судят также по *оборачиваемости денег в платежном обороте* (деление суммы переведенных средств по банковским текущим счетам на среднюю величину денежной массы). Этот показатель отражает огромный объем спекулятивных сделок, не входящих в ВВП.

Показателем скорости оборота денег является также число оборотов денежной единицы в единицу времени или продолжительность одного оборота.

На скорость обращения денег могут оказывать влияние различные факторы, как экономические, так и неэкономические. К *экономическим* относятся: темпы роста национальной экономики, фаза

переживаемого цикла, состояние платежного баланса, уровень инфляции в стране и т.д. *Неэкономические*: инфляционные ожидания, состояние паники и т.д.

Экономические кризисы и спады обычно сопровождаются снижением скорости обращения денег; подъем экономической конъюнктуры, появление электронных денег — увеличением скорости обращения. В США середины 1990-х годов скорость обращения денег была равна примерно 6—7 оборотам в год. В России этот показатель ниже и ориентировочно оценивается в 4—5 оборотов в год, однако в отдельные периоды он может увеличиваться. При фиксированном товарном предложении повышение скорости денежного обращения может привести к переполнению каналов денежного обращения и вызвать снижение денежной массы.

Для регулирования товарного обращения вычисляют *необходимое количество денег*. Факторами, определяющими количество денег, являются:

- 1) количество проданных на рынке товаров;
- 2) уровень товарных цен;
- 3) наличие кредита, взаимопогашающихся и безналичных платежей;
- 4) скорость обращения денег.

Главным фактором является сумма цен товаров, которые подлежат реализации в течение определенного периода. На количество денег и интенсивность их движения указывает также скорость обращения.

С учетом всех необходимых факторов американский экономист **И. Фишер** попытался математически рассчитать требуемое количество денег с помощью так называемого «уравнения обмена»:

$$MV = PQ \text{ или } M = PQ / V,$$

где M — количество денег, необходимых для обращения;

PQ — сумма цен товаров;

V — скорость обращения денег.

Тем не менее это уравнение было известно гораздо раньше. В I томе «Капитала» К. Маркс представлял его так: масса денег равна отношению суммы цен товаров к числу оборотов денежных единиц.

Он также дал описание более полной и развернутой формулы количества денег, необходимых для обращения:

$$M = (PQ - K + ПВ - ВП) / V,$$

где M — количество денег, необходимое для обращения;

PQ — сумма цен реализуемых товаров и услуг;

K — сумма цен товаров, проданных в кредит;

ПВ — платежи, по которым наступил срок возврата;

ВП — взаимопогашающиеся платежи;

V — скорость обращения денег.

Таким образом, Марксом был сформулирован *закон денежного обращения*: количество денег, необходимых для обращения, изменяется прямо пропорционально сумме цен реализуемых товаров за вычетом суммы цен товаров, проданных в кредит, а также размеру наступивших платежей, не включая взаимопогашаемые обязательства, и обратно пропорционально скорости обращения денег.

Чем больше созданный в стране национальный продукт, тем больше денег должно находиться в обращении, так как деньги по своей сути должны быть отражением товара. С увеличением количества товаров, предметов купли-продажи и цен этих товаров поневоле приходится наращивать денежную массу. И наоборот, по мере уменьшения количества товаров и цен на них надо сужать денежную массу.

Например, в результате либерализации цен в России в начале 1990-х годов возникла резкая нехватка денег. Розничные цены выросли в 10 и более раз, а денежная масса увеличилась только в 2—3 раза. Предприятиям не доставало денег для выплаты заработной платы, осуществления платежей за поставки материалов и продукции. Чтобы нормализовать денежное обращение, срочно были введены в обращение денежные купюры более высокого достоинства, резко увеличено количество наличных денег, облегчены безналичные расчеты, допущены взаимозачеты задолженностей предприятий.

Увеличить или уменьшить массу денег в обращении можно как с помощью эмиссии, так и посредством увеличения или уменьшения денег на счетах в банках. Увеличение денег на счетах предприятий путем предоставления кредитов, субсидий, дотаций в безналичной форме адекватно увеличению денежной массы в обращении.

Соотношение денежной массы и массы товаров и услуг на рынке определяет покупательную способность денег. *Покупательная способность денег* — это количество товаров и услуг, которые можно купить на денежную единицу. Она отражает соотношение стоимости денег и стоимости товаров, в большей степени зависит от колебания цен. Чем выше цены товаров, тем ниже покупательная способность денег, так как на одну денежную единицу можно купить меньшее количество товара. В результате возникает явление, именуемое «бегством от денег», стремлением превратить их в товары, материально-вещественные ценности.

Покупательная способность денег = номинальная масса денег / уровень цен.

Для законодательного регулирования устройства денежной системы Российской Федерации наибольшее значение имеют Гражданский кодекс, федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности в Российской Федерации», «О валютном регулировании и валютном контроле».

Если масштабы эмиссии превышают потребности экономики страны в денежных средствах для обращения, то происходит «перегрев» экономики и увеличение инфляции, но одновременно может стимулироваться повышение экономической активности. В случае недостаточной эмиссии наблюдается «охлаждение» экономики. Нехватка денежных средств может сопровождаться снижением деловой активности.

Подводя итоги всему вышесказанному, можно сказать, что *деньгам принадлежит ключевая роль в рыночной экономике.*

1. Деньги выступают в качестве общественного связующего звена между товаропроизводителями, всеобщего условия общественно-го производства, «инструмента» общественных экономических связей независимых товаропроизводителей.

2. Они становятся капиталом, проявляя себя через свои функции.

3. С помощью денег происходит образование и перераспределение национального дохода через государственный бюджет.

4. В условиях усиления интернационализации хозяйственных связей и глобализации экономики именно с помощью денег происходит процесс обмена между странами, т.е. движение товаров, рабочей силы и капиталов.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем различие марксистского и функционального подходов по вопросам сущности и функций денег?
2. Какие свойства золота привели к закреплению за ним роли денег?
3. В чем суть и причины процесса демонетизации золота? Каковы экономические последствия этого процесса?
4. Из каких элементов состоит денежная система? Какие существуют типы денежных систем?
5. Что такое денежные агрегаты, для чего они применяются?
6. Что представляет собой денежная база или деньги повышенной мощности?
7. Какие существуют теории спроса на деньги, в чем их практический смысл?
8. В чем суть закона денежного обращения?

9. В чем заключаются особенности векселя как платежного инструмента?
10. Каковы формы безналичных расчетов?

Тематика курсовых работ

1. Современные деньги и их особенности.
2. Электронные деньги: предпосылки появления, эволюция, проблемы развития.
3. Теории денег и их практическое значение.
4. Денежное обращение и его виды. Особенности денежного обращения в России.
5. Проблемы обеспечения безопасности вексельного обращения в России.
6. Рубль как резервная валюта.

Денежный рынок и его функционирование

8.1. Сущность и структура денежного рынка. Спрос на деньги и предложение денег

Как нам известно, существуют разные определения денег: К. Маркс называл деньги товаром особого рода, всеобщим эквивалентом, А. Смит — «колесом обращения» и т.д. Исходя из современных функций можно дать такое определение денег: *деньги — вид финансовых активов, выполняющих свои основные функции (средства обращения, средства сбережения и меры стоимости), обращающиеся исключительно на денежном рынке и используемые при совершении сделок.* При этом под активами понимается принадлежащее собственнику материальное и нематериальное богатство, представленное в разных формах: деньги, недвижимость, доходные ценные бумаги, запасы сырья, готовых товаров и т.д.

Денежный рынок — часть финансового рынка, рынок краткосрочных высоколиквидных активов, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки. Это также целая сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения.

Специфика денежного рынка состоит в том, что деньги обмениваются на другие ликвидные средства — акции, облигации и другие виды ценных бумаг.

Перестав быть внутренним свойством денег, их стоимость определяется способностью обмениваться на любой другой товар. Как часть финансовых активов деньги могут быть использованы для совершения сделок. Чем больше нужно денег для совершения сделок, тем больше денег находится в обращении. Это и создает такое понятие, как *спрос на деньги*.

Под **спросом на деньги** понимается желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных наличных и безналичных средств (т.е. кассовых остатков). Эти средства могут временно накапливаться:

1) как *резерв предстоящих платежей*. Это спрос на денежные запасы в реальном выражении с учетом индекса цен (P). *Реальные*

денежные запасы характеризуют соотношение денежной массы, включающей не только наличность, но также остатки средств на текущих и срочных счетах, и общего уровня цен в экономике (M/P);

2) как часть совокупного богатства. Человек живет не только в настоящем, он думает о будущем и создает резервы. Он закладывает в резервы часть своей покупательной способности в надежде получить от них максимальную отдачу. Держание наличных денег лишает их собственника доходов от тех видов имущества, которые он может купить на деньги. Здесь уже необходимо принимать во внимание альтернативные издержки.

В этом заключается *специфика денежного рынка*. При сделках на денежном рынке деньги обмениваются на другие ликвидные средства по альтернативной стоимости, которая измеряется номинальной нормой процента. Высокая ставка процента означает высокую доходность облигаций и высокие альтернативные издержки хранения денег на руках. Это соответственно уменьшает спрос на наличные деньги. Низкие альтернативные издержки хранения наличных денег, т.е. низкая процентная ставка, означает, что люди будут стремиться иметь больше наличных денег на руках.

Итак, деньги непосредственно связаны с неопределенностью и риском. При этом «важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между прошлым и будущим»¹.

Формирование спроса на деньги.

Теории спроса на деньги

Классический анализ спроса на деньги основан на количественной теории денег.

Связь между суммой денег и общим объемом сделок может быть отражена в уравнении обмена *И. Фишера*:

$$MV = PQ,$$

где M — количество денег в обращении;
 V — скорость обращения денег;
 P — уровень цен;
 Q — количество совершенных сделок.

Правая часть уравнения несет в себе информацию о сделках, левая описывает деньги, использованные при совершении сделок.

(Сложность применения исходной формы этого уравнения связана с трудностью расчета количества совершенных сделок, поэтому

¹. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 368.

количество совершенных сделок заменяют на величину совокупного объема производства Y).

$$M = P \cdot Y/V,$$

где количество денег, находящихся в обращении, равно отношению номинального дохода к скорости обращения денег;

V в данном управлении — скорость обращения денег в форме доходов. Она показывает, в состав дохода скольких владельцев входит за данный промежуток времени одна и та же банкнота.

Фишер утверждал, что скорость обращения денег определяется плотностью населения, коммерческими традициями, качеством транспортных средств и другими условиями и не зависит от количества находящихся в обращении денег и уровня цен. Скорость обращения денег он считал постоянной, определяемой такими факторами, как количество ежегодных выплат жалования рабочим.

Фишер принимал заданным и реальный объем производства, ибо он определяется, во-первых, ресурсами общества, которые ограничены и используются полностью, и, во-вторых, уровнем эффективности производства, который стабилен. *Тогда количество денег, находящихся в обращении, прямо пропорционально уровню цен. Это уравнение можно представить как уравнение спроса на деньги.*

Представители кембриджской школы (*А. Маршалл*, А. Пигу) считали, что в целом уравнение Фишера верно, но оно учитывает только один вид финансовых активов — деньги. Они же рассматривали спрос на деньги с точки зрения портфельного анализа.

Портфельными называются те теории спроса на деньги, которые делают акцент на функции денег как средства сбережения.

С точки зрения портфельных теорий потребность в деньгах определяется относительной привлекательностью различных видов активов. Богатство можно держать в различных формах — деньгах, реальных активах (недвижимость, акции предприятий и т.д.), облигациях.

Портфель представляет собой совокупность активов экономического субъекта. Выбор портфеля состоит в принятии решения о том, как распределить богатство между различными видами активов, какой доход они могут обеспечить своему владельцу.

Кейнсианская теория спроса на деньги также является одной из портфельных теорий. В книге «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнс отмечает, что деньги — один из типов богатства. И та часть портфелей активов, которую хозяйственные субъекты желают сохранять в форме денег, зависит от того, насколько высоко они ценят свойство ликвидности. Именно предпочтение ликвидности определяет потребность в деньгах — спрос на деньги.

Поэтому Кейнс назвал свою теорию спроса на деньги — *теорией предпочтения ликвидности*. В основу его денежной теории лег анализ мотивов, определяющих стремление людей обладать деньгами.

Предпочтение ликвидности определяется *четырьмя мотивами*:

- 1) необходимостью иметь часть дохода в денежной форме для совершения любых сделок;
- 2) потребностью в деньгах для коммерческих операций;
- 3) предосторожностью;
- 4) намерением участвовать в спекулятивных операциях.

Два первых мотива объединялись Д. Кейнсом в один — транзакционный. При этом нет необходимости «в том, чтобы они (мотивы) были строго разграничены в его (человека) собственной голове, и одну и ту же сумму можно держать преимущественно для одной цели, но попутно и для других», — писал Дж. Кейнс¹.

Итак, *транзакционный мотив*, по Кейнсу, связан с тем, что часть денег необходима экономическим субъектам для сделок. Этот мотив является результатом несовершенной синхронизации денежных поступлений и расходов исходя из обязательности поступления денег и их трат в течение определенного периода.

Транзакционный спрос на деньги (transactions demand) показывает, сколько денег экономический агент желает держать на руках, т.е. *планирует*, для того чтобы совершать повседневные транзакции. Транзакционный спрос рассчитывается по формуле:

$$M = kY,$$

где M — транзакционный спрос на деньги;

k — кембриджский коэффициент, обратно пропорциональный скорости обращения денежной массы. Величина k на практике колеблется между $1/4$ и $1/5$, так как обычно скорость обращения денежной массы в большинстве развитых стран колеблется между 4 и 5. В рамках транзакционного спроса на деньги этот коэффициент составляет определенную пропорцию от величины реального дохода Y . Значение k может измениться лишь в длительном периоде, если изменятся привычки людей делать покупки;

Y — уровень реального дохода.

Мотив предосторожности (precautionary motive), по Кейнсу, объясняется возможностью возникновения непредвиденных покупок. Этот мотив хранения денег связан с функцией денег как средства обмена. В действительности часто приходится сталкиваться с *непредвиденными платежами* и неожиданным снижением дохода. Объем спроса на деньги по мотиву предосторожности зависит от размера непредвиденных платежей, который прямо пропорционален доходу субъекта. Если он их не совершит, то понесет потери. Поэтому лучше хранить на руках определенную сумму денег, чтобы избежать нехватки наличности. Рост дохода ведет к увеличению непредвиденных платежей, т.е. повышаются предельные выгоды хранения

¹ Кейнс Дж. М. Указ. соч. С. 264.

денег. Большие суммы денег откладываются. Поэтому спрос на деньги по мотиву предосторожности может быть включен в уравнение транзакционного спроса.

Снижая затраты, связанные с непредвиденными платежами, рассматриваемый запас денег порождает альтернативные затраты. При повышении процентной ставки растут предельные издержки хранения денег, т.е. мы упускаем возможность получения процента по вкладам в банке. В результате будет выбран такой уровень хранения наличности, при котором предельные издержки равны предельному доходу.

Эти два мотива определяют прямую зависимость спроса на деньги от уровня национального дохода.

Кейнс особо выделял роль другого мотива спроса на деньги — *спекулятивного, т.е. спроса на деньги как имущество*. Он связан с функцией сохранения ценности. Домашние хозяйства сталкиваются с будущей неопределенностью, которая связана с рыночной стоимостью будущих источников активов. Это относится лишь к тем домашним хозяйствам, которые участвуют в деятельности рынка ценных бумаг: у них есть выбор между держанием ценных бумаг и держанием праздных спекулятивных денег. И выбор этот зависит от ожиданий домашних хозяйств относительно будущих изменений процентной ставки.

Дж. М. Кейнс считал, что хозяйственные агенты будут держать часть портфеля своих активов в ликвидной форме либо в виде облигаций и других титулов права собственности, что может принести доход в виде процента, уровень которого определяется на рынке ценных бумаг. Однако процентная ставка на этом рынке может измениться, а значит, изменится и рыночная цена облигаций. При высокой рыночной ставке процента экономический субъект увеличивает спрос на облигации и соответственно уменьшает спрос на деньги. И наоборот, при низкой процентной ставке он предпочитает увеличивать спрос на деньги и сокращать спрос на облигации. При этом величина спроса на деньги постепенно растёт с падением нормы ссудного процента на рынке ценных бумаг. Значит, спрос на деньги находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки.

Спекулятивный спрос на деньги показывает, сколько денег домашние хозяйства желают держать при различных ставках процента (при различных ценах ценных бумаг).

Если рыночная процентная ставка достигнет некоторого минимального уровня, при котором доход от облигаций как финансово-го актива будет недостаточным, чтобы компенсировать риск, связанный с вложением в них денег, наступит «абсолютное предпочтение ликвидности», т.е. деньги будут предпочтительнее облигаций. Хозяйствующим субъектам будет безразлично, держать ли свои активы в деньгах или ценных бумагах. Но это предполагает недивер-

сифицированность инвестиционного портфеля по ценным бумагам с разными сроками выплаты дивидендов и ценных бумаг разных стран. При этом необходимо полное совпадение ожиданий всех участников рынка. Подобная ситуация получила название «кейнсианской ликвидной ловушки».

По Кейнсу, такая ситуация возможна была в период депрессии и должна быть связана с высоким уровнем безработицы.

Следовательно, спекулятивный мотив спроса на деньги обусловлен тем, что необходимо сохранить некий резерв для наиболее выгодного использования своего капитала в зависимости от конъюнктуры рынка.

Таким образом, Кейнс рассматривал спрос на деньги как функцию двух переменных величин: *дохода и нормы процента*. При прочих равных условиях увеличение номинального дохода вызывает увеличение спроса на деньги, обусловленное существованием трансакционного мотива и мотива предосторожности. Спекулятивный спрос на деньги будет тем выше, чем меньше возможности использовать для сохранения ценности иные финансовые активы. Поэтому спрос на деньги находится в обратной зависимости от ставки процента. Чем выше ставка процента, тем больше мы теряем потенциального дохода, тем выше альтернативная стоимость хранения денег в виде наличности, следовательно, ниже спрос на наличные деньги. При развитом финансовом рынке, при наличии на нем краткосрочных, приносящих процентный доход активов, спекулятивный спрос на деньги минимален.

Желание иметь деньги в виде праздных денег по спекулятивному мотиву можно выразить с помощью так называемой *предельной склонности к предпочтению ликвидности*, которая показывает, на сколько изменится спрос на деньги по спекулятивному мотиву при изменении ставки процента.

Общий спрос на деньги (рис. 8.1) в соответствии с теорией предпочтения ликвидности принимает следующий вид:

$$Md_3 = Md_1 + Md_2 = L_1(Y) + L_2(r - r_{\text{ожидаемая}}),$$

где Md_1 — размер наличности, отвечающий трансакционному мотиву и мотиву предосторожности;

Md_2 — размер наличности, отвечающий спекулятивному мотиву;

$L_1(Y)$ — функция ликвидности, зависящая от уровня дохода;

$L_2(r - r_{\text{ожидаемая}})$ — функция ликвидности, зависящая от ставки процента;

r — рыночная процентная ставка;

$r_{\text{ожидаемая}}$ — ожидаемая ставка процента.

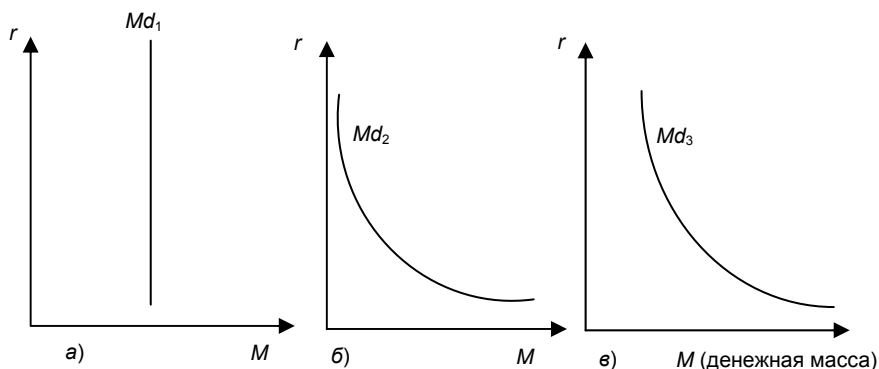


Рис. 8.1. Виды спроса на деньги

На рис 8.1 продемонстрированы виды спроса на деньги.

Первый график показывает транзакционный спрос на деньги. Так как он не зависит от уровня процентной ставки, то график проходит вертикально.

Второй график отражает спекулятивный спрос на деньги. Чем выше ставка процента, тем выгоднее держать свои активы в форме облигаций, а не наличности.

Третий график — общий спрос на деньги (кривая предпочтения ликвидности) получается сложением линий Md_1 и Md_2 .

При этом необходимо отметить, что отношения домашних хозяйств могут меняться по поводу будущего курса нормальной ставки процента в зависимости от изменения политической или экономической ситуации в стране. Кривая спекулятивного спроса может либо подниматься вверх, либо опускаться вниз в случае понижения процентной ставки.

Анализ теорий спроса на деньги показал, что, несмотря на всю их специфику, все они выделяют *три основных фактора, определяющих величину спроса на деньги*:

- 1) уровень цен;
- 2) реальный объем национального производства;
- 3) уровень процентной ставки.

Предложение денег.

Факторы, влияющие на денежное предложение

Общее количество денег в стране называют *предложением денег*. Деньги являются самой ликвидной формой финансовых активов.

Как отмечалось ранее, в состав денежной массы входят не только наличные деньги, которыми распоряжается население и количество которых жестко регулируется со стороны центрального банка, но и деньги на текущих и срочных счетах в коммерческих банках. Для каждой страны состав и структура денежной массы зависят от общего уровня экономического развития национальной экономики, от развитости рыночных и денежных отношений и от политики центрального банка. Но ликвидность отдельных компонентов денежной массы различна. При этом денежные массы M_1 , M_2 , M_3 различаются не только в отношении ликвидности, но и в связи с мотивацией спроса на деньги. Так, M_1 и M_2 формируют спрос на кассовую наличность трансакций и на кассовую наличность предосторожности, а M_2 и M_3 — на кассовую наличность трансакций, предосторожности и спекуляции.

Поэтому *величина предложения денег* зависит не только от политики центрального банка, но и от действий коммерческих банков и, соответственно, поведения населения, которое принимает решения, в каком соотношении разделить денежные средства между наличными деньгами и средствами на банковских счетах. При этом центральный банк лишь контролирует предложение денег, а процессом создания денег занимаются коммерческие банки. Банки, являясь основным финансовым посредником между населением и фирмами, обеспечивают основное предложение денег в экономике.

Итак, пусть предложение денег (M_s) включает наличность (C) вне банковской системы и депозиты (D), которые экономические субъекты могут использовать для сделок:

$$M_s = C + D.$$

Наличность является непосредственной частью предложения денег. Для анализа модели предложения денег введем *коэффициент депонирования денег* — cr .

$$C = cr \cdot D,$$

где cr — коэффициент депонирования, равный отношению наличности к депозитам.

$$cr = C / D.$$

Он определяется главным образом поведением населения, принимающего решение о том, какая часть денег будет храниться в виде наличности, а какая — в виде депозитов.

Тогда предложение денег можно представить таким образом:

$$M_s = cr \cdot D + D = D(1 + cr); \text{ отсюда}$$

$$D = M / (1 + cr).$$

Однако для выдачи ссуд банки используют только часть своих депозитов, а остальную часть хранят в виде резервов. Это составляет *систему частичного резервирования*. Частичное резервирование означает, что только определенная часть вклада хранится в виде резервов, а остальная сумма используется для предоставления кредитов. Эти банковские резервы влияют на способность банков создавать новые депозиты, увеличивая предложение денег.

Для каждого коммерческого банка центральный банк определяет процент отчислений от суммы имеющихся депозитов в фонд обязательных резервов (ФОР) ЦБ. Эти средства хранятся в центральном банке в виде беспроцентных вкладов. *Минимальные обязательные резервы* (*reserve ratio — rr*) — это обязательная норма вкладов коммерческих банков в центральном банке, определяемая как процент от общей суммы вклада в коммерческих банках. Эта норма зависит от видов вкладов и их величины, а также от величины собственного капитала банка и его географического положения.

$$rr = R / D,$$

где R / D — доля резервов в общей величине депозитов. Величина обязательных резервов банка (*required reserve ratio — $R_{\text{обязат}}$*) определяется по формуле:

$$R_{\text{обязат}} = D \cdot rr_{\text{обязат}}.$$

Если из общей величины депозитов вычесть величину обязательных резервов, то получим величину, которую банк может выдать в кредит, т.е. величину его кредитных возможностей.

$$K = D - R_{\text{обязат}} = D - D \cdot rr_{\text{обязат}} = D \cdot (1 - rr_{\text{обязат}}),$$

где K — кредитный потенциал банка.

Банки могут хранить и избыточные резервы для непредвиденных случаев, но это лишает банки дополнительных доходов при их использовании в обороте. Объем избыточных резервов представляет собой тот предел создания денег, который касается каждого отдельного банка. С ростом процентной ставки уровень избыточных резервов обычно снижается.

Пусть *денежная база (MB)* — это сумма наличных средств на руках у населения (C) и в резервах банков (R). Это самый стабильный компонент денежной массы, ибо он непосредственно контролируется политикой центрального банка.

$$MB = C + R.$$

В широком смысле слова *денежная база* представляет собой совокупность мобильных, заблокированных и потенциальных денежных резервов системы коммерческих банков в национальной валюте¹. Под *мобильными резервами* понимаются остатки национальных денег в кассах коммерческих банков и средств на их счетах в центральном банке. *Заблокированные резервы* — это *обязательные резервы*², а *потенциальные резервы* — наличные деньги на руках у населения. Все эти компоненты денежной базы играют свою роль в процессе *мультиплицирования*³ денежной массы. Прирост денежной массы обеспечивается расширением денежной базы. Но и сама экономическая система обладает способностью увеличиваться до определенных пределов за счет расширения банковских депозитов.

При этом денежную базу характеризуют как первичную ликвидность, обеспеченную соответствующей политикой центрального банка. А к вторичной, т.е. производной, ликвидности относится совокупная денежная масса, создаваемая мультипликационным эффектом расширения депозитов⁴.

В основе схемы мультиплицирования депозитов (или ее еще называют кредитной мультипликацией) лежит процесс обязательного резервирования части средств, получаемых коммерческими банками, в виде вкладов и депозитов на специальных счетах в центральном банке. Этот мультипликатор отражает возможности всей банковской системы по увеличению денежной массы в обращении.

Денежный мультипликатор

Механизм денежного мультипликатора действует следующим образом. Допустим, коммерческий банк принял в депозит от вкладчика 1000 единиц. Часть открытого депозита должна быть размещена на специальном резервном счете в центральном банке в виде обязательного резерва. Его размер равен определенному проценту от

¹ *Косой А.М.* Денежная эмиссия: сущность, свойства и оптимальность // Деньги и кредит. 2001. № 5. С. 15.

² Обязательные резервы банков устанавливаются и находятся в форме депозитов в Центральном банке в виде нормы (доли, выраженной в процентах) по отношению к сумме привлеченных средств.

³ *Мультипликатор* — показатель, характеризующий связь между двумя и более параметрами финансовых потоков в экономике. В основе этого эффекта лежит тот факт, что расходы одного субъекта экономики всегда образуют доходы другого. Впервые идея мультипликации введена в экономическую науку английским экономистом *Р. Каном* в 1931 г., который показал, каким образом инвестиции приводят к мультипликации покупательной способности и занятости населения.

⁴ *Бурлачков В.К.* Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России. М.: Эдиториал УРСС, 2003. С. 170.

суммы обязательств коммерческих банков, называемому *нормой обязательных резервов*.

Деньги на резервном счете представляют собой обязательства центрального банка и одновременно активы коммерческого банка. Если принять за норму обязательных резервов величину, равную 20% (rr), то величина обязательного резерва будет равна 200 ед. Оставшиеся 800 единиц банк может использовать по своему усмотрению. Такие средства представляют собой *избыточные резервы* коммерческого банка. Эти активы, как и другие активы банка, должны работать, т.е. приносить прибыль. Вкладчики по-прежнему имеют депозиты на сумму 1000 ед., но заемщики держат на руках 800 ед. В результате банк выдаст эту сумму в качестве кредита своим клиентам. Те, в свою очередь, поместят эти средства в банки на свои счета, а банки направят на резервирование еще 20% от оставшейся суммы, т.е. 160 ед. Оставшиеся 640 ед. также будут использовать с максимальной выгодой. Таково действие эффекта расширения депозитов и кредитов. При этом чем больше остатки на депозитных счетах, тем больше эффект денежного мультипликатора. В итоге совокупная величина депозитов в экономике может возрасти в K раз.

Таким образом, для второго банка:

полученные новые депозиты равны $1000 \cdot (1 - rr) = 800$.

Обязательные резервы = $1000 \cdot rr \cdot (1 - rr) = 160$.

Избыточные резервы = $1000 \cdot (1 - rr)^2 = 640$.

Новый кредит = 640.

Этот процесс может продолжаться до той суммы, которую уже нельзя будет использовать для кредитования или приобретения активов, когда банки уже не будут заинтересованы в расширении кредитования.

Если формулу $R = rr \cdot D$ подставить в выражение денежной базы $MB = C + R$, то получим

$$MB = cr \cdot D + rr \cdot D = D \cdot (cr + rr),$$

тогда

$$D = MB / (cr + rr).$$

Теперь приравняем правые части уравнений для депозитов через денежную массу и денежную базу:

$$M / (1 + cr) = MB / (cr + rr),$$

тогда

$$M = MB (1 + cr) / (rr + cr),$$

где $(1 + cr) / (rr + cr)$.

Величина $(cr + 1/cr + rr)$ называется *денежным мультипликатором*, который показывает, на сколько увеличивается предложение денег при росте денежной базы на единицу.

Итак, *денежный мультипликатор* характеризует прирост денежной массы, возникающий вследствие прироста денежной базы.

$$(cr + 1/cr + rr) = m,$$

где cr — коэффициент депонирования, а rr — норма резервирования.

Таким образом, предложение денег равно произведению денежной базы и денежного мультипликатора:

$$M_s = m \cdot MB,$$

где MB — денежная база, а m — денежный мультипликатор.

Это уравнение называется *функцией предложения денег*.

Таким образом, из формулы следует, что предложение денег находится в прямой зависимости от величины денежной базы и денежного мультипликатора, который в свою очередь обратно зависит от нормы резервирования и коэффициента депонирования.

Из этого уравнения можно сделать следующие *выводы*.

1. Предложение денег пропорционально денежной базе.
2. Чем ниже норма резервирования депозитов, тем выше объем кредитования и тем больше прирост предложения денег.
3. Чем ниже коэффициент депонирования, тем меньше наличных денег на руках у населения, а значит, больше объем резервных средств в банках. Следовательно, предложение денег будет расти. В таком случае кривая предложения денег будет иметь восходящий вид (рис. 8.2).

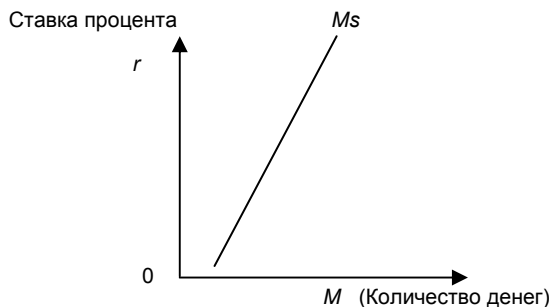


Рис. 8.2. График предложения денег

Однако на предложение денег оказывают влияние не только решения центрального банка и коммерческих банков, но и решения населения.

Кривая предложения денег отражает зависимость количества денег в обращении от уровня процентной ставки. Она бывает кратко- и долгосрочная. Краткосрочная для агрегата $M1$ является вертикальной линией, так как денежный мультипликатор стабилен и не зависит от процентной ставки. В долгосрочном периоде она представлена наклонной линией.

Кривая предложения будет наклонна, когда увеличивается количество денег в обращении и растет ставка процента (существуют колебания ВВП).

Кривая предложения будет иметь форму вертикальной прямой (рис. 8.3) в случае, когда центральный банк, контролирующий денежное предложение, будет стремиться поддержать его на фиксированном уровне независимо от изменений процентной ставки. Таким образом, центральным банком будет поддерживаться жесткая денежно-кредитная политика, направленная на сдерживание инфляции.

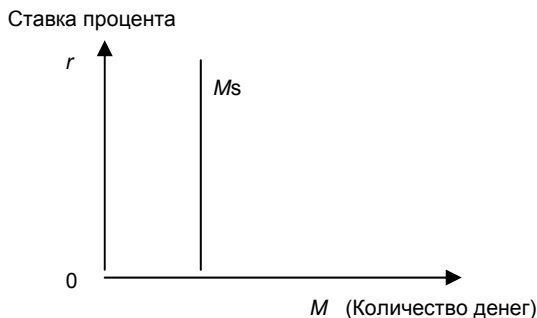


Рис. 8.3. Жесткая денежно-кредитная политика центрального банка

Кривая предложения будет иметь горизонтальную направленность (рис 8.4), когда целью политики центрального банка будет являться сохранение стабильным номинального размера ссудного процента. Так, чтобы избежать кризиса неплатежей, будет проводиться мягкая денежно-кредитная политика.

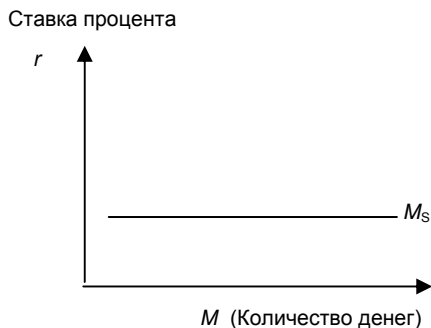


Рис. 8.4. Мягкая денежно-кредитная политика центрального банка

Функция предложения денег характеризуется двумя переменными: номинальным количеством денег в стране и реальным (т.е. реальными кассовыми остатками). Они характеризуют покупательную способность денег. Кроме того, такие показатели, как ВВП, инвестиции, ставки процента также непосредственно влияют на денежный мультипликатор и, следовательно, на объем производной ликвидности.

Если население не имеет наличности на руках и все свои деньги держит на депозитах в банках, т.е. $cr = 0$, то денежный мультипликатор превращается в депозитный или банковский

$$Mult_{\text{банк}} = 1 / rr.$$

В целом дополнительное предложение денег можно рассчитать по формуле

$$M_s = 1 / rr \cdot D,$$

где D — величина банковского депозита.

Банковский мультипликатор показывает общую сумму депозитов, которую может создать банковская система из каждой денежной единицы, вложенной на счет в коммерческий банк:

$$Mult_{\text{банк}} = M_s / D.$$

С помощью банковского мультипликатора можно подсчитать не только величину денежной массы, но и ее изменение. Изменение предложения денег (M_s) центральный банк может осуществлять посредством воздействия на резервы банков и банковский мультипликатор:

$$M_s = K \cdot Mult_{\text{банк}},$$

где M_s — изменение предложения денег;

K — величина резервов коммерческих банков, выданных в кредит.

Необходимо также учитывать и то, что кроме мультипликативного расширения возможно сокращение денежной массы в обращении (происходит кредитное сжатие). При жестком сокращении денежной базы возможности банковской системы по созданию денег резко сокращаются. Кроме того, банки начинают увеличивать свои избыточные ресурсы на случай непредвиденных обстоятельств, что в конечном счете может привести к финансовому кризису.

Таким образом, если процентная ставка очень низкая и на счетах коммерческих банков скопилось достаточное количество избыточных ресурсов, то эффект мультипликатора будет низким. Если процентная ставка будет расти, позволяя рентабельно использовать банковские кредиты, то наблюдается наибольший мультипликационный эффект. Если же процентная ставка превышает этот барьер, то происходит значительное увеличение скорости денежного обращения, что может привести к резкому снижению действия денежного мультипликатора. Такая картина наблюдалась в России в конце 1990-х годов, когда, внедрив новые технологии расчетов, российские банки стали задерживать платежи клиентов¹.

8.2. Равновесие на денежном рынке

Равновесие на денежном рынке будет достигнуто, когда на количество предложенных денег будет спрос у населения в форме наличных денег и чековых вкладов. Изменение равновесия на денежном рынке происходит при изменении либо спроса на деньги, либо предложения денег.

Предположим, что в краткосрочном периоде предложение денег контролируется центральным банком, и оно постоянно на уровне M . Уровень цен также будем считать стабильным. Тогда кривая предложения будет иметь вид вертикальной прямой (рис. 8.5).

Кривая спроса на деньги при условии неизменности уровня цен и реального объема производства будет иметь вид убывающей. Равновесие денежного рынка наступает в точке пересечения кривых спроса и предложения. Оно определяет равновесную ставку ссудного процента.

¹ Бурлачков В.К. Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России. С. 186—187.

При таких условиях *представители классической теории*, учитывая транзакционный спрос на деньги, считали, что равновесие на денежном рынке наступит, когда цены установятся на определенном уровне в точке пересечения кривых спроса и предложения. Если общий уровень цен снизится до величины P_2 , то возникнет избыточное предложение денег, равное $M_s - M_{s1}$. В таком случае деньги начнут обесцениваться и произойдет повышение цен, которое может достичь прежнего уровня. Так будет происходить автоматическое поддержание равновесия на денежном рынке.

В кейнсианской модели равновесие на денежном рынке устанавливается при равенстве величин спроса и предложения. Дж. Кейнс также считал, что центральный банк полностью контролирует предложение денег, поэтому график предложения денег проходит вертикально.

Предположим, что *процентная ставка окажется ниже равновесной*. Тогда выгодно будет оперировать наличными деньгами. Понижение курса ценных бумаг будет сопровождаться ростом процентной ставки. По мере такого роста спрос на деньги будет сокращаться до тех пор, пока денежный рынок не вернется в равновесное состояние.

Если ставка процента окажется более высокой, то возрастет спрос на облигации, что вызовет снижение процентной ставки. Это, в свою очередь, приведет к росту спроса на деньги и восстановлению равновесия.

1. *Проанализируем последствия, к которым приводят сдвиги кривой предложения денег.*

Если центробанк примет решение увеличить предложение денег, (рис. 8.5) совершив покупку ценных бумаг на рынке, то это будет способствовать росту банковских избыточных резервов. Чтобы восстановить равновесие собственных балансов, банки будут пытаться выставить на продажу свои избыточные резервы для превращения их в доход. Наиболее быстрый способ — предоставление их в ссуду. Однако это вызовет понижение процентных ставок.

Падающие процентные ставки уменьшают альтернативную стоимость хранения денег и увеличивают склонность людей к увеличению объемов наличных денег. Таким образом, когда введение дополнительного количества резервов приводит к сдвигу кривой предложения вправо ($MS1$ к $MS2$), падающие процентные ставки заставляют людей изменять свое поведение, что приводит к перемещению вдоль кривой спроса на деньги вниз и вправо. Постепенно устанавливается новое равновесие в точке B , где количество денег выше, а значение нормы процента ниже первоначального (рис. 8.5).

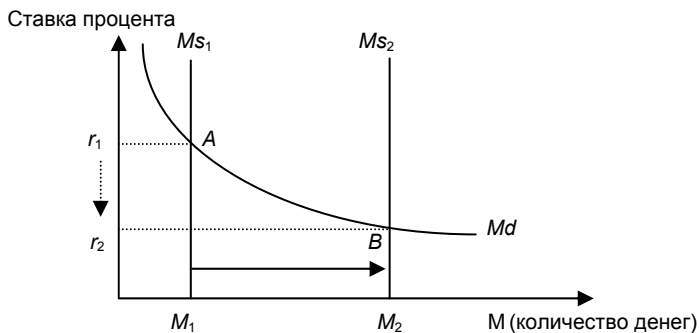


Рис. 8.5. Равновесие на денежном рынке при увеличении предложения денег

Если Центральный банк, например, уменьшит предложение денег, банки обнаруживают недостаток резервов для удовлетворения своих требований. Банки примут решение продать ценные бумаги или принимать платежи в счет погашения ранее предоставленных ссуд и не будут предоставлять новых ссуд, чтобы восстановить их объем на прежнем уровне. Вскоре конкуренция среди заемщиков поднимет ставки ссудного процента. Хозяйственные агенты будут сознательно ограничивать то количество денег, которое они согласны хранить в своих портфелях.

Но теперь новое равновесие на денежном рынке будет уже при более высоком уровне процентной ставки r_1 (рис. 8.6).

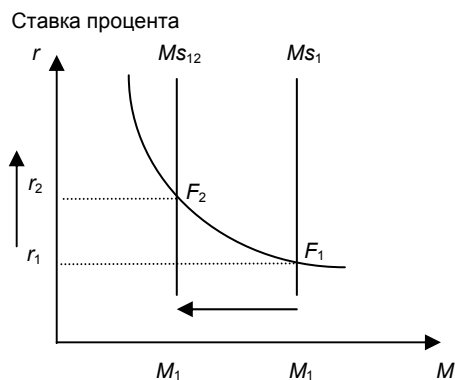


Рис. 8.6. График равновесия на денежном рынке при уменьшении предложения денег

Рассматривая изменения предложения денег, мы предполагали, что уровень номинального дохода остается постоянным.

2. Проанализируем, что происходит с рынком денег, когда изменяется величина номинального дохода, в то время как кривая предложения денег остается неподвижной.

Предположим, что рынок находится в равновесии в точке E_1 (рис. 8.7). Увеличение номинального дохода приведет к увеличению спроса на деньги и сдвигу кривой в положение MD_2 . При существующей ставке процента спрос на деньги будет превышать их предложение. Поскольку предложение денег не изменилось, получить дополнительные средства можно, продавая ценные бумаги.

Результатом таких действий будет повышение ставки процента до уровня r_2 . Следовательно, при фиксированном предложении денег рост спроса на деньги приведет к повышению равновесной процентной ставки. Новое равновесие денежного рынка будет достигнуто в точке E_2 . При уменьшении спроса на деньги все будет происходить в обратном порядке. Таким образом, изменения процентной ставки восстанавливают равновесие на денежном рынке.

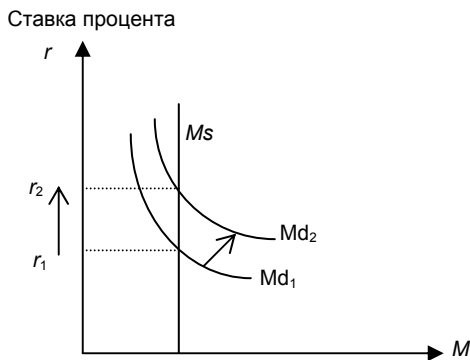


Рис. 8.7. Равновесие на денежном рынке при фиксированном предложении денег

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой денежный рынок?
2. Назовите отличительные черты денежного рынка.
3. В чем суть портфельной теории спроса на деньги?
4. Какие основные факторы определяют величину спроса на деньги?
5. От каких мотивов, согласно Дж. Кейнсу, зависит спрос на деньги?
6. Какие факторы влияют на величину предложения денег?
7. Что такое денежный мультипликатор?
8. В чем отличие денежного мультипликатора от банковского?
9. Каким образом банки создают деньги?

Тематика курсовых работ

1. Современные портфельные теории спроса на деньги и их практическое значение.
2. Государственное регулирование денежного рынка.
3. Роль коммерческих банков в развитии национальной экономики.
4. Система резервных требований: российская практика и зарубежный опыт.
5. Денежная масса и ее расчетные показатели.

Нарушение денежного обращения. Инфляция и антиинфляционная политика государства

9.1. Сущность и виды инфляции

Одной из «хронических болезней» рыночной экономики, с которой не в состоянии справиться сам рынок, является инфляция. Она представляет очень большую опасность для экономики страны. Лауреат Нобелевской премии по экономике П. Самуэльсон подчеркивал, что «революционер, стремящийся разрушить общественную систему, не смог бы сыскать ничего более действенного, чем глубокую инфляцию, которая парализует механизм цен»¹. В силу серьезных негативных социально-экономических последствий инфляции государство должно вести постоянную антиинфляционную «профилактику». Однако само же государство своими действиями может спровоцировать инфляцию, если будет вести неразумную бюджетно-налоговую политику.

Инфляция (в переводе — «вздутие») — это обесценение денег, происходящее из-за переполнения каналов денежного обращения избыточной денежной массой. В широко известном на Западе и в России учебнике К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю «Экономикс» дается очень образное определение инфляции: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров»². Как правило, инфляция проявляется в росте цен. Однако не всякий рост цен можно отнести к инфляции. Не являются инфляцией:

- 1) сезонный рост цен;
- 2) рост цен на новые модные товары;
- 3) увеличение цен на более качественные и технологически более сложные товары;

¹ Самуэльсон П. Экономика. М., 1992. С. 253.

² Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М.: Республика, 1992. Т. 1. С. 158.

4) повышение уровня цен в результате изменения товарной структуры (еще 30 лет назад просто не существовало персональных компьютеров, видеомагнитофонов, микроволновых печей и т.п.);

5) «предпраздничный» скачок цен на товары и услуги (8 Марта, Новый год, 1 сентября и т.п.);

6) рост цен в фазе циклического подъема (причина роста цен в этом случае — не избыточность денежной массы, а временное превышение спроса над предложением).

Признаки инфляционного роста цен: длительность, массовость, непрерывность. Инфляция — это общий рост цен на товары и услуги. Она наступает, если денежная масса с учетом скорости обращения денег превышает потребности товарооборота.

До начала XX в. инфляция была временным, эпизодическим явлением и возникала в периоды войн и стихийных бедствий, когда государство значительно увеличивало свои расходы. Однако с 1960-х годов инфляция становится одной из центральных проблем экономически развитых стран, превращается в постоянное экономическое явление.

Причины превращения инфляции в постоянное экономическое явление:

1) существенное изменение практики ценообразования в связи с усилением мощи и влияния транснациональных корпораций (ТНК) и крупных национальных предприятий;

2) отказ от золотого стандарта и бурное развитие кредитных институтов;

3) значительный рост государственных расходов и усиление вмешательства государства в регулирование экономики;

4) инфляционное устройство современной экономики (изменение характера денег, о котором уже говорилось; наличие инфляционных ожиданий населения; ограниченные возможности центрального банка по регулированию денежной массы в обращении в результате бурного развития информационных технологий; усиление миграции капиталов между странами как следствие глобализации мировой экономики; использование бюджетных дефицитов как средства стимулирования национальной экономики).

Типы и виды инфляции

По формам проявления:

а) *открытая* — проявляется в росте цен и характерна для условий свободного ценообразования, в частности для рыночной экономики;

- б) *подавленная (скрытая)* — проявляется через товарный дефицит, ухудшение качества выпускаемых товаров, рост «черного» рынка. Эта форма инфляции характерна прежде всего для плановой экономики и централизованного государственного ценообразования, когда цены и заработные платы контролируются и определяются государством.

Однако подавленная инфляция может наблюдаться и в рыночной экономике, когда государство административными мерами пытается сдержать рост цен. Подавленная инфляция имеет более тяжелые экономические последствия для населения, чем открытая. Если от открытой инфляции в той или иной мере можно защититься, используя механизм индексации, то при подавленной инфляции этого сделать нельзя, поскольку невозможно точно определить, насколько обесценились деньги. Плюсом открытой инфляции, по сравнению с подавленной, является и то, что здесь добавочный доход может получить производитель.

Подавленная инфляция вызывает такие экономические последствия:

- 1) ломает рыночный механизм саморегуляции, экономическое равновесие между отраслями не достигается с помощью рынка;
- 2) механизм подавленной инфляции связан с неизбежным возникновением разрыва между административно установленными и более высокими рыночными ценами, в результате чего появляется дефицит и начинается перемещение товарных масс из официальной экономики в тень. Образуется как бы «дыра», в которую проваливаются товары. В такой ситуации добавочный доход в довольно больших размерах получают криминальные структуры.

В зависимости от характера протекания открытой инфляции выделяют:

- а) *ползучую инфляцию* — темпы роста цен не превышают 10–15% в год;
- б) *галопирующую инфляцию* — цены увеличиваются скачкообразно, их рост может достигать до 200% в год;
- в) *гиперинфляцию* — инфляцию с очень высоким темпом роста цен, достигающим 50% и более в месяц¹. Однако эта цифра

¹ Существуют и другие критерии инфляции: если годовые темпы роста цен составляют до 4% — это ценовая стабильность, 4–20% — ползучая инфляция, 20–200% — галопирующая инфляция, более 40% в год и этот темп сохраняется не менее двух лет — инфляционный кризис, более 50% в месяц — гиперинфляция, или хроническая инфляция. См.: *Моисеев С.Р.* Макроэкономика. М.: Кнорус, 2008. С. 119.

довольно условная. Гиперинфляция не может иметь строго *количественного измерения* в силу особенностей экономики каждой отдельно взятой страны. *Качественной границей гиперинфляции* считается такое состояние национального хозяйства, при котором деньги перестают выполнять свои функции, имеют место повальное «бегство» от денег, разрушение финансово-кредитной системы. Международные стандарты финансовой отчетности определяют наличие гиперинфляции через следующие характеристики экономической ситуации:

- 1) население предпочитает хранить свои сбережения в неденежной форме или в стабильной иностранной валюте;
- 2) цены недвижимости, товаров длительного пользования, плата за оказание ряда услуг «привязаны» к иностранной валюте;
- 3) процентные ставки и цены связаны с индексом цен¹.

Можно привести следующие примеры гиперинфляции. В Венгрии в 1946 г. один доллар стоил $3 \cdot 10^{22}$ форинтов, а 829 котильонов (22 нуля) форинтов были равны стоимости одного довоенного форинта 1938 г. В Германии в 1922 г. в обращении находилось 497 квинтиллионов марок². В России в 1992 г. инфляция составила 2600%. За 10 лет (с 1992 по 2002 г.) цены в России возросли: в электроэнергетике — в 23,503 раза, в газовой промышленности — в 35,630 раз, на железнодорожные перевозки — в 17,754 раза; общий рост потребительских цен составил 8,578 раз³. По оценке Международного валютного фонда (МВФ), в 2007 г. инфляция в Зимбабве составила 26 000%⁴.

По мнению экспертов, устойчивый экономический рост в стране возможен в том случае, если инфляция не превышает 2—4%. Инфляция в 40% является своеобразным порогом, при превышении которого экономический рост становится невозможным⁵.

¹ *Международные стандарты финансовой отчетности*. М.: Аскери, 1999. С. 663—664.

² В период с января 1920 по ноябрь 1923 г. курс марки к доллару упал в 100 млрд раз, а 1 доллар 20 ноября 1923 г. стоил 4,2 трлн марок. К осени 1923 г. рейхсципография не справлялась с заказом ЦБ на печатание новых банкнот — печать денег осуществляли 133 субподрядчика. Часть старых купюр обновлялась с помощью новых штампов. Так, из купюры в 1 тыс. марок получалась купюра в 1 млрд марок. В разгар инфляции была выпущена самая крупная купюра в истории Германии — в 100 трлн марок, но ее реальная стоимость не превышала 3 буханок хлеба. См.: *Сумленный С.* Топите печи банкнотами // *Эксперт*. 2009. № 1.

³ *Московский комсомолец*. 2002. 27 февраля.

⁴ *Ведомости*. 2008. 1 февраля.

⁵ *Андрянов В.* Инфляция: основные виды и методы регулирования // *Экономист*. 2006. № 6. С. 35.

В зависимости от темпов роста цен по товарным группам различаются:

- а) *сбалансированная инфляция* — цены товаров не изменяются относительно друг друга (при росте цен ценовые пропорции сохраняются). В реальной жизни сбалансированной инфляции не существует, это теоретическая абстракция. Дело в том, что в силу различной эластичности спроса по цене разных товаров их цены меняются по-разному. Более или менее сбалансированная инфляция не опасна для бизнеса;
- б) *несбалансированная инфляция* — цены товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в разных пропорциях. В России и странах СНГ преобладает несбалансированная инфляция.

По **степени прогнозируемости, ожидаемости инфляции** может быть:

- а) *ожидаемой* — темпы инфляции соответствуют прогнозируемым;
- б) *неожидаемой* — темпы инфляции превышают прогнозные оценки.

Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции не наносит особого вреда экономике, а несбалансированная и неожиданная инфляция чревата большими издержками и потерями.

По **причинам возникновения** выделяются:

- а) *административная инфляция* — инфляция, порождаемая административно устанавливаемыми ценами;
- б) *импортируемая инфляция* — вызывается чрезмерным притоком в страну иностранной валюты и повышением цен на импортные товары. Чрезмерная импортная зависимость по многим товарам является одним из каналов переноса инфляционных процессов в российскую экономику. Так, на конец 2008 г. доля импорта во внутреннем потреблении составляла: по молочным продуктам — 52%, мясу — более 40%, рису — 25%¹;
- в) *кредитная инфляция* — вызывается увеличением совокупного спроса за счет роста масштабов предоставляемых кредитов, в том числе потребительского кредитования и кредитования правительства со стороны ЦБ;
- г) *индуцированная инфляция* — инфляция, обусловленная действием ряда экономических факторов, в первую очередь, ростом цен на товары и услуги естественных монополий;

¹ Финансовый контроль. 2008. № 7. С. 14.

- д) *таксфляция* (налоговая инфляция) — инфляция, спровоцированная ростом налогов и, прежде всего, налогов на потребление (к примеру, высокие ставки НДС были одной из причин гиперинфляции в России в начале 1990-х годов);
- е) *структурная инфляция* — вызывается макроэкономической межотраслевой несбалансированностью. Хронически неудовлетворенный спрос на определенную продукцию приводит к взвинчиванию цен и далее по цепочке распространяется на всю экономику. Структурная инфляция считается трудно преодолимой, так как для этого требуются значительные инвестиционные вливания;
- ж) *агфляция* (аграрная инфляция) — рост цен, вызванный глобальным (общемировым) дисбалансом спроса и предложения на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Это новое явление, возникшее в мировой экономике. Рост спроса на продовольственные товары связан:
- с ускоренной индустриализацией Индии и Китая, государств Юго-Восточной Азии, растущими доходами людей в этих странах, где проживает около 40% мирового населения (по оценкам экспертов, в Китае осталось только 50 млн низкооплачиваемых рабочих мест; за 1987—2007 гг. потребление мяса в Китае выросло на 66 млн т¹);
 - с возрастающим использованием агросырья для производства биотоплива из-за высоких цен на энергоресурсы, существовавших до лета 2008 г.;
 - с увеличивающейся численностью населения Земли (за 1997—2007 гг. население планеты выросло на 750 млн человек²);
 - с растущей в мире урбанизацией (переселением людей в города).

Предложение продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в мире отстает от роста спроса на них из-за ограниченности посевных площадей (в США и Европе земельные ресурсы исчерпаны, во многих странах сельскохозяйственные угодья в 1980—1990 гг. интенсивно выводились из оборота под промышленное и жилищное строительство), недостатка новых высокопродук-

¹ Рубченко М. Новое лицо инфляции // Эксперт. 2008. № 16.

² Переверзев А. Грозят ли нам пустые прилавки // Финансовый контроль. 2008. № 7. С. 21.

тивных сортов растений и пород животных¹. Как результат цены на молоко, кукурузу, овощи и бобовые за 2002—2007 гг. выросли на мировых рынках на 72%². По прогнозу Всемирной продовольственной организации (ФАО), к 2016 г. пшеница будет стоить на 21% дороже, чем в среднем за 2001—2006 гг., рис — на 37%, сливочное масло — на 43%, сыр — на 33%³.

Рост цен на продовольствие вносит значительный вклад в общий рост цен в стране. Так, в России рост цен на продукты питания дает 57% общего роста цен, в Китае — 90%, Японии — 31, Бразилии — 70, Великобритании — 29, США — 17, Мексике — 42⁴.

В зависимости от сферы распространения различают национальную, региональную и мировую инфляцию.

При проведении экономической политики государству следует учитывать инфляцию ценовой накладки. Ее причина коренится в высоких инфляционных ожиданиях бизнеса. Опасаясь, что государство будет увеличивать свои притязания на часть прибыли, а также учитывая высокие темпы инфляции, предприниматели постараются заранее компенсировать будущие убытки.

В противоположность инфляции под *дефляцией* (от лат. — сдувание) понимается общее падение цен и издержек. Замедление средних темпов роста цен называется *дезинфляцией*, сочетание инфляции с резким экономическим спадом — *слампфляцией*, экономический застой при одновременной инфляции называется *стагфляцией*.

Наиболее общей причиной инфляции является дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. Исходя из этого можно выделить два основных типа инфляции:

1) *инфляцию спроса*, когда совокупный спрос превышает совокупное предложение. Непосредственной причиной инфляции является рост совокупного спроса, вызванный монетарными факторами (увеличением заработных плат, ростом государственных расходов, увеличением денежной массы в обращении) (рис. 9.1).

Инфляция спроса может порождаться увеличением государственных расходов, ростом доходов населения, растущими инфляционными ожиданиями экономических субъектов, чрезмерной кредитной экспансией.

¹ К примеру, в России спрос на продовольствие в 2007 г. вырос в 2,4 раза, а производство отечественных продовольственных товаров увеличилось на 20%. См.: *Финансовый контроль*. 2007. № 12. С. 50.

² *Переверзев А.* Грозят ли нам пустые прилавки. С. 21.

³ *Горьбольская У.* Земли не хватает // *Ведомости*. 2007. 19 ноября.

⁴ *Кувшинова О.* Пищевая цепочка цен // *Ведомости*. 2008. 8 апреля.

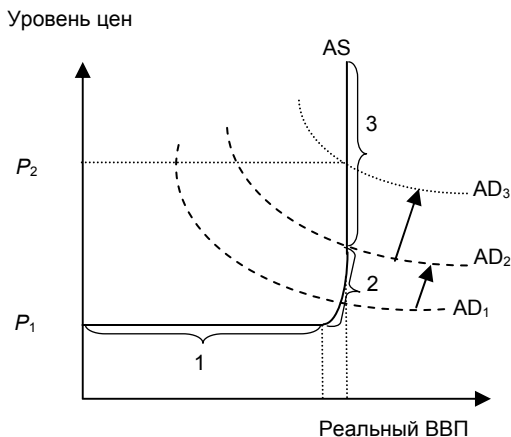


Рис. 9.1. Механизм инфляции спроса

Увеличение денежной массы по указанным выше причинам в течение короткого промежутка времени сдвигает кривую совокупного спроса (рис. 9.1) вправо ($AD_1 \rightarrow AD_2 \rightarrow AD_3$), и если экономика находится на промежуточном (2) или классическом (3) отрезках кривой совокупного предложения, то это ведет к росту цен, что и представляет инфляцию спроса.

Такая ситуация была характерна для нашей страны в годы перестройки (1985—1990). Рост совокупного спроса (в результате развития кооперативного движения, увеличения зарубежных заимствований, масштабных государственных инвестиционных программ и т.п.) при полной загруженности мощностей и занятости населения не подкреплялся эластичным расширением предложения, поэтому цены должны были расти. Государство пыталось сдерживать рост цен административными методами, в результате чего только увеличивался дефицит.

Практика показывает, что увеличение государством военных расходов и социальных программ в период полной занятости неизбежно ведет в *инфляционную ловушку*. Это ситуация, для которой характерно нарушение контактов внутри рыночной системы, что препятствует восстановлению равновесия рынка денег. В связи с этим в инфляционной экономике происходят не только рост цен, но и связанные с ним изменения в хозяйственной психологии людей. Они перестают верить в снижение цен и у них формируются стойкие инфляционные ожидания, воздействующие на экономические решения;

2) *инфляцию издержек* (предложения) — причиной инфляции служит рост цен на ресурсы, факторы производства, вследствие чего растут издержки производства и цены на конечную продукцию.

Повышение издержек на единицу продукции сокращает прибыли и объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение, в свою очередь, повышает уровень цен на выпускаемую продукцию. Итак, издержки производства растут, затем они переносятся на цену выпускаемой продукции, и подорожавший товар оплачивается покупателями, которые как работники требуют от своих работодателей повышения заработной платы. Получается своеобразный инфляционный передаточный механизм.

Возможен и другой вариант. В условиях насыщенного рынка предприниматель не может перекрыть рост издержек повышенной ценой на свою продукцию. Сокращается прибыль, часть капиталов покидает производство, совокупное предложение уменьшается, что тоже приводит к росту цен.

Инфляция издержек может быть вызвана также таксфляцией, импортируемой инфляцией, административной инфляцией.

Механизм инфляции издержек можно проиллюстрировать графически (рис. 9.2). Смещение кривой совокупного предложения влево ($AS_1 \rightarrow AS_2$) в результате действия указанных причин отражает увеличение издержек на единицу продукции, из-за чего возрастают цены ($A \rightarrow B$) и сокращается реальный объем производства.

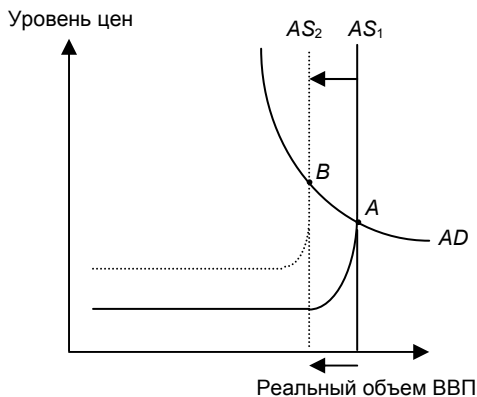


Рис. 9.2. Механизм инфляции издержек

Инфляция издержек очень характерна для России. Значительное влияние на уровень инфляции в России оказывают немонетарные факторы долгосрочного характера, так называемая «фоновая» инфляция. Она предопределяет более высокие темпы инфляции, чем в развитых странах и многих странах с переходной экономикой.

«Фоновая» инфляция в нашей стране предопределяется:

1) высокой степенью монополизации экономики, причем в последнее время отмечается тенденция к росту монополизма. Так, если в 2000 г. 1200 компаний производили 80% ВВП России, то к 2006 г. их число уменьшилось до 500¹. Весомый вклад в рост потребительских цен вносит повышение цен и тарифов естественных монополий. По оценке Минэкономразвития (МЭРТ) РФ, «вклад» естественных монополий в рост цен в стране оценивается примерно в 26—28%².

С 2002 г. разработка прогнозов изменения цен и тарифов естественных монополий стала одним из элементов бюджетного процесса. Это сделало тарифную политику более предсказуемой и прозрачной, позволило в определенной мере ослабить влияние данного фактора на инфляцию. Однако рост цен на товары и услуги для населения (пассажирские перевозки, услуги ЖКХ, электроэнергия, газ) под давлением естественных монополий закладывается выше, чем прогнозируемые темпы инфляции (к примеру, в 2008 г. повышение цен на коммунальные услуги в Москве составило в среднем около 18% при заложенной в бюджете инфляции в 9%), что объясняется необходимостью постепенной ликвидации перекрестного субсидирования, сложившегося еще в плановой экономике во времена СССР. Кроме того, само изменение тарифов все еще происходит резко и одномоментно, что вызывает всплеск инфляции в начале года и усиливает инфляционные ожидания;

2) сильными народнохозяйственными диспропорциями — слабым развитием сферы услуг, изношенностью транспортной инфраструктуры, нерациональным размещением производства, его высокой материалоемкостью. По расчетам Центра развития, если принять электроемкость российского ВВП за 100%, то электроемкость ВВП США составит 14%, Бразилии — 21, Индии — 33, Китая — 45, Казахстана — 81% от российского показателя³;

¹ Рубченко М. Трехлетний бюджет принят. Что дальше? // Эксперт. 2006. № 26. С. 20.

² Шарипова А., Иванова С. Сезон торговли открыт // Ведомости. 2006. 10 марта.

³ Впереди планеты всей (редакционная статья) // Ведомости. 2006. 13 февраля.

3) ограниченностью и сильной изношенностью производственных мощностей, вследствие чего рост производства не успевает за ростом платежеспособного спроса. По оценкам экспертов, производственные мощности в России загружены на 85—90%, что близко к предельной загрузке¹;

4) кадровым голодом, нехваткой квалифицированных специалистов, что заставляет предпринимателей повышать заработную плату. По оценке Министерства здравоохранения и социального развития РФ, к 2020 г. кадровый дефицит в России может вырасти от 8 до 22 млн человек. Удручающие цифры дает Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. По его оценке, к 2015 г. дефицит рабочей силы в строительстве достигнет 22%, в промышленности и торговле — 12%. Будет катастрофически не хватать самых востребованных специалистов: электрогазосварщиков, монтажников, слесарей-ремонтников, маляров, штукатуров, электриков, токарей, фрезеровщиков. Свою лепту в нехватку специалистов вносит и демография: численность населения трудоспособного возраста, по прогнозам экспертов, сократится в России с 88 млн человек в 2009 г. до 77, 2 млн человек в 2020 г.²

Инфляция спроса и инфляция издержек взаимосвязаны. Так, избыточная денежная масса порождает повышенный спрос, реакцией на который выступает рост цен на товары и услуги. Рост цен, в свою очередь, приводит к необходимости повышения заработной платы. В результате увеличивается спрос и круг замыкается.

Выделив типы и виды инфляции, назвав ее наиболее общие причины, рассмотрим далее конкретные причины инфляции.

9.2. Причины инфляции

Все возможные причины, вызывающие инфляцию, можно разделить на внутренние — связанные с национальной экономикой и внешние — связанные с процессами, происходящими в мировой экономике.

¹ Smart money. 2007. Ноябрь. С. 51.

² Анциферов А. Срочно требуются карусельщики//Финансовый контроль. 2008. № 7. С. 54.

Внутренние причины инфляции

1. *Монополизация экономики* — ключевая причина инфляции. Можно выделить три главные сферы монополизма:

- а) государственная монополия на эмиссию денег в лице центрального банка и соблазн с помощью инфляции решить бюджетные проблемы. Если фактический рост цен оказывается выше заложенного в бюджете, то казна получает дополнительные доходы, распределение которых не регламентировано бюджетной росписью, и правительство может распорядиться ими по своему усмотрению;
- б) национальные профсоюзные объединения, крупные отраслевые профсоюзы, которые монопольно влияют на формирование уровня заработной платы;
- в) политика естественных монополий и прежде всего недостаточно жесткий контроль со стороны государства за обоснованностью тарифов естественных монополий (в России — это РАО «Газпром», РАО «Российские железные дороги», коммунальные службы, крупные перевозчики типа Мосгортранса и др.).

Высокая степень монополизации экономики тоже способствует росту цен, поскольку предприниматели ориентируются на цены, установленные предприятиями-лидерами.

Особенностью России является то, что в силу огромных размеров страны и больших транспортных расходов в России довольно силен региональный монополизм.

2. *Милитаризация экономики* может провоцировать инфляцию по трем направлениям:

- а) чрезмерное развитие ВПК увеличивает государственные расходы и ведет к возникновению эффекта «вытеснения», о котором уже говорилось при рассмотрении бюджетно-налоговой политики;
- б) военная экономика поглощает материальные, трудовые, интеллектуальные ресурсы, которые можно было бы использовать более эффективно, выпуская потребительские товары;
- в) занятые в оборонном секторе предъявляют спрос на потребительские товары, однако, сами не способствуют увеличению их предложения.

Применительно к военным расходам существует их пороговое значение, превышение которого негативно влияет на экономическую безопасность государства, раскручивает инфляционный про-

цесс, — это 10% ВВП. Величина военных расходов до 5% ВВП не имеет негативных экономических последствий¹.

3. *Деформация структуры экономики*, выражающаяся в гипертрофированном развитии тяжелой промышленности и сырьевых отраслей и слабом развитии легкой и пищевой промышленности, сферы услуг (банковских, страховых, консультационных и т.п.), агропромышленного комплекса.

4. *Преимущественно фискальная направленность налогообложения* (последствия: рост «теневого» экономики — падение доходов государства — увеличение дефицита бюджета — эффект «вытеснения» — рост цен).

5. *Высокие государственные расходы*.

6. *Сильная зависимость Центрального банка от исполнительной власти* и как результат — неэффективная денежная политика.

7. *Искусственно завышенный уровень занятости населения*.

8. *Опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производительности труда*. Питают этот рост и низкий стартовый уровень оплаты труда (невысокий уровень жизни подавляющей части населения), и острый физический дефицит кадров самых разных профессий, и завышенные ожидания — ориентация на уровень жизни богатой элиты в Москве и городах-миллионниках.

Внешние причины инфляции

1. Большой размер внешнего долга и отвлечение значительных бюджетных средств на его обслуживание (порог экономической безопасности по обслуживанию внешнего долга — не более 25% бюджетных расходов).

2. Неблагоприятная экономическая конъюнктура по основным экспортным (снижение цен) и импортным (рост цен) товарам.

3. Снижение курса национальной валюты при высокой доле импорта во внутреннем потреблении.

4. Отрицательное сальдо платежного баланса.

5. Большой приток иностранной валюты в страну и покупка ее центральным банком, что приводит к дополнительной эмиссии национальной валюты.

6. Высокая доля импорта во внутреннем потреблении.

¹ В 2006 г. расходы на военные нужды составляли: Саудовская Аравия — 10,1% ВВП, Ирак — 9,7%, Израиль — 8,7%, Иран — 7,5%, Китай — 5,3%, Россия — 2,9%, США — 3%, Великобритания — 2,5% (см.: НВО. 2006. № 36).

Все причины инфляции специалисты также подразделяют на монетарные (денежные), связанные с инфляцией спроса, и немонетарные, связанные с инфляцией предложения.

Выделим некоторые *монетарные причины* из числа тех, о которых говорилось выше.

1. Большой дефицит государственного бюджета и его финансирование с помощью прямых кредитов центрального банка правительству.

2. Широкое предоставление государственных дотаций и льготных кредитов предприятиям и организациям.

3. Увеличение скорости оборота денег в результате роста инфляционных ожиданий населения.

4. Опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производительности труда.

5. Большой приток в страну иностранной валюты.

Немонетарные причины:

1) рост издержек производства из-за роста цен на сырье и комплектующие, увеличения налогов и заработной платы;

2) рост цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий;

3) структурные диспропорции в экономике (гипертрофированное развитие ВПК, тяжелой промышленности и сырьевых отраслей при слабом развитии легкой и пищевой промышленности, сферы услуг).

Способы измерения инфляции

1. *Дефлятор ВВП* — измеряет интенсивность инфляции и рассчитывается как отношение номинального ВВП к реальному ВВП.

2. *Индекс Ласпейреса* — индекс, где в качестве весов цен представлен неизменный набор товаров и услуг (потребительская корзина базового года). Этот индекс несколько завышает уровень инфляции, поскольку в нем не учитывается замещение дорогих товаров дешевыми. Индекс Ласпейреса называют также индексом потребительских цен (ИПЦ). Российская методология расчета ИПЦ в целом соответствует международным стандартам: потребительский набор товаров и услуг насчитывает 405 позиций, а цены отслеживаются в 266 населенных пунктах. Для сравнения: в США базу для определения инфляции составляют 364 категории товаров и услуг, а мониторинг цен ведется в 91 регионе. В США, европейских странах и в России исследуемый потребительский

набор примерно одинаковый. Однако некоторые товары и услуги не используются Росстатом при расчете инфляции в России (табл. 9.1).

Таблица 9.1

**Потребительские товары и услуги, цены на которые
не учитываются Росстатом при расчете уровня инфляции¹**

<i>Товары и услуги</i>	<i>Перечень</i>
Продовольственные товары	Молоко разливное пастеризованное, картофель, лук, свекла, яблоки, апельсины, водка
Топливо	Уголь, дрова
Нефтепродукты	Дизельное топливо, бензин марок А-76, АИ-80, АИ-95, АИ-98
Услуги пассажирского транспорта	Проезд в автобусе, троллейбусе, трамвае, метро, пригородном поезде, в плацкартном, купейном вагоне поезда дальнего следования, полет в экономклассе
Услуги связи	Плата за городскую, междугородную, сотовую телефонную связь
Жилищно-коммунальные услуги	Содержание и ремонт жилья, вывоз мусора, водоснабжение и канализация, отопление, газ, электроэнергия
Услуги правового характера	Удостоверение завещания в нотариальной конторе

3. *Индекс Пааше* — индекс, где в качестве весов цен берутся количества товаров и услуг, произведенных в текущем году (потребительская корзина текущего года). Данный индекс занижает уровень инфляции, так как предполагает возможность взаимного замещения дорогих товаров дешевыми.

4. *Индекс Фишера* — среднегеометрическое значение из индексов Ласпейреса и Пааше (устраняет неточности данных индексов).

5. *Правило «70»* — показывает временной промежуток, через который происходит удвоение темпов инфляции и рассчитывается как отношение цифры 70 к ежегодному темпу роста цен.

¹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстат) — www.gks.ru

9.3. Последствия инфляции.

Антиинфляционная политика государства

Как и многие явления, характерные для рыночной экономики, инфляция не может быть оценена однозначно.

Отрицательные последствия инфляции:

- перераспределение денежных доходов между группами населения, отраслями экономики, регионами, хозяйствующими субъектами, кредиторами и заемщиками. Инфляция — это выигрыш одного за счет другого. Наибольший ущерб инфляция приносит лицам с фиксированными доходами — пенсионерам, студентам, бюджетникам;
- снижение реальных доходов и обесценение денежных накоплений населения и хозяйствующих субъектов. Особый негативный момент инфляции заключается в том, что обесценение амортизационных фондов предприятий значительно затрудняет воспроизводственный процесс;
- ослабление деловой активности, сокращение частных долгосрочных инвестиций, что приводит впоследствии к замедлению экономического роста;
- перелив капитала и кадров из реального сектора экономики в торговлю и посреднические операции;
- снижение мотивации к внедрению достижений научно-технического прогресса;
- увеличение налогообложения за счет роста косвенных налогов;
- усиление социальной дифференциации в обществе, углубление имущественного неравенства;
- потеря ценовых ориентиров производства и стимулов повышения производительности труда;
- развитие теневого рынка, усиление криминализации экономики;
- высокий уровень инфляции снижает инвестиционную привлекательность России для иностранного капитала.

В последнее время в экономической науке появилось новое понятие — *инфляция расходов на конечное потребление государственных структур*, которое показывает изменение цен на товары и услуги, приобретаемые по госзаказу. Если величина этой инфляции выше инфляции на потребительском рынке, то это признак низкого качества государственного управления и высокой коррупции.

Выше были рассмотрены негативные последствия инфляции¹. Но инфляция является и инструментом, который в определенной мере может быть использован государством для блага общества и его экономического развития.

Положительные моменты инфляции:

- способствуя повышению цен и прибыли, небольшая инфляция выступает как фактор оживления конъюнктуры, ускоряет определенные прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- уменьшается внутренний государственный долг;
- растут налоговые доходы государства;
- при падении курса национальной валюты может удешевляться экспорт, что способствует расширению зарубежных рынков сбыта продукции. Одновременно растет стоимость импорта, уменьшая конкурентоспособность иностранных товаров.

Однако, несмотря на отмеченные положительные моменты, даже умеренная (9—12% в год) инфляция представляет опасность для экономики страны, поскольку инфляционные ожидания производителей и потребителей могут в определенный момент выйти из-под контроля, раскручивая инфляционную спираль.

Антиинфляционная политика

Инфляция имеет значительные негативные социально-экономические последствия, поэтому государство должно проводить целенаправленную антиинфляционную политику. Цель антиинфляционной политики — установить надежный контроль над инфляцией и удержать сравнительно невысокий темп роста цен.

Существуют два основных теоретических подхода к регулированию инфляции.

1. Монетаристская концепция.

Денежное обращение — главная сфера, определяющая развитие всей экономики, поэтому оно должно быть устойчиво. Инфляция нарушает нормальное денежное обращение, в силу чего она недопустима. В целях недопущения инфляции государству следует иметь «здоровые» финансы (минимальный дефицит бюджета и государственный долг) и придерживаться «монетарного правила», согласно

¹ Однако не менее отрицательные последствия имеет дефляция. При продолжительной дефляции предприятия теряют прибыль, вынуждены сокращать работников и их заработную плату. Потребители же уменьшают покупки вследствие падения своих доходов. В результате сокращается платежеспособный спрос и происходит экономический спад.

которому темп роста денежной массы должен соответствовать ежегодному темпу роста ВВП (3—5%).

2. Кейнсианская концепция.

Контролируемая инфляция допустима и желательна, она способствует увеличению совокупного спроса, что стимулирует экономический рост¹. В условиях, когда имеются незагруженные производственные мощности и неполная занятость, увеличение государственных расходов (рост бюджетного дефицита и государственного долга) не опасно для экономики.

Среди практических мер борьбы с инфляцией различают антиинфляционную стратегию, предусматривающую меры долговременного характера, направленные на устранение ее причин, а также антиинфляционную тактику, включающую краткосрочные меры, способствующие уменьшению темпов инфляции.

Антиинфляционная стратегия

1. Гашение инфляционных ожиданий (изменение психологии) потребителей.

Один из наиболее действенных способов — неукоснительное выполнение правительством своих обещаний по регулированию темпа роста цен, согласованность заявлений государственных чиновников, разъяснительная работа в СМИ.

2. Сокращение государственных расходов путем уменьшения финансирования тех видов деятельности государства, которые можно передать рынку.

3. Борьба с монополизмом, жесткий контроль над тарифной политикой естественных монополий.

4. Совершенствование структуры экспорта (отказ от монокультурности) и импорта.

5. Развитие рынка ценных бумаг.

6. Сведение к минимуму воздействия на экономику со стороны внешних инфляционных импульсов (и прежде всего миграции краткосрочных спекулятивных капиталов). Одно из решений проблемы перемещения данных «горячих» денег некоторые экономисты видят во введении «налога Тобина» на валютные операции. Свое название этот налог получил по имени лауреата Нобелевской премии в области экономики *Дж. Тобина*, который еще в 1978 г. выдвинул идею обложения всех валютных операций невысоким

¹ Согласно одному из исследований экспертов МВФ максимальный экономический рост в промышленно развитых странах достигается в настоящее время при инфляции до 8% в год. См.: Деньги и кредит. 1999. № 1. С. 68.

(0,1%) налогом. Как показал опыт Чили 80-х годов XX в., одним из инструментов по регулированию миграции краткосрочных капиталов может быть и обязательное депонирование в центральном банке на годовом беспроцентном счете определенной доли от ввозимого в страну капитала.

7. Улучшение управления государственным долгом.

Антиинфляционная тактика

Тактические меры по борьбе с инфляцией не рассчитаны на устранение причин и демонтаж ее механизмов. Они носят краткосрочный характер и направлены на ослабление инфляции.

Поскольку инфляция возникает из-за дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением, антиинфляционная тактика должна предусматривать деятельность в двух направлениях:

- 1) увеличение предложения товаров и услуг без соответствующего повышения спроса;
- 2) снижение текущего платежеспособного спроса без соответствующего снижения предложения.

Назовем некоторые из этих мер.

Увеличение предложения товаров и услуг без повышения спроса:

- а) приватизация государственной собственности;
- б) снижение таможенных пошлин на импортируемые товары;
- в) введение в оборот новых товаров и государственная поддержка формирования новых рынков (земля, информационные услуги, производные ценные бумаги и т.п.).

Снижение спроса без уменьшения предложения товаров и услуг:

- а) государственное страхование вкладов населения в коммерческих банках;
- б) повышение процента по срочным вкладам и льготное налогообложение доходов по ним;
- в) денежная реформа конфискационного типа;
- г) «замораживание» заработной платы, запаздывающая индексация доходов населения;
- д) уменьшение индивидуальных налоговых льгот;
- е) повышение ставки рефинансирования ЦБ;
- ж) увеличение центральным банком нормы обязательного резерва для коммерческих банков и т.п.

Практика многих стран показывает, что наиболее часто при проведении антиинфляционной политики используются следующие методы регулирования инфляции.

1. Политика доходов — «замораживание» заработной платы или определение пределов ее роста.

2. Политика «дорогих денег» — «сжатие» денежной массы через повышение рыночной процентной ставки, увеличение норматива обязательных резервов, повышение ставки рефинансирования ЦБ.

3. Политика замедления скорости обращения денег.

4. «Валютное управление» (жесткая привязка эмиссии национальной валюты к объему поступающей в страну иностранной валюты).

Мы выделили множество мер по борьбе с инфляцией. Но практика показывает, что есть два проверенных временем главных рецепта борьбы с инфляцией. Первый — всемерное развитие конкуренции. Это вход на рынок без лицензий, многочисленных разрешительных процедур, импортных пошлин и квот. Второй рецепт — ограничение эмиссии новых денег.

Когда иностранцы спросили известного австрийского экономиста Людвиг фон Мизеса, как остановить рост цен, он предложил им прийти к одному из зданий в центре Вены в полночь. Иностранцы были удивлены столь эксцентричному совету, но все же появились в назначенное время. Когда они вслушались в ночные звуки, стала слышна ритмичная работа печатного станка Центрального банка Австрии. «Как только ЦБ прекратит печатать деньги, цены стабилизируются», — сказал ученый.

9.4. Особенности инфляционных процессов в России

В первые годы после либерализации цен их рост в России оказался одним из самых высоких среди бывших республик СССР и стран Восточной Европы, начавших переход к рыночной экономике. Основными причинами этого были:

- а) значительный дефицит государственного бюджета (1991 г. — 31,9% ВВП; 1992—14,2%; 1993—7,3%; 1994—10,2%)¹ и его финансирование в основном за счет кредитов Центрального банка правительству (данная практика была прекращена только в 1995 г.);
- б) существование до 1993 г. единого денежного пространства со странами СНГ, что мешало России проводить эффективную антиинфляционную политику;

¹ *Вопросы экономики*. 1996. № 1. С. 113.

- в) разрыв хозяйственных связей со странами СНГ и сильное падение производства. Только за 1992 г. поставки продукции из бывших республик СССР сократились в 4 раза¹;
- г) острое противостояние между различными ветвями власти, в результате которого принимались политические решения о предоставлении различных льгот, об увеличении финансирования социальных и производственных расходов, не подкрепленные доходной базой бюджета;
- д) ошибки и нерешительность при проведении либерализации цен. Так, опасаясь инфляции, Правительство РФ в январе 1992 г. не пошло на либерализацию цен на нефть и нефтепродукты. Цены были повышены в 5 раз с сохранением государственного контроля над ними. По мнению Е.Г. Ясина, ошибка такого решения заключалась в том, что пятикратное повышение цен на нефть и нефтепродукты сразу задало как бы нижнюю планку повышения всех остальных цен. Не будь этого, цены в 1992 г. могли бы вырасти не в 26, а в 8—10 раз²;
- е) сохранившийся вплоть до либерализации цен высокий инфляционный навес;
- ж) значительную роль в раскручивании инфляционной спирали сыграли высокие косвенные налоги и прежде всего НДС. С момента введения НДС в 1992 г. его ставка была установлена на самом высоком в мировой практике уровне — 28% (первоначально предлагалась ставка даже в 32%). По мнению специалиста в области налогообложения И.В. Караваевой, «первоначально установленная 28-процентная ставка налога несомненно была завышена, а для периода либерализации цен она была недопустимо высока»³.

Таблица 9.2

*Инфляция в России и зарубежных странах (%)*⁴

Страна	2003	2004	2005	2006	2007	2008
США	2,1	3,3	3,4	2,5	3,6	5
Страны зоны евро	1,9	2,1	2,2	2,2	2,6	4,5
Россия	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3

¹ Ясин Е.Г. Российская экономика: истоки и панорама рыночных реформ. М., 2002. С. 190.

² Ясин Е.Г. Указ. соч. С. 194.

³ Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики М.: ЮНИТИ, 2000. С. 65.

⁴ Составлено на основе: Минаев С. Взбесившиеся деньги // Коммерсант. 2007. 21 ноября; Московский комсомолец. 2009. 12 января. С. 2.

Среди наиболее значимых причин инфляции в стране можно назвать следующие.

1. Значительный рост государственных расходов, существенно опережающий прирост ВВП. Так, в 2005 г. государственные расходы увеличились на 45%, 2006 г. — на 24%, 2007 г. — на 36%, 2008 г. — на 40%, при том, что рост ВВП за эти годы составлял 6—8%¹.

2. Высокие темпы прироста денежной массы в обращении и недостаток инструментов по ее стерилизации². Начиная с конца 1990-х годов денежное предложение формировалось главным образом через приобретение Центральным банком иностранной валюты у экспортеров. Так, по расчетам экономиста Центра развития О. Осиповой, рост предложения денег в 2000—2004 гг. был почти на 100%, а в 2005 г. — примерно на 90% обеспечен покупкой Центральным банком иностранной валюты³. Из-за большого притока валюты быстро увеличивалась денежная масса: в 2003 г. она выросла на 50,5%, 2004 г. — 35,8%, 2005 г. — 38,6%, 2006 г. — 49%, 2007 г. — 48%⁴. Для ограничения роста цен часть денежной массы стерилизовалась путем накопления средств в Стабилизационном фонде.

3. Высокая доля импорта во внутреннем потреблении, что при снижении курса национальной валюты провоцирует рост цен. Так, в 2007 г. доля импорта во внутреннем потреблении составила: мясо и мясные продукты — 39%, масло сливочное — 47%, сыры — 41%, масло растительное — 23%, телевизоры — 42%, холодильники — 46%, стиральные машины — 60%, часы — 93%, мебель — 51%, лекарства — 75%, парфюмерия — 79%⁵.

4. Низкое доверие населения к политике банка России и Правительства РФ, систематическое невыполнение прогнозных ориентиров инфляции и целенаправленное их занижение, что порождает

¹ Аганбегян А.Г. Мировой финансовый кризис 2008 года // Деньги и кредит. 2008. № 12. С. 5.

² В мировой практике широко используются такие инструменты стерилизации денежной массы, как введение депозитных требований на внешние заимствования, валютные свопы, операции на открытом рынке. В России эти инструменты развития пока не получили.

³ Грозовский Б. Неликвидная Россия. Стране угрожает банковский кризис // Ведомости. 2005. 19 декабря.

⁴ См.: *Российская экономика в 2006 году*. М., ИЭПП, 2007. С. 65; Тосунян Г.А. Выступление на съезде АРБ//Деньги и кредит. 2008. № 5.

⁵ Навой А. Российские кризисы 1998 и 2008 годов: найди 10 отличий // Вопросы экономики. 2009. № 2. С. 28

сохранение высоких инфляционных ожиданий¹ (табл. 9.3). Так, вклад инфляционных ожиданий в рост цен составил в 2006 г. 4% (из 9% официальной инфляции), в 2007 г. — 5,5% (из инфляции в 11, 9%).

Таблица 9.3
Формирование инфляционных ожиданий в России (инфляция, %)

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Плановый показатель инфляции	18,0	12,0	12,0	12,0	10,0	8,5	8,5	8,0	8,5—9,0
Фактический показатель инфляции по итогам года	20,2	18,6	15,1	12,0	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3

5. Хроническое инфляционное давление, с нашей точки зрения, создается прежде всего внутри страны: несовершенством рынков; дефицитом конкуренции на рынках сырья и материалов производственного назначения, дающим возможность завышать рентабельность; значительным влиянием естественных монополий на экономическую политику правительства и их большими лоббистскими возможностями; отсутствием государственной политики регулирования динамики заработной платы; слабостью инфраструктуры — транспортно-логистической, информационной, регулятивной.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы признаки инфляционного роста цен?
2. Почему в XX в. инфляция стала постоянным экономическим явлением?
3. Каковы внутренние и внешние причины инфляции?
4. Есть ли у инфляции положительные моменты?
5. Какая инфляция опаснее: подавленная или открытая?

¹ Росстат занижает инфляцию по ряду причин. Во-первых, к уровню инфляции привязаны индексация базовой и страховой частей трудовой пенсии, социальных пособий; во-вторых, высокие показатели инфляции в стране свидетельствуют о неудовлетворительной работе органов исполнительной власти; в-третьих, обнародование реального показателя инфляции способно увеличить процентные ставки по кредитам и снизить доверие инвесторов, в том числе иностранных.

6. Что такое «инфляционная ловушка», в чем практический смысл рассмотрения этой модели?
7. Что представляет собой «фоновая инфляция», от чего зависит ее уровень?
8. Какие экономические показатели используются для измерения уровня инфляции?
9. Почему инфляция является налогом на бедных?
10. Каковы причины высокого, по мировым меркам, уровня инфляции в России? В чем особенности российской инфляции?
11. Какие конкретные меры входят в антиинфляционную стратегию и тактику?

Тематика курсовых работ

1. Особенности инфляционных процессов в России.
2. Антиинфляционная политика государства в России и зарубежных странах.
3. Инфляция: сущность и причины появления в мировой экономике.
4. Инфляция как угроза экономической безопасности страны.
5. Инфляция: сущность, причины, механизм возникновения.

Нарушение макроэкономического равновесия. Безработица и ее регулирование

10.1. Сущность и виды безработицы

Для общей оценки состояния экономики и эффективности экономической политики экономистами нередко используется «индекс нищеты». Он представляет собой сумму уровней безработицы и инфляции как двух основных показателей макроэкономической нестабильности.

Действие рыночного механизма ведет к высвобождению части работников, к появлению безработицы. Это уникальное явление общественного прогресса стало неотъемлемым и возрастающим по своим масштабам атрибутом современной рыночной экономики. Никакое другое общество — ни первобытное, ни рабовладельческое, ни феодальное и даже советское не знало такого явления. Поэтому его основной причиной является действие конкурентного механизма рыночной экономики.

По российскому законодательству, *безработными* признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, активно ищут работу и готовы приступить к ней немедленно, с определенной даты.

На деле служба занятости регистрирует в качестве безработных только часть ищущих работу и обратившихся туда безработных граждан. Примерно столько же граждан, минуя службу занятости, ищет работу самостоятельно и практически не охвачено официальной статистикой. Поэтому официальный уровень безработицы в России практически всегда занижен из-за недостатков организации статистического учета.

При этом следует отметить, что в российской статистике, как и в статистике многих других стран, используют *два способа измерения безработицы*. Первый — по регистрациям в государственных службах занятости, второй — по результатам регулярных обследований

рабочей силы, в которых статус безработного определяется исходя из критериев Международной организации труда (МОТ). Соответственно рассчитываются и публикуются два показателя — регистрируемой и общей (или «мотовской») безработицы. Возможные расхождения между ними объясняются тем, что, во-первых, часть безработных предпочитает вести поиск работы самостоятельно, не вставая на учет в государственных службах занятости, и, во-вторых, лица, имеющие работу или же представляющие экономически неактивное население, нередко регистрируются в качестве безработных ради получения пособия.

Безработные вместе с занятыми людьми формируют рабочую силу страны (ее еще принято называть *экономически активным населением*). Она определяется на основании возрастного состава граждан страны.

Условно все население делят на три большие группы: от 0 до 19 лет, от 20 до 64 лет, от 65 лет и старше. Категория экономически активного населения выделяется из второй возрастной группы. При этом военнослужащие, представляя самостоятельную категорию, тоже относятся к экономически активному населению. Однако при расчете безработицы учитываются только лица, достигшие 16-летнего возраста, а люди, находящиеся в местах заключения, в психиатрических лечебницах, а также военнослужащие из расчетов исключаются.

Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат), руководствуясь методологией МОТ, определяет *уровень общей безработицы* как удельный вес количества безработных в численности экономически активного населения.

Уровень регистрируемой безработицы — отношение численности зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения, в процентах.

Продолжительность безработицы — это продолжительность поиска работы, т.е. период времени, в течение которого безработный ищет работу.

Норма безработицы — отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы (в %), которая представляет собой сумму занятых и безработных. Люди, имеющие работу, а также все занятые неполный рабочий день относятся к категории занятых. Лица, не имеющие работы и активно ее не ищущие, считаются выбывшими из состава рабочей силы. К их числу относятся лица трудоспособного возраста, потенциально имеющие возможность работать, но по каким-либо причинам не работающие: учащиеся, пен-

сионеры, домохозяйки, те, кто отчаялся найти работу и прекратил ее поиски. В состав рабочей силы также не включаются лица, находящиеся длительное время в специальных учреждениях (тюрьмах, психиатрических больницах).

Основные виды безработицы

Фрикционная безработица (текучесть) связана с поиском или ожиданием выхода на работу, переменой рабочих мест, сменой места жительства, получением образования. Эта форма безработицы неизбежна и отражает свободу выбора людьми места работы. Особенность ее состоит в том, что работу ищут готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Главная причина ее продолжительности — отсутствие информации о наличии свободных рабочих мест.

Структурная безработица возникает в результате развития НТП, когда непрерывно меняется отраслевая структура национального хозяйства, а также структура спроса на продукцию разных отраслей производства. Этот вид безработицы означает, что спрос и предложение на одни и те же виды труда в различных фирмах, отраслях и регионах не совпадают. Это характерно для случаев, когда сокращаются одни отрасли и возникают другие. Часто она характерна для работников, имеющих низкую квалификацию или устаревшую профессию, а также охватывает население экономически отсталых регионов страны.

Одной из форм структурной безработицы является *технологическая безработица*, связанная с технологическими сдвигами в экономике, в результате которых происходит обесценение уровня квалификации некоторых категорий рабочей силы. Причина ее существования — несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Эта форма безработицы носит преимущественно вынужденный и долговременный характер (обычно более шести месяцев подряд).

Фрикционная и структурная безработицы составляют *естественный уровень безработицы (U^*)*, т.е. тот минимальный уровень, ниже которого невозможно опуститься и который сопутствует полной занятости при нормальном устойчивом состоянии экономики. При этом *полная занятость* понимается не как поголовная, а как занятость, не исключающая определенный естественный уровень безработицы. Это означает, что люди, которые хотят работать и активно ищут работу, обязательно ее найдут. Современное название этого показателя — не ускоряющий инфляцию уровень безработи-

цы (non-accelerating inflation rate of unemployment — NAIRU). Естественный уровень безработицы (NAIRU) определяется в результате усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет.

Основными причинами существования естественного (устойчивого) уровня безработицы являются следующие.

1. Увеличение времени поиска работы в условиях системы страхования по безработице. Выплата пособий по безработице относительно снижает стимулы к быстрому трудоустройству. В долгосрочной перспективе это способствует достижению большей сбалансированности структуры рабочих мест и структуры рабочей силы. В то же время увеличение пособий по безработице и срока их выплаты способствует росту численности безработных и повышению уровня безработицы.

2. Устойчивость заработной платы порождает «безработицу ожидания», которая возникает в результате превышения уровня реальной заработной платы над ее равновесным значением.

В долгосрочном периоде тенденция к увеличению естественного уровня безработицы связана с увеличением доли молодежи и женщин в составе рабочей силы, а также более частыми структурными сдвигами в экономике.

Реальный объем выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют *потенциальным выпуском*. Если экономика находится на уровне потенциального выпуска, что соответствует естественному уровню безработицы, инфляция не ускоряется. В настоящее время величина этого уровня безработицы во многих развитых странах составляет 5—6%.

Величина безработицы, равная разнице между фактическим и естественным уровнем безработицы, называется *циклической безработицей*. Это постоянно меняющийся по масштабам, продолжительности и составу вид безработицы, связанный с циклом деловой конъюнктуры, что может быть обусловлено как недостаточностью совокупных расходов в экономике, так и сокращением совокупного предложения.

Уровень циклической безработицы может быть как положительной величиной при рецессии (рецессия — падение объемов производства на протяжении более двух месяцев), так и отрицательной — при подъеме. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; а в периоды циклического подъема циклическая безработица может отсутствовать.

Полная безработица означает, что человек, по какой-то причине потерявший работу, нигде не работает, но ищет ее.

Частичная — больше относится к неполной занятости, когда человек занят неполный рабочий день.

Под открытой безработицей обычно понимают ту, которая официально регистрируется органами службы занятости. Сюда относят тех, кто является постоянно или частично безработным и находится в поисках постоянной работы.

Особенности безработицы в России

Динамика безработицы в России оказалась достаточно нетипичной. Так, в ряде стран с переходной экономикой начало рыночных реформ ознаменовалось резким скачком открытой безработицы — как общей, так и регистрируемой. Практически везде она сразу же превысила 10%-ную отметку, но затем стабилизировалась и начала уменьшаться.

В отличие от этого в России не отмечалось каких-либо резких скачков в динамике общей безработицы: ее рост был медленным и постепенным, и лишь на шестом году рыночных реформ она перешагнула 10%-ный рубеж, достигнув того уровня, который установился в большинстве стран уже после того, как там начался экономический подъем.

В России наряду с низким уровнем официальной безработицы сохраняется большой разрыв (в среднем в 3,5—7 раз) между уровнем регистрируемой безработицы и общим уровнем безработицы.

Это свидетельствует о слабости экономических стимулов к регистрации в государственных службах занятости. Люди, ведущие поиск работы, не верят в способность таких служб найти им подходящую работу. Это связано также с недостаточным уровнем поддержки безработных. Большинство безработных полагали, что выгоды, которые дает официальная регистрация, не окупают связанных с ней издержек, и предпочитали вести поиск самостоятельно.

Крайне важными для понимания положения, сложившегося на российском рынке труда, являются социально-демографические характеристики безработицы. Необходимо отметить резкий неблагоприятный сдвиг в структуре безработных в сторону социально уязвимых групп: работников старших возрастов, женщин и молодежи. Они охвачены наиболее острыми застойными формами безработицы, которая все больше принимает структурно-циклическую форму.

Следует также остановиться на таком важном показателе, как продолжительность безработицы. Хотя тенденция к постепенному увеличению сроков безработицы прослеживается как по МОТовским, так и по официальным данным, до последнего времени российской экономике удавалось избегать одной из самых серьезных и плохо поддающихся лечению болезней — формирования устойчивого контингента хронических безработных, имеющих минимальные шансы на трудоустройство.

Как и везде в мире, безработица среди молодежи в России выше, чем среди других возрастных групп. Это естественно, поскольку наиболее интенсивный поиск на рынке труда, сопровождающийся неизбежными пробами и ошибками, приходится на начальный этап трудовой активности человека.

Огромная территория, пестрый состав населения, его слабая мобильность привели к возникновению ряда относительно автономных регионов и местных рынков труда. Так, наряду с благополучными регионами с низким уровнем безработицы (Москва, Санкт-Петербург, Ростовская, Липецкая области) имеются республики Северного Кавказа, Республика Калмыкия, где наблюдается значительная безработица.

Одной из особенностей российского рынка труда, отличающей его от рынков труда развитых стран, является преобладание скрытых форм безработицы, в особенности двух ее основных форм: первая — когда администрация принудительно отправляет в неоплачиваемые отпуска работника, вместо того, чтобы его уволить; вторая — неполная занятость.

Скрытая безработица — такое состояние занятости, при котором за внешними показателями занятости и наличия занятий развиваются и являются существенными для состояния социально-трудовых отношений процессы социального отчуждения и социальной неполноценности трудящегося человека.

Хотя «скрытая» безработица и обладает свойством «социального амортизатора» и снижает социальную напряженность, в целом ее влияние крайне отрицательно. Так, по большинству экономических показателей трудоизбыточные предприятия серьезно проигрывают нетрудоизбыточным. Соотношение между запасами непроданной продукции и количеством заказов у них почти на треть хуже; загрузка производственных мощностей ниже на 14 процентных пунктов. Каждое третье из них прибегает к выпуску убыточной продукции, для того чтобы занять лишних работников. Они чаще задерживают выплату заработной платы и вынуждены снижать ее, так как не могут платить «незаработанную» заработную плату большому числу работников.

Таким образом, негативными сторонами «скрытой» безработицы являются значительное ухудшение параметров экономической деятельности и обострение психологической ситуации в коллективе, а ее значительные размеры на российском рынке труда не могут не вызывать тревогу.

Близко примыкает к скрытой безработице неформальная занятость. С начала 1990-х годов в российской экономике сложился обширный неформальный сектор, оказывающий заметное влияние на социально-экономическую ситуацию в целом, уровень жизни населения и состояние рынка труда.

К *неформальному сектору* следует отнести официально не зарегистрированную экономическую деятельность, осуществляемую гражданами (которые не платят соответствующих налогов) самостоятельно или в рамках мелких производственных единиц за собственный счет или с использованием средств труда предприятий формального сектора. Наиболее типичными формами неформальной деятельности являются уличная и рыночная торговля, услуги населению по строительству, ремонту, пошиву, частный извоз, репетиторство и частные уроки, а также уборка квартир и офисов, приготовление пищи, присмотр за детьми, больными и престарелыми.

Масштабы неформальной занятости в России значительно выше, чем в большинстве развитых стран, и сопоставимы только с Италией, где, по некоторым оценкам, до 30% ВВП производится «теневой экономикой». Общий уровень вовлеченности населения России в неформальную занятость сопоставим с развивающимися странами, в первую очередь с латиноамериканскими, в которых она составляет 25—45%.

В России слом прежней экономической системы сопровождался бурным развитием теневой экономики. По оценкам Госкомстата России, ее удельный вес в российской экономике составляет 25% (по оценкам МВД — 40%). Как следствие это послужило возникновению такой *особенности российского рынка труда, как скрытая оплата труда*. Исследователи выделяют три основных разновидности теневой компенсации:

- а) маскировка заработной платы под другие виды доходов. Так, многие предприятия предоставляют своим работникам фиктивные страховые полисы, открывают на их имя депозиты в дружественных банках под нереально высокие проценты и т.п. Это способно обеспечивать значительную экономию налоговых платежей;

- б) компенсация наличными без какого-либо документального оформления. В этом случае оплата труда маскируется под материальные затраты (по фиктивным договорам);
- в) доходы от незарегистрированной индивидуальной экономической деятельности (репетиторство, ремонт квартир, торговля с рук и т.п.) или от незарегистрированной деятельности в сфере мелкого бизнеса.

Только последняя форма теневой активности имеет универсальное распространение и присуща теневой экономике любой страны мира, тогда как первые две отражают, по-видимому, специфику собственно российского опыта.

10.2. Государственное регулирование занятости

Безработица, особенно в массовом виде, представляет собой одну из острейших социально-экономических проблем и может являться реальной угрозой существования государства, порождая как чисто экономические проблемы (недопроизводство ВВП, отставание фактического ВВП от потенциального), так и социально-психологические нервные срывы, сердечно-сосудистые заболевания людей, нищету, преступность, рост социальной напряженности.

Зависимость между отклонением фактического объема выпуска от потенциального и уровнем циклической безработицы была выведена в 60-х годах XX в. американским экономистом **А. Оукеном**.

$$[(Y - Y^*) / Y^*] X \cdot 100\% = -\beta (U - U^*),$$

- где U — фактический уровень безработицы;
- U^* — естественный уровень;
- $(U - U^*)$ — уровень циклической безработицы;
- β — коэффициент Оукена;
- Y — потенциальный ВВП (потенциальный объем выпуска);
- Y^* — фактический ВВП (фактический объем выпуска).

Этот коэффициент показывает, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным, если фактический уровень безработицы увеличивается на один процентный пункт. Для экономики США этот показатель составлял 2,5%, но для экономик с другим потенциалом он может быть иным. Знак «—» отражает обратную зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы. Чем выше уровень циклической безработицы, тем меньше величина фактического ВВП по сравнению с потенциальным.

В связи с этим одной из основных задач экономической политики любого государства является регулирование рынка труда в целях обеспечения полной занятости.

Государственное регулирование рынка труда — это комплекс экономических, законодательных, административных и организационных мер, направленных на:

- стимулирование роста занятости;
- подготовку и переподготовку работников;
- содействие найму рабочей силы;
- введение системы социального страхования безработицы и обязательного пенсионного обеспечения.

Каковы же основные направления государственного вмешательства в сферу занятости?

1. Законодательное установление социальных гарантий по безработице. В странах с развитой рыночной экономикой они включают: пособия по безработице, помощь по безработице (денежная помощь не имеющим работы) и поддержание минимального прожиточного минимума в денежной форме для тех, кто не работает и не может получать пособие по каким-либо причинам. Так, в зарубежных странах пособие по безработице составляет:

- в США — 50% учитываемого заработка, но не более 580 долл. в месяц (33% средней заработной платы по США); максимальная продолжительность выплаты пособия — 26—30 недель; фонд по безработице создается полностью за счет предпринимателей; условия выплаты пособия определяются законодательством штатов;
- в Англии пособие составляет минимальную заработную плату в 41 фунт стерлингов (ф. ст.) в неделю плюс надбавка на взрослого иждивенца 25,75 ф. ст. и на ребенка — 8,4 ф. ст.; продолжительность выплаты — 312 дней, далее необходимо отработать 13 недель; условие выплаты пособия — уплата взносов по безработице в течение 50 недель в год;
- во Франции — 40% заработка; фонд по безработице создается за счет взносов трудящихся (30%) и предпринимателей (70%); максимальный срок получения пособия — 160 недель;
- в Японии — от 60 до 80% заработка, но не более 7330 иен в месяц; продолжительность выплат — от 90 до 300 дней в год в зависимости от страхового стажа и возраста; условия выплаты — страховка в течение года, которую на 40% оплачивают трудящиеся, 60% — работодатели;
- в Германии — 68% заработка (без учета премии); выплачивается в течение 156 дней при занятости один год за последние

три года, далее в зависимости от стажа и возраста период выплаты пособия по безработице возрастает; условием выплаты пособия является 12 месяцев страхового стажа за последние три года, из которых 10 недель должно приходиться на последний год; в создании фонда по безработице на равных участвуют трудящиеся и работодатели;

- в Швеции безработные получают одно из наиболее высоких в мире ежемесячных пособий по безработице: оно составляет более 1 тыс. евро в месяц. Длительность пособия по безработице в Швеции колеблется от 60 до 90 недель, тогда как в США максимальный срок — 26—30 недель, в Швейцарии — 50, в Японии — 43 недели. Только в Германии и Франции максимальные сроки получения пособий по безработице больше — 104 и 160 недель соответственно.

Пособие по безработице получают лица, зарегистрированные на бирже труда, имеющие необходимый стаж работы, вносившие в установленное время страховые взносы в фонд по безработице, который формируется в разных странах, как отмечалось выше, по-разному.

Помощь по безработице — второй вид социальных гарантий существования безработных. В одних странах она составляет твердую ставку (во Франции — 50—80 евро на человеко-день в зависимости от возраста безработного), в других странах она составляет, как и пособие по безработице, — долю заработка (в ФРГ — 56—58%). В других странах, в частности в США и Японии, помощи по безработице, в отличие от пособий по безработице, не существует¹.

2. Конкретные программы борьбы с безработицей. При этом приоритетность выбора того или иного направления и их сочетание чаще всего зависят от конкретной ситуации на рынке труда. При этом осуществляемые меры можно классифицировать по различным признакам. По направлениям регулирования выделяются меры социальные и экономические, а по способу воздействия — меры прямого и косвенного влияния.

К мерам прямого воздействия относятся:

- программы стимулирования роста занятости и увеличения числа рабочих мест;
- программы в области образования;
- профессиональной подготовки и переподготовки рабочей силы;
- изменения в трудовом законодательстве;

¹ Дудников С.В., Литвицкий В.Ф., Павленков В.А. Московская служба занятости. М., 2003, С. 224—225.

- программы содействия найму рабочей силы;
- социального страхования безработицы.

Инструментом реализации является создание служб занятости, предоставление информации о наличии свободных рабочих мест, бирж труда, создание государственных служб и центров по переподготовке и переквалификации.

Исходя из опыта промышленно развитых стран довольно эффективными мерами борьбы с безработицей являются:

- а) создание общегосударственного банка данных о вакансиях с включением в него информации, находящейся в распоряжении частных рекрутинговых агентств. Для этого правительство предоставляет данным агентствам пакет налоговых льгот, объем которых напрямую зависит от числа людей, трудоустроенных этими структурами;
- б) наличие закона о добровольном страховании от безработицы, согласно которому взносы работника на эти цели не облагаются подоходным налогом, а работодатель (в определенных пределах) может производить такие взносы в счет сумм, идущих на обязательное социальное страхование;
- в) существование порядка, при котором работодатель, трудоустроивший зарегистрированного безработного, получает вычет из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль;
- г) наличие специальной программы по привлечению безработных к труду в малом бизнесе и аграрной сфере (бесплатное выделение офисов, земли и присоединение к инженерным коммуникациям, льготное кредитование, лизинг техники и оборудования и т.д.). Это особенно актуально для жителей средних и малых городов, для которых характерно наличие единственного градообразующего предприятия с высокими рисками массовых высвобождений персонала.

3. Меры косвенного регулирования рынка труда. Это налоговая, денежно-кредитная, амортизационная политика государства, субсидирование предпринимателей, трудоустраивающих безработных и заботящихся об их социальных благах. Бесспорно, эти меры являются также и мерами общеэкономического регулирования. Изменения, которые сегодня происходят в сфере занятости, сложны и неоднозначны, что и обуславливает поиск наиболее эффективных форм и методов их регулирования. Так, создание и сохранение рабочих мест для отдельных групп безработных поощряются различными способами — как прямыми, так и косвенными. Это дотации, кредиты под льготные проценты, льготы по налогам на прибыль.

Финансовой поддержкой пользуются те работодатели, которые создают дополнительные рабочие места, предусматривающие гибкий режим работы для женщин.

Серьезную государственную поддержку получают различные формы надомного труда. Это может относиться к организациям бытового обслуживания, в жилищно-коммунальном хозяйстве, отделах по социальной защите населения. Льготы по налогам на прибыль могут предоставляться предприятиям по производству сельскохозяйственной продукции, товаров народного потребления, строительных работ.

С помощью льгот стимулируется и такая форма содействия трудоустройству, как квотирование рабочих мест. Квоты могут предназначаться для всех слабозащищенных категорий: инвалидов, женщин, одиноких матерей и т.д. Причем в зависимости от регионов и отраслей различаются как размеры квот, их распределение между различными категориями, так и формы стимулирования работодателей. Однако наибольшее количество рабочих мест все-таки обеспечивает развитие малого предпринимательства. Все эти меры способствуют увеличению занятости, снижая тем самым социальную напряженность.

Вопросы для самоконтроля

1. Кого можно считать безработным?
2. Назовите основные виды безработицы и их характерные черты.
3. В чем заключается опасность безработицы?
4. В чем суть закона Оукена и как он используется в макроэкономической политике?
5. По каким направлениям осуществляется государственное регулирование рынка труда?

Тематика курсовых работ

1. Особенности рынка труда в России.
2. Государственное регулирование рынка труда в России и зарубежных странах.
3. Бедность как угроза социально-экономического развития России.
4. Миграционные процессы в России и их влияние на развитие экономики.
5. Безработица: сущность, причины, социально-экономические последствия.

Финансовая система и финансовая политика государства

11.1. Сущность и функции финансов. Финансовая система государства

Финансы — это совокупность экономических отношений, возникающих в процессе формирования и использования фондов денежных средств при создании, распределении и перераспределении валового внутреннего продукта (ВВП)¹.

В этом определении необходимо обратить внимание на следующие ключевые моменты.

1. Все финансовые отношения являются денежными.
2. Не все денежные отношения относятся к финансовым.

Финансы всегда опосредованы правовыми актами. Это отношения, организуемые и регулируемые государством, в них в явной форме проявляются интересы государства. Нефинансовые же отношения правовыми актами не регулируются. Субъекты данных отношений сами определяют пропорции обмена и его условия. К примеру, денежные отношения, связанные с обслуживанием личного потребления (покупка товаров в магазине и на рынке), к финансовым отношениям не относятся. Отличие денежных отношений от финансовых заключается также в том, что денежные отношения строятся только на эквивалентной основе, а финансовые — предполагают безэквивалентность. Это означает возможность проведения операций с использованием различных льгот, дотаций, преференций.

3. Финансы — это не сами денежные фонды, а отношения, которые возникают по поводу их создания и использования.

¹ Термин «финансы» имеет латинское происхождение и в переводе на русский язык означает платеж, доход. Он впервые появился в XIII в., когда итальянские города Генуя, Венеция, Флоренция стали крупными центрами торговли, денежных расчетов и банковского дела. К XV в. финансами стали называть всякий принудительный платеж.

Сущность финансов проявляется в их функциях, под которыми понимается «работа», выполняемая финансами. Наиболее часто в отечественной экономической литературе выделяют *три функции финансов*:

1) *перераспределительную* — государство, используя такой финансовый инструмент, как налоги, изымает часть созданных в сфере материального производства доходов и направляет их в другие сферы, осуществляя тем самым перераспределение национального дохода;

2) *регулирующую* — государство с помощью разнообразных финансовых инструментов (бюджетные ассигнования, дотации, субсидии, субвенции, трансферты, бюджетные кредиты, налоги, пошлины, и т.п.) может оказывать воздействие на развитие предприятий, производств и целых отраслей в нужном направлении;

3) *контрольную* — с помощью различных финансовых институтов (Министерство финансов, Казначейство, Министерство по налогам и сборам, банки, Счетная палата и т.п.) осуществляется контроль за целевым использованием денежных средств и полнотой их поступлений в государственные фонды.

По мнению крупного специалиста по государственным финансам американского экономиста Р. Масгрейва, функциями финансов являются:

- аллокативная (аккумуляция и распределение фондов денежных средств);
- перераспределительная (корректировка распределения доходов и имущества с ориентацией на большее социальное равенство);
- стабилизационная (достижение высокой занятости, стабильности цен, устойчивости национальной валюты, устойчивого экономического роста).

Финансовая система — это совокупность различных сфер и звеньев финансовых отношений, управляемых специальным финансовым аппаратом. В экономической литературе дается и такое определение финансовой системы: «*финансовая система — это совокупность экономических отношений и институтов, связанных с перемещением денежного капитала*»¹.

Существует узкое и широкое понимание финансовой системы. *Финансовая система в широком смысле слова* включает как возмездное, так и безвозмездное движение денежных фондов и охватывает следующие звенья: государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, финансы организаций и домашних хо-

¹ Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 35.

зайств, финансовые рынки — кредитный (кредитование по линии коммерческих банков), страховой (страхование и перестрахование), ценных бумаг. В российской экономической литературе финансовую систему, понимаемую таким образом, называют финансово-кредитной системой. Под *финансовой системой в узком смысле слова* понимают только безвозмездное движение денежных фондов. В ее состав не включают кредитные отношения, рынок ценных бумаг, деятельность различных типов финансовых посредников.

Можно выделить несколько критериев классификации структуры финансовой системы страны.

1. По уровню централизации фондов денежных средств.

В экономической литературе нет единого мнения по поводу данного критерия. Некоторые специалисты выделяют *три уровня* финансовой системы¹.

Первый уровень — государственные финансы, включающие государственный бюджет (в федеративных государствах — федеральный бюджет и бюджеты субъектов федерации), государственные внебюджетные фонды, государственный кредит, финансы государственных предприятий, государственное страхование.

Второй уровень — муниципальные финансы, включающие финансы отдельных городов и районов. По российскому законодательству местные органы власти не входят в систему органов государственной власти.

Третий уровень — финансы коммерческих и некоммерческих (общественные и религиозные организации, благотворительные фонды и т.п.) учреждений и организаций, финансы домашних хозяйств (финансы населения)².

Другие авторы говорят о *двух уровнях* финансовой системы:

- а) централизованные финансы — финансовые отношения, непосредственным участником которых является государство (федеральный, региональный и местный бюджеты, государственные внебюджетные фонды, государственный кредит, государственное страхование). Они обеспечивают потребности расширенного воспроизводства на макроэкономическом уровне;

¹ С макроэкономической точки зрения некоторые исследователи исходя из права собственности на фонды денежных средств выделяют четыре уровня финансовых отношений: государственные и муниципальные финансы, финансы предприятий, финансы домашних хозяйств, международные финансы. См. подробнее: *Финансы: Учебник* / Под ред. В.А. Слепова. М.: Магистр, 2008.

² *Финансы: Учебник* / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. М.; Перспектива, 2000. С. 33.

- б) децентрализованные финансы — финансовые отношения, складывающиеся на уровне отдельных хозяйствующих субъектов (финансы предприятий и организаций различных форм собственности, страхование, финансы населения)¹.

Второй подход представляется более правильным, поскольку в нем четко выделяются уровни финансовых отношений, на которых по-разному осуществляется движение финансовых средств. Выделение местных (муниципальных) финансов в качестве отдельного уровня финансовой системы представляется неоправданным. Дело в том, что вышестоящая власть активно участвует в формировании местных бюджетов, выделяя им из своих средств субсидии или дотации. Кроме того, задачей финансовой системы является обеспечение органов власти финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения их функций, и в этом смысле местные финансы лишь выполняют отведенную им часть общей задачи.

2. По экономическому содержанию.

Финансовая система состоит из *финансовых институтов* (организации и учреждения, регулирующие финансовые отношения) и *финансовых инструментов*, посредством которых осуществляется движение денежных средств (инвестиции, дивиденды, налоги, процентные ставки, ценные бумаги, дотации, субсидии, субвенции, тарифы, опционы, фьючерсы и т.п.).

Соотношение банковского кредита и ценных бумаг как источников финансирования предприятий сильно отличается в разных странах. Поэтому в зависимости от того, в какой мере предприятия опираются на тот или иной источник, финансовые системы в экономической литературе делятся на *основанные на банках* (например, Германия, Япония, Италия) и *основанные на рынке ценных бумаг* (США, Великобритания)².

Есть и свои, национальные особенности финансовых систем различных стран. Так, *американская система государственных финансов* характеризуется высоким уровнем децентрализации (федерация и штаты самостоятельно составляют и утверждают свой бюджет, разрабатывают и проводят налоговую политику³, управляют долгом) и наличием большого количества различных специальных

¹ *Финансы*, денежное обращение и кредит: Учеб. пособие / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Проспект, 1999. С. 30.

² См. подробнее: *Рубцов Б.Б.* Современные фондовые рынки. С. 35.

³ В США налоги на прибыль корпораций, подоходный налог, налоги на наследство и дарения существуют как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. См. подробнее: *Балтина А.М., Волохина В.А., Попова Н.В.* Финансовые системы зарубежных стран. М.: Финансы и статистика, 2007. Гл. 1.

фондов. В США действуют два крупных фонда в области науки и технологий: национальный научный фонд и научный фонд бюро стандартов.

Средства национального научного фонда формируются за счет поступлений из федерального бюджета, отчислений от прибыли промышленных предприятий, взносов университетов и колледжей. Средства расходуются на финансирование программ в области фундаментальных исследований, на премии ученым, строительство научных центров.

Научный фонд бюро стандартов предоставляет средства компаниям, проводящим эксперименты, и доводит научные исследования до их производственного использования.

В оборонной сфере существует военно-политический фонд. За счет этого фонда, находящегося в распоряжении президента США, финансируются секретные крупномасштабные научно-технические проекты.

В социальной сфере функционируют три общенациональных фонда: фонд страхования по старости, инвалидности и по случаю потери кормильца; фонд страхования государственных служащих; фонд помощи нуждающимся. Эти фонды образуются за счет доходов от государственной собственности, взносов работников и работодателей.

Особенностью финансовой системы Германии является большое количество внебюджетных фондов, находящихся в распоряжении федерального правительства. Среди них такие фонды, как: Фонд немецкого единства, образованный в 1990 г. в целях оказания помощи восточным землям, вошедшим в состав объединенной Германии; Компенсационный фонд, учрежденный в 1991 г. и предназначенный для выплаты собственникам возмещения ущерба имуществу, которое было утрачено по не зависящим от них причинам в период 1933 — 1989 гг.; Фонд федеральных железных дорог; Фонд выравнивания бремени войны, созданный в 1952 г. для оказания помощи населению, пострадавшему от войны (компенсацию из этого фонда в конце 1990-х годов получили граждане бывших республик СССР, принудительно вывезенные во время Второй мировой войны для работы в Германию).

В *Великобритании* государственный бюджет состоит из двух частей: консолидированного фонда (финансирование экономики) и национального фонда займов (предназначен для обслуживания государственного долга), управление которыми осуществляется раздельно.

Финансовая система Франции отличается невысоким уровнем самостоятельности местных бюджетов, которые 40% своих доходов получают из бюджета центрального правительства. Государственный бюджет не утверждается законодательной властью, а ежегодно составляется как вспомогательный документ, объединяющий общий бюджет, счета казначейства и присоединенные бюджеты. Специальные счета казначейства открываются государственными организациями, не пользующимся правами юридических лиц и финансовой автономией. Присоединенные бюджеты имеют организации, пользующиеся финансовой автономией (бюджеты почты, телеграфа, телефона, службы сельскохозяйственных социальных пособий).

К особенностям финансовой системы России можно отнести большое количество различных финансовых фондов — как бюджетных, так и внебюджетных. Так, в составе федерального бюджета присутствуют: *резервные фонды президента* (1% от расходов бюджета) и *правительства* (3% от расходов бюджета); *фонды бюджетного регулирования*, предназначенные для уменьшения разрыва в уровнях социально-экономического развития регионов страны; *целевые бюджетные фонды* (дорожный фонд, средства которого предназначены на ремонт и строительство автодорог; фонд Росатома, из которого финансируются мероприятия по повышению уровня безопасности функционирования объектов атомной энергетики). Внебюджетные фонды представлены *государственными внебюджетными фондами социальной направленности* (Пенсионный фонд РФ, Фонд обязательного медицинского страхования — ФОМС, Фонд социального страхования — ФСС), *экономическими внебюджетными фондами* (отраслевые и межотраслевые фонды научных исследований и разработок — фонды НИОКР; паевые инвестиционные фонды — ПИФы; фонды поддержки фундаментальной науки — Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский фонд гуманитарных исследований (РФГИ); фонды поддержки малого бизнеса) и *негосударственными социальными внебюджетными фондами* (негосударственные пенсионные фонды (НПФ); благотворительные фонды; социально-инвестиционные фонды).

Еще одной особенностью финансовой системы России является значительная централизация налоговых доходов и расходных полномочий в федеральном бюджете (табл. 11.1).

Таблица 11.1
Соотношение расходных обязательств между уровнями бюджетной системы*

<i>Виды расходных обязательств</i>	<i>Индустриальные страны</i>	<i>Россия</i>
Оборона и национальная безопасность	Ф	Ф
Международные отношения и международное гуманитарное сотрудничество	Ф	Ф
Международное экономическое сотрудничество	Ф	Ф, Р
Денежно-кредитная политика	Ф	Ф
Межрегиональное экономическое сотрудничество	Ф	Ф, Р
Миграция и иммиграция	Ф	Ф, Р
Транспорт, связь, дорожное хозяйство	Ф, М	Ф, Р, М
Экология, защита окружающей среды	Ф, Р, М	Ф, Р, М
Образование, наука, культура	Р, М	Ф, Р, М
Природные ресурсы	Ф, Р, М	Ф, Р
Здравоохранение	Р, М	Ф, Р, М
Правоохранительная деятельность	Р, М	Ф, Р, М
Жилищно-коммунальное хозяйство	М	Р, М

*Ф — федеральный бюджет, Р — региональный бюджет, М — местный бюджет.

Говоря о финансовых отношениях, нельзя не сказать о финансовом рынке.

Финансовый рынок — это механизм перераспределения денежных средств от одних экономических субъектов к другим на основе спроса и предложения через специальные институты. Финансовый рынок имеет сложное строение и включает множество более узких специализированных рынков:

- рынок банковских ссуд (средне- и долгосрочное кредитование);
- валютный рынок;
- рынок межбанковского кредита (краткосрочное кредитование) — рынок МБК;
- ломбардный рынок (кредитование под залог ценных бумаг);
- рынок венчурного капитала (кредитование новейших научно-технических проектов);
- рынок ценных бумаг (фондовый рынок)¹;

¹ Ряд специалистов (Миркин Я.М., Черников Г.П., Галанов В.А.) считают, что по особенностям функционирования в качестве самостоятельных сегментов финансового рынка необходимо выделять фондовый рынок и вексельный рынок. Эта позиция базируется на том, что понятие «фондовый рынок» уже понятия «рынок ценных бумаг». На фондовом рынке обращаются только те ценные бумаги, которые могут котироваться на фондовой бирже, — акции, облигации, депозитарные расписки, фьючерсы, опционы и др. (эти ценные бумаги должны обладать максимальной стандартизацией по срокам обращения и правам инвесторов). Но кроме фондовых ценных бумаг существуют и другие ценные бумаги, которые не способны обращаться на бирже в силу невозможности стандартизации условий обращения — векселя, чеки, складские свидетельства, закладные.

- учетный рынок (кредитование Центральным банком коммерческих банков);
- рынок страхования (страховой рынок).

Финансовый рынок состоит из двух крупных сегментов — денежного рынка (его основное предназначение — удовлетворение краткосрочных потребностей в денежных средствах) и рынка капиталов (удовлетворяет средне- и долгосрочные потребности в денежных средствах). В свою очередь денежный рынок включает такие сегменты, как валютный рынок, рынок МБК, вексельный рынок, учетный рынок, ломбардный рынок. К рынку капиталов относятся рынок средне- и долгосрочных банковских ссуд, фондовый рынок и рынок венчурного капитала.

Основными элементами конкурентоспособности финансового рынка являются: степень развитости *финансовой инфраструктуры*; *емкость финансового рынка*; *прозрачность рыночных сделок и поведения участников рынка*, способствующая минимизации инвестиционных рисков; *высокая степень управляемости рынка*, предполагающая сочетание добровольно соблюдаемых участниками рынка правил и норм добросовестной практики и эффективное государственное регулирование и правоприменение; *позитивный имидж* финансового рынка среди отечественных и международных инвесторов и эмитентов.

11.2. Государственный бюджет и его структура. Бюджетный процесс и пути повышения устойчивости финансовой системы

В Бюджетном кодексе РФ (БК РФ) дается следующее определение бюджета: «Бюджет — это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления» (ст. 6 БК РФ). В обыденном понимании под государственным бюджетом подразумевается бюджет центрального правительства, принятый парламентом страны на очередной финансовый год и утвержденный Президентом РФ. Однако такой подход верен для унитарных государств. В федеративных государствах понятие «государственный бюджет» не тождественно понятию «федеральный бюджет», а включает еще и бюджеты субъектов Федерации.

Согласно БК РФ совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, местных бюджетов и бюджетов государ-

ственных внебюджетных фондов образует бюджетную систему страны. С нашей точки зрения, это определение не отражает все экономические отношения, которые существуют в бюджетной системе страны. Поэтому для более полной характеристики ее можно представлять в виде таких элементов, как: налоговая система, система государственных заимствований, система межбюджетных отношений, система бюджетных процедур по принятию и исполнению бюджета.

В официальных документах и аналитических материалах можно встретить ряд терминов, характеризующих бюджетные отношения. Остановимся на них подробнее.

Консолидированный бюджет — свод бюджетов всех уровней на определенной территории; используется в целях макроэкономического анализа и прогнозирования. К примеру, консолидированный бюджет области включает областной бюджет, бюджеты районов, городов и сельских населенных пунктов.

Бюджет расширенного правительства (в узком определении) — совокупность консолидированного бюджета страны и бюджетов государственных внебюджетных социальных фондов.

Бюджет расширенного правительства (в широком определении) включает консолидированный бюджет страны, бюджеты государственных внебюджетных социальных фондов и бюджеты предприятий государственного сектора.

Бюджет не является институтом, присущим государству с момента его возникновения. Долгое время государство не имело бюджета, однако при этом во многих странах собирались доходы и осуществлялись расходы. Первый бюджет в России появился в 1803 г., когда после учреждения Александром I министерств была утверждена первая годовая роспись доходов и расходов. Таким образом, бюджет появляется не тогда, когда государство просто совершает расходы и добывает необходимые для этого средства, а когда оно в свою финансовую деятельность вводит *плановое начало* — составляет смету доходов и расходов на определенный период.

По своей структуре бюджет состоит из расходной и доходной частей.

Существуют несколько принципов классификации **расходов**, которые используются при составлении бюджета.

1. **Функциональный принцип** — расходы группируются по их целевому назначению, по функциям, выполняемым государством.

В наиболее общем виде государственные расходы по функциональному назначению объединяются в четыре большие группы:

1) *государственные услуги общего назначения*: оборона, правосудие, общественный порядок и безопасность (расходы на законодательные и исполнительные органы власти, внешнюю политику, оборону, поддержание общественного порядка и т.п.);

2) *общественные и социальные услуги*: расходы на здравоохранение, образование, социальное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство, СМИ, культуру и т.п.;

3) *государственные услуги, связанные с экономической деятельностью*: расходы на создание рабочих мест, целевые экономические программы, транспортные коммуникации и т.п.;

4) *прочие функции государства*: выплата процентов и погашение государственного долга, помощь отсталым регионам и др.

Функциональная классификация расходов позволяет анализировать общую динамику государственных расходов и проводить международные сопоставления участия государства в регулировании экономики.

В Российской Федерации за федеральными органами исполнительной власти закреплено около 3000 функций, из которых 400 — политические, 700 — регулятивные, остальные — контрольные. Все функции с точки зрения бюджетной «технологии» сгруппированы по 20 разделам бюджетной классификации.

2. ***Ведомственный принцип*** — бюджетные средства распределяются по министерствам и ведомствам. Преимущество такой классификации — адресность.

3. ***По экономическому содержанию*** (цель осуществления расходов) выделяются капитальные и текущие расходы.

Капитальные расходы бюджета направлены на финансирование расширенного воспроизводства, они обеспечивают инновационную и инвестиционную деятельность. В составе капитальных расходов может быть сформирован бюджет развития. В федеральном бюджете РФ такой раздел впервые появился в 1999 г.

Текущие расходы предназначены для обеспечения текущего функционирования органов государственной власти, бюджетных учреждений, оказания финансовой помощи.

4. ***По регулярности осуществления*** выделяются защищенные и незащищенные бюджетные расходы. Если финансирование первых происходит в полном объеме и регулярно, то вторых — изменяется

в зависимости от собранных доходов. Так, если поступление доходов оказывается меньше предполагаемого уровня, то финансирование незащищенных статей бюджета сокращается.

5. *По способам финансирования* различаются процентные и непроцентные расходы. *Процентные расходы* — это расходы, связанные с обслуживанием государственного долга, а *непроцентные* — финансирование различных отраслей экономики.

Свою классификацию расходов бюджета, которая может использоваться в аналитических целях, предложил английский экономист А. Пигу. Он выделил трансформационные и трансфертные расходы. Первые влекут за собой создание дополнительной стоимости и новых доходов (государственные инвестиции, выплата заработной платы государственным служащим, государственные закупки товаров и услуг). Вторые предназначены для выплаты трансфертов — различного рода пособий, социальных выплат, финансирования эксплуатационных расходов государственных предприятий и учреждений. В последние десятилетия в мире более быстрыми темпами растут трансфертные расходы.

Существуют определенные пороговые значения индикаторов экономической безопасности применительно к бюджетным расходам:

- обслуживание государственного долга — не более 25% бюджетных расходов;
- военные расходы — критической чертой является уровень выше 10% ВВП;
- расходы на оборону и правоохранительную деятельность — не более 1/3 бюджетных расходов.

По абсолютной величине бюджетных расходов в мире лидируют три страны: США — 2, 66 трлн долл., Япония — 1, 35 трлн долл., Китай — 1, 23 трлн долл. (данные на 2007 г.). По относительной величине бюджетных расходов (в процентах к ВВП) самые высокие показатели имеют такие страны, как Бруней (87,8%), Куба (85,7%), Ирак (83,5%). В России бюджетные расходы (федеральный бюджет) находятся на уровне 17—18% ВВП, в промышленно развитых странах — 20—25% ВВП (например, в США — 21%). Самые большие бюджетные расходы среди промышленно развитых стран существуют в Норвегии — 54% ВВП¹.

Доходы бюджета, как и расходы, можно классифицировать по нескольким направлениям.

¹ Финанс. 2008. № 2. С. 10.

1. **По методам аккумуляции** — налоговые и неналоговые доходы.

Налоги являются важнейшим источником финансовых ресурсов для государства. В развитых странах они обеспечивают до 90% доходной части государственного бюджета.

К *неналоговым доходам* относятся:

- а) доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, в том числе:
 - проценты по остаткам бюджетных средств, находящихся на банковских счетах;
 - средства, получаемые в виде арендной платы за использование государственной или муниципальной собственности;
 - дивиденды по акциям, принадлежащим государству;
 - доходы от деятельности казенных предприятий;
 - проценты за кредиты, предоставляемые иностранным государствам, бюджетам других уровней (из федерального бюджета — региональному, из регионального — муниципальному), предприятиям и организациям;
 - доходы от приватизации;
- б) часть прибыли Центрального банка (в Российской Федерации — 50%), перечисляемая в федеральный бюджет;
- в) доходы от проведения лотерей;
- г) доходы, полученные в результате применения мер гражданской, административной и уголовной ответственности (штрафы, пени, конфискованное имущество);
- д) сеньораж (доход от эмиссии денег).

2. **По порядку зачисления средств в бюджет** — закрепленные (собственные) и регулирующие доходы.

Собственные доходы бюджетов — это доходы, закрепленные на постоянной основе полностью или частично за соответствующим региональным или местным бюджетом. В Российской Федерации такое закрепление проводится, как правило, на срок не менее трех лет.

К *регулирующим* относятся доходы, которые поступают в бюджет в виде процентных отчислений от федеральных или региональных налогов, неналоговых доходов по определенным нормативам, утвержденным на каждый финансовый год. Если регулирующих и собственных доходов оказывается недостаточно для балансирования бюджета, то из вышестоящего бюджета может предоставляться финансовая помощь (дотации, субвенции). *Дотация* — это средства, выделяемые без заранее оговоренных условий, а *субвенция* — целевое пособие, подлежащее возврату в случае нарушения его целевого использования.

Для ряда стран характерна особенная структура доходов. Так, в Катаре 70%, а в Кувейте и Брунее — 80% государственных доходов обеспечивают поступления от продажи нефти и газа. В России поступления от продажи нефти и газа дают более 50% доходов федерального бюджета.

Пути повышения устойчивости финансовой системы

По мнению экспертов Мирового банка, существует ряд принципов эффективного управления доходами и расходами бюджетов, использование которых повышает устойчивость финансовой системы страны. К таким принципам относятся:

1) *финансовая прозрачность*, которая должна обеспечиваться открытостью деятельности органов власти по разработке, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов; общедоступностью информации о состоянии и тенденциях развития общественных финансов;

2) *долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетов*, основанная на прогнозировании основных параметров бюджетной системы на средне- и долгосрочную перспективу; систематическом анализе и учете рисков для бюджетной системы, в том числе возникающих вследствие принятых решений или средне- и долгосрочных обязательств; создании и поддержании необходимых финансовых резервов (стабилизационные и резервные фонды);

3) *эффективная система межбюджетных отношений*, которая подразумевает законодательно закрепленные, стабильные и предсказуемые финансовые взаимоотношения между различными органами власти; сбалансированное и взаимоувязанное разграничение расходных обязательств и доходов между бюджетами разных уровней; наличие стимулов для повышения эффективности управления региональными финансами и санкций, обеспечивающих соблюдение финансовой дисциплины;

4) *среднесрочное финансовое планирование*, реализуемое путем составления и утверждения годового бюджета в рамках бюджетных проектировок на средне- и долгосрочную перспективу; ежегодного обновления и продления среднесрочных бюджетных проектировок; установления для ведомств «потолков» расходов на среднесрочный период;

5) *бюджетирование, ориентированное на результаты (БОР)*, которое должно заключаться в установлении для каждого ведомства

определенной системы целей и ожидаемых результатов деятельности; обеспечении самостоятельности, мотивации и ответственности ведомств для достижения поставленных целей; использовании конкурентных принципов распределения бюджетных средств, в том числе в соответствии с объемом и качеством реально предоставленных общественных услуг.

Данные принципы начинают все больше внедряться в бюджетную политику развитых стран.

Негативный опыт ряда стран (СССР, Венесуэла, Мексика) показал, что нельзя допускать ситуации, когда выполнение бюджетных обязательств, сохранение финансовой стабильности страны зависят от динамики труднопрогнозируемого параметра (мировых цен на сырье), которым никто не может управлять. Отсутствие «подушки безопасности» привело к дестабилизации финансовой системы СССР в середине 1980-х годов, когда мировые цены на нефть упали в 3,5 раза. Поэтому в ряде стран в 1980 — 1990-х годах стали создаваться *стабилизационные фонды*. К 2007 г. подобные фонды имелись в бюджетных системах 15 стран. Самые крупные по размерам стабфонды (они именуются фондами будущих поколений) существуют в ОАЭ (875 млрд долл.), Норвегии (400 млрд долл.)¹. Источником этих фондов являются дополнительные доходы, получаемые вследствие благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры по сырьевым товарам (нефть, газ, металлы и т.п.).

В зарубежной практике используются два типа стабилизационных фондов:

- фонды, выполняющие стабилизационные функции. Цель их создания — стабилизация государственных расходов в годы экономического спада или ухудшения благоприятной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках (Венесуэла, Колумбия, Кувейт, Нигерия, Норвегия, Чили);
- фонды, формируемые для создания стратегических финансовых резервов в целях решения в перспективе экономических и социальных проблем будущих поколений, поддержания благосостояния граждан в то время, когда запасы природных ресурсов будут исчерпаны (Кирибати, Кувейт, Оман, Папуа-Новая Гвинея, штат Аляска в США).

Мировая практика показывает разнообразные способы управления средствами стабилизационных фондов (табл. 11.2).

¹ Данные на начало 2008 г. См.: Кричевский Н. От россиян скрывают их доходы // Московский комсомолец. 2008. 23 июля.

Таблица 11.2

Управление средствами стабилизационных фондов в мире¹

<i>Страна/ регион</i>	<i>Фонд</i>	<i>Внешние/ внутренние активы</i>	<i>Агентство, осуществляющее оперативное управление фондом</i>	<i>Орган власти, осуществляющий контроль за использованием средств фонда</i>	<i>Доходность активов фонда за 2006 г., %</i>
Аляска (США)	Постоянный фонд Аляски	Средства вкладываются как в американские, так и в иностранные активы	Корпорация постоянного фонда Аляски (специальная частная компания)	Губернатор, законодательное собрание штата	11
Чили	Медный стабилизационный фонд	В основном иностранные активы	Центральный банк	Министерство финансов, центральный банк и государственная медная компания	Нет данных
Кувейт	Фонд общих резервов	Внутренние и иностранные активы	Автономное государственное агентство Кувейтское инвестиционное агентство	Министерство финансов, глава центрального банка и другие чиновники	Около 25%
	Резервный фонд для будущих поколений	В основном иностранные активы	Автономное государственное агентство Кувейтское инвестиционное агентство	Министерство финансов, глава центрального банка и другие чиновники	10

¹ Таблица составлена на основе: *Стабилизационный фонд Российской Федерации. Генезис развития* / Под ред. Г.С. Пановой. М.: Финансы и статистика, 2008. Гл. 1.3; *Улюкаев А., Кадочников П., Трунин П.* Взаимосвязь фискальной и денежно-кредитной политики. Анализ альтернативных способов управления средствами СФ РФ // *Экономическая политика*. 2008. № 3.

Окончание табл. 11.2

<i>Страна/ регион</i>	<i>Фонд</i>	<i>Внешние/ внутренние активы</i>	<i>Агентство, осуществляющее оперативное управление фондом</i>	<i>Орган власти, осуществляющий контроль за использованием средств фонда</i>	<i>Доходность активов фонда за 2006 г., %</i>
Норвегия	Государственный нефтяной фонд	Фактически иностранные активы (средства фонда размещены в национальной валюте на специальном счете в центральном банке, который управляет соответствующим по размеру портфелем иностранных активов)	Центральный банк с привлечением инвестиционных менеджеров из частного сектора	Министерство финансов	11,1, в том числе по акциям — 22,5, по облигациям — 3,8
Оман	Государственный фонд общих резервов	В основном иностранные активы	Автономное государственное агентство	Автономное государственное агентство	Нет данных
	Нефтяной фонд	В основном иностранные активы	Министерство финансов	Министерство финансов	Нет данных
Азербайджан	Государственный нефтяной фонд	В основном иностранные активы	Исполнительный директор	Президент и наблюдательный совет	2,68
Казахстан	Национальный фонд Республики Казахстан	Иностранные активы	Центральный банк	Президент и управленческий совет	3,29
Альберта (Канада)	Трастовый фонд наследственных сбережений	Внутренние и иностранные активы	Министерство финансов	Комитет по инвестиционным операциям	15,2

Практика показала, что функционирование стабилизационных фондов (далее — стабфондов) связано с рядом проблем. С одной стороны, велики риски, что средства будут разворованы или вложены в неэффективные проекты, финансируемые государством. С другой стороны, крупные финансовые ресурсы, накопленные в стабилизационных фондах, затрудняют ограничения бюджетных обязательств, поскольку министерству финансов бывает сложно устоять перед давлением руководителей ведомств, политического лобби, парламентариев, требующих выделить ассигнования на те или иные цели. Кроме того, при управлении стабфондом важно обеспечить высокую ликвидность размещаемых средств. Такое возможно только при использовании абсолютно надежных, но поэтому низкодоходных финансовых инструментов, что в условиях высокой инфляции приводит к бюджетным потерям государства.

Указывая на все эти проблемы, эксперты Международного валютного фонда (МВФ) считают, что средства стабфондов нельзя без особой нужды в значительных размерах расходовать на текущие нужды, потому что это приведет к укреплению курса национальной валюты, что, в свою очередь, подорвет конкурентоспособность несырьевых отраслей, создаст бюджетные обязательства, выполнить которые при неблагоприятной конъюнктуре рынка сырья окажется невозможно¹.

Государственный стабилизационный фонд России начал работать с 1 января 2004 г. Было решено направлять в него часть сверхдоходов от продажи нефти. В качестве линии отсечения в 2004 г. была выбрана цена 20 долл. за баррель (средняя фактическая мировая цена нефти в 1994—2003 гг.). Благодаря высоким мировым ценам на нефть и газ размеры стабфонда быстро росли. По состоянию на 1 января 2009 г. в нем была накоплена сумма, превышающая 15% ВВП, или более 225 млрд долл.² (для сравнения: в 2007 г. расходы федерального бюджета составили около 20% ВВП, в 2006 г. — 16% ВВП). В целях сохранения накопленных средств от инфляции, уменьшения валютных рисков с июля 2006 г. деньги стабфонда были переведены в иностранную валюту: 45% средств хранится в долларах США, 45% — в евро и 10% — в фунтах стерлингов.

¹ Доклад МВФ о состоянии мировой экономики в 2006 году. М., 2007. С. 45.

² Московский комсомолец. 2009. 12 января. С. 2. Объём накопленных в стабфонде средств по отношению к расходам федерального бюджета составлял: в 2004 г. — 20%, 2005 г. — 45%, 2006 г. — 90%, 2007 г. — 100%. См.: Коммерсант. 2006. № 32, 2007. № 30.

Первоначально средства стабфонда расходовались на выплату российского внешнего долга. Таким образом, правительство пыталось не допустить быстрого укрепления курса рубля, которое негативно сказывалось на доходах экспортеров. В 2005 г. досрочно в полном объеме был погашен долг перед МВФ, а в июне 2006 г. Россия полностью рассчиталась с долгами СССР перед Парижским клубом кредиторов.

После радикального снижения внешней государственной задолженности встал вопрос об использовании огромных средств стабфонда на развитие экономики. В 2007 г. было принято решение о разделении стабфонда на две части — Резервный фонд (для минимизации отрицательных последствий падения цен на нефть) и Фонд национального благосостояния. Поэтому с 1 января 2008 г. Стабфонд России прекратил свое существование. Установлено, что деньги Резервного фонда будут неприкосновенны, они смогут изыматься для поддержания федерального бюджета только в случае существенного падения цен на нефть.

Управление средствами Резервного фонда осуществляется двумя способами. По первому способу купленная за счет средств Резервного фонда иностранная валюта будет размещаться на счетах, открытых в Центробанке, который будет уплачивать за пользование этими средствами проценты. Второй способ размещения предусматривает, что средства Резервного фонда инвестируются в определенные виды финансовых активов, номинированных в иностранной валюте (ценные бумаги ряда государств, долговые обязательства международных финансовых организаций, депозиты в иностранных банках и кредитных организациях).

К долговым обязательствам иностранных государств, в которые могут размещаться средства Резервного фонда, относятся облигации правительств Австрии, Бельгии, Великобритании, Германии, Дании, Ирландии, Испании, Канады, Люксембурга, Нидерландов, США, Финляндии, Франции и Швеции. Для вложений в финансовые активы установлены максимальный и минимальный пределы в общем объеме размещенных средств. Так, минимальная доля долговых обязательств иностранных государств составляет 50%, максимальная доля — 100%. Для долговых обязательств иностранных государственных агентств и центральных банков «потолок» ниже: он установлен на уровне 30%. Максимальная доля долговых обязательств международных финансовых организаций не может превышать 15%, а максимальная доля депозитов в иностранных банках и кредитных организациях — 30%.

По мнению экспертов Минфина России, минимальная величина Резервного фонда должна составлять не менее 7—13,5% ВВП. Это позволит поддерживать текущие расходы бюджета на неизменном уровне в течение трех лет в случае серьезного падения цен на нефть.

Что касается Фонда национального благосостояния, то, с точки зрения специалистов Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, наиболее эффективным способом использования его средств является рефинансирование пенсионной системы. Это очень острая проблема, поскольку, по оценкам Минфина, к 2015 г. дефицит Пенсионного фонда России составит 2% ВВП, а к 2020 г. — более 3%¹. Средства Фонда национального благосостояния должны также идти на проекты, которые российский бизнес финансирует слабо: инвестиции в дороги, инновационный сектор, высокие технологии.

С развитием экономики существенно возрастают финансовые возможности государства. Значительные размеры финансовых потоков остро ставят вопрос об уменьшении потерь и целевом использовании бюджетных средств. По данным Федеральной службы финансово-банковского надзора РФ, нецелевое использование средств федерального бюджета России составляет около 4% его расходной части.

К основным причинам нерационального использования и потерь бюджетных средств можно отнести следующие.

1. Низкую прозрачность закупок для государственных нужд, а также злоупотребления и коррупцию в этой сфере. Совокупные потери государственного сектора от осуществления закупок по завышенным ценам составили в 2006 г. более 300 млрд руб. В среднем цены при госзакупках оказались выше рыночных на 16%².

2. Нестыковку различных законодательных актов, регулирующих использование бюджетных средств.

3. Потери бюджетных средств при реализации субсидиарной ответственности государства по несанкционированным им обязательствам бюджетных учреждений. Дело в том, что из-за несовершенства законодательства все риски и издержки, связанные с участием бюджетных учреждений в предпринимательской деятельности, несет государство.

¹ Шохина Е. Стабфонд: рантье или инвестор? // Эксперт. 2007. № 38.

² См.: Смолякова Т. Контрольная госзакупка // Российская газета. 2007. 17 октября.

4. Доходы бюджетных учреждений от оказания платных услуг остаются в их распоряжении и не зачисляются в бюджет. У некоторых получателей средств федерального бюджета доходы из внебюджетных источников превосходят бюджетное финансирование в тысячи раз.

5. Различные махинации при использовании бюджетных средств. К наиболее типичным из них относятся:

- задержка в распределении полученных бюджетных ассигнований, их «прокручивание» в целях получения дохода;
- размещение бюджетных кредитных средств не на счетах территориальных подразделений ЦБ, а в коммерческих банках, причем без должного конкурсного отбора самих банков;
- направление средств из бюджетных кредитов в уставные фонды коммерческих структур;
- раздача средств из бюджетных ассигнований в виде кредитов коммерческим структурам, не имеющим отношения к выполнению целевых программ;
- несоблюдение регламента рассмотрения заявок на бюджетные кредиты и их выделения (без обсуждения на конкурсной комиссии, по единоличным решениям должностных лиц).

Исходя из мирового опыта, *основными направлениями сокращения потерь бюджетных средств* являются:

- отделение ведомств, в интересах которых осуществляются госзакупки, от организации и проведения конкурсных торгов;
- усиление административной и уголовной ответственности за сговор между чиновниками и поставщиками продукции для государственных нужд;
- переход к зачислению всех доходов, которые получают бюджетные учреждения от платных услуг и другой коммерческой деятельности, в бюджет;
- совершенствование законодательной базы по проведению госзакупок и предоставлению дотаций и субсидий.

Бюджетный процесс

Бюджетный процесс — это регламентируемая нормами права деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по составлению, рассмотрению и утверждению проектов бюджетов, исполнению самого бюджета и контролю над ходом

его исполнения. Длительность бюджетного процесса составляет 1,5—2 года.

Бюджетный процесс включает четыре стадии.

1. Бюджетная инициатива.

В соответствии с общемировой практикой право бюджетной инициативы в большинстве стран принадлежит правительству (Болгария, ФРГ, Великобритания, Польша, Россия и др.), а в некоторых — президенту (США, Франция).

В России составление проекта федерального бюджета начинается с определения приоритетов бюджетной политики страны, которые задаются в ежегодном Бюджетном послании Президента РФ. Проект бюджета, разработанный на основе этого послания, вносится Правительством РФ в Государственную Думу.

2. Рассмотрение и утверждение бюджета в парламенте.

В некоторых государствах права парламента в бюджетном процессе определенным образом ограничены в целях обеспечения баланса законодательной и исполнительной ветвей власти. Так, английский парламент имеет право рассматривать только те поправки к бюджету, которые направлены на сокращение расходов. При этом не разрешается вносить предложения об увеличении доходной части бюджета. В США поправки к проекту бюджета не могут увеличивать установленный дефицит бюджета.

3. Исполнение бюджета.

Существуют две системы исполнения федерального (центрального) бюджета — банковская и казначейская.

Банковская система исполнения бюджета действовала в России с 1918 по 1992 г. Эта система была эффективной лишь до тех пор, пока существовала государственная монополия в банковском деле, а оба потока денежных средств, которые возникают в процессе исполнения бюджета, — доходный и расходный — проходили только через Государственный банк.

При переходе к рыночной экономике, когда появились коммерческие банки, возникла необходимость в казначейской системе исполнения бюджета и создании централизованной системы органов казначейства. Казначейство концентрирует оба потока денежных средств — доходный и расходный — на одном счете. При *казначейской системе* процесс исполнения бюджета более детализирован, чем при банковской. Он позволяет четко контролировать такие показатели, как:

- объемы бюджетных назначений;
- объемы произведенных авансовых платежей по заключенным договорам;

- суммы счетов, предъявляемых к оплате;
- сумму средств, причитающихся к выплате после проверки обоснованности предъявляемых счетов, и сумму фактического перечисления бюджетных средств со счета.

Достоинства казначейской системы исполнения федерального бюджета заключаются в том, что:

- снижается стоимость обслуживания государственного внутреннего долга путем увеличения точности прогнозирования доходов и расходов;
- ускоряется движение бюджетных средств от распорядителя до конечных получателей;
- повышается эффективность использования бюджетных средств за счет своевременности, рациональности и целевой направленности их расходования;
- повышается достоверность и обеспечивается своевременность отчетности об исполнении бюджета;
- снимается конфликтность между бюджетами разных уровней, возникающая из-за ошибки налогоплательщика при перечислении налогов не по принадлежности.

Единая централизованная система органов федерального казначейства действует в России с 1992 г.

4. Контроль над исполнением бюджета.

Завершающей стадией бюджетного процесса является стадия контроля над исполнением бюджета. В этой работе участвуют органы как законодательной, так и исполнительной ветвей власти. Контроль со стороны законодательной власти осуществляется в следующих формах:

- обсуждение и утверждение ежегодных отчетов правительства об исполнении бюджета;
- создание парламентского контрольного органа — Счетной палаты и выполнение им периодических поручений парламента;
- текущая деятельность финансовых комитетов парламента.

Исполнительная власть может осуществлять контрольные функции через Минфин, налоговые органы, соответствующие подразделения Администрации Президента и ведомств.

Во многих промышленно развитых странах бюджетный процесс построен на модели БОР (бюджетирования, ориентированного на результат). Подобная модель постепенно внедряется и в России. Представление об отличительных чертах БОР от постатейной модели финансового планирования дается в табл. 11.3.

Таблица 11.3

Сравнительная характеристика постатейного бюджетирования и БОР¹

<i>Постатейное бюджетирование</i>	<i>Бюджетирование по результатам (БОР)</i>
1. Объект планирования	
Бюджетные расходы	Бюджетные расходы и результаты
2. Детальность планирования	
Высокая	Сравнительно невысокая
3. Распределение финансовых средств	
По видам затрат в соответствии с функциональной, ведомственной, экономической классификациями бюджетных расходов	По программам или стратегическим целям, предусматривающим достижение определенных конечных результатов
4. Принципы планирования бюджета	
При планировании ожидаемые результаты деятельности не обосновываются. Расходные потребности устанавливаются путем индексации величины расходов предыдущего периода. Основным принципом отбора новых расходов для финансирования — политические решения, взаимное согласование	Исходным пунктом при планировании деятельности является обоснование приоритетов и ожидаемых результатов. Бюджетные расходы соотносятся с показателями результатов через показатели ресурсов и мероприятий, необходимых для достижения результатов
5. Горизонт планирования	
Один год	Обычно три года (возможно на три—пять лет)
6. Полномочия и экономическая заинтересованность главных распорядителей бюджетных средств (ГРБС)	
Сравнительно узкие полномочия — расходование средств в соответствии с планом и установленными процедурами. Финансирование производится по целевым статьям и разделам, перераспределение средств между которыми не допускается или крайне затруднено. Остатки средств на бюджетном счете на конец года не переносятся на следующий год. Экономическая заинтересованность ГРБС отсутствует	Полномочия более широкие — управление ресурсами для достижения наилучшего результата. Устанавливаются долгосрочные лимиты ассигнований. Разрешается перераспределение средств между статьями расходов. Возможен перенос неиспользованных средств на следующий год и частичное использование ассигнований будущего года в текущем году. ГРБС заинтересованы эффективно управлять бюджетными ресурсами

¹ См. подробнее: *Повышение эффективности бюджетных расходов* / Под ред. А.А. Климова. М.: Дело, 2009. П. 4.1.

Окончание табл. 11.3

<i>Постатейное бюджетирование</i>	<i>Бюджетирование по результатам (БОР)</i>
7. Контроль над исполнением бюджета	
Преобладает внешний контроль, осуществляемый вышестоящими или специализированными ведомствами (Минфин, налоговая служба, служба по финансовым рынкам и др.)	Существует как внешний, так и внутренний контроль. Нижние уровни управления наделяются большей ответственностью за принятие решений. Ведется мониторинг деятельности и последующий аудит эффективности
8. Объект контроля	
Основное внимание уделяется контролю за целевым исполнением расходных статей бюджета	Контролируются не столько расходование бюджетных средств, сколько результаты деятельности ГРБС, достижение поставленных целей и задач, эффективность расходования бюджетных средств
9. Ответственность сотрудников за эффективное использование бюджетных средств	
Низкий уровень делегирования ответственности. Сотрудники имеют мало возможностей самостоятельно делать то, что, по их мнению, может повысить эффективность расходования бюджетных средств	Высокий уровень делегирования полномочий. После того, как определены важнейшие приоритеты, сформулированы цели и на них выделены финансовые ресурсы, исполнителям (подразделениям) предоставляется возможность определять, как эти цели могут быть достигнуты наилучшим образом

Бюджетная система

Бюджетная система — это совокупность бюджетов разных уровней, объединенных на основе определенных принципов и имеющих между собой установленные законом взаимоотношения.

Существуют два метода построения бюджетной системы государства:

1) **централизм** — все доходы, собираемые на местах, перечисляются в вышестоящий бюджет на основе установленных сверху приоритетов и нормативов. При таком методе местные бюджеты не имеют своей стабильной финансовой базы и не заинтересованы в мобилизации дополнительных доходов;

2) *фискальный (бюджетный) федерализм* — осуществляется через разграничение расходных полномочий и налоговых доходов по разным уровням власти. Наиболее полно этот метод воплощается в принципе «один бюджет — один налог» (т.е. каждый бюджет имеет свои закрепленные за ним налоги).

По методу фискального федерализма может строиться бюджетная система не только федеративного, но и унитарного государства.

В России в практику межбюджетных отношений принципы фискального федерализма стали внедряться с 1992 г. С тех пор достигнут немалый прогресс: в Налоговом кодексе установлен перечень федеральных, региональных и местных налогов (ст. 12—15), проведено разграничение расходных полномочий между бюджетами разных уровней (ст. 84—87 Бюджетного кодекса РФ). Сложилась российская модель фискального федерализма, основными чертами которой являются:

- *высокая унификация бюджетного законодательства.* В результате налоговой, бюджетной и федеративной реформ 1998—2005 гг. была создана нормативно-правовая база, которая позволила унифицировать бюджетное законодательство и сделать отношения между центром и регионами более прозрачными и прогнозируемыми. Этапным документом, определившим курс на унификацию и формализацию межбюджетных отношений, явилось Постановление Правительства РФ от 15 августа 2001 г. № 584 «О программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года»;
- *мягкие бюджетные ограничения.* В период 1992—1998 гг. от 20 до 70% средств, переданных бюджетам других уровней, приходилось на взаимные расчеты, т.е. перечислялось без заранее утвержденных объективных и прозрачных методик. С 1998 г. был взят курс на ужесточение бюджетных ограничений: взаимные расчеты между федеральным и региональными бюджетами и бюджетные ссуды были почти полностью заменены на более прозрачную и объективную финансовую помощь региональным бюджетам. Однако проблема мягких бюджетных ограничений вновь обострилась в 2003 г., когда объем финансовых ресурсов, распределяемых в виде финансовой помощи между бюджетами субъектов Российской Федерации, стал превышать тот объем финансирования, который предусматривался ежегодными законами о федеральном бюджете;
- *централизация финансовых ресурсов в федеральном бюджете.* С 1999 г. прослеживается тенденция к централизации доходов в федеральном бюджете. Так, доля налоговых доходов

бюджетов субъектов Федерации в консолидированном бюджете России снизилась с 56,6% в 1998 г. до 30% в 2008 г.

Основной проблемой в межбюджетных отношениях продолжает оставаться слабая доходная база местных бюджетов, что подпитывает коррупцию и теневую экономику на региональном и местном уровнях.

В целях повышения эффективности расходования бюджетных средств в 2008 г. внесены изменения в практику межбюджетных отношений. Все субъекты Российской Федерации разбиты на три группы.

1. Субъекты Федерации, в бюджетах которых доля финансовой помощи из федерального бюджета не превышает 20% доходной части бюджета, осуществляют свои расходы в соответствии с порядком, установленным в Бюджетном кодексе РФ.

2. Для субъектов Федерации, в бюджетах которых доля финансовой помощи из федерального бюджета составляет от 20—60% доходной части бюджета, устанавливаются дополнительные ограничения расходов на содержание органов власти и заработную плату государственных служащих, а также предельные размеры роста оплаты труда работникам бюджетной сферы.

3. Для субъектов Федерации, в бюджетах которых доля финансовой помощи из федерального бюджета превышает 60% доходной части бюджета, вводится ежегодная проверка исполнения бюджета Счетной палатой РФ или Федеральной службой финансово-банковского надзора, а также обязательное санкционирование всех расходов Минфином РФ.

11.3. Бюджетный дефицит и государственный долг

Идеалом бюджетной политики является сбалансированный по доходам и расходам бюджет. Однако достичь этого на практике достаточно сложно, поскольку на экономическую политику государства оказывает влияние множество разнообразных факторов. Президент США Ф. Рузвельт (1933—1945) считал, «что не может быть бездефицитного бюджета, пока в стране есть хоть один нищий», а «жить без бюджетного дефицита — значит жить очень трудно». Герой войны 1812 г., декабрист и блестящий военный разведчик М.Ф. Орлов говорил о том, что «дефицит — архимедов рычаг финансовой политики». Поэтому бюджетный дефицит не относится к числу финансовых явлений, носящих чрезвычайный характер, и из множества стран мира бездефицитный бюджет имеют лишь около двух десятков стран (среди них — Ботсвана, Литва, Латвия, ОАЭ, Маврикий, Китай, Люксембург и др.).

Состояние бюджета определяется тремя важнейшими факторами:

1) долгосрочной тенденцией в динамике налоговых поступлений и государственных расходов;

2) стадией воспроизводственного цикла, в котором находится экономика в данный период времени;

3) ранее принятыми законодательными актами и решениями, которые задают определенный объем текущих расходов.

Бюджетный дефицит отражает определенное состояние процесса воспроизводства и по причинам своего возникновения бывает:

1) *активный (структурный)* бюджетный дефицит — возникает, когда государство в целях стимулирования экономического роста, структурной перестройки экономики увеличивает государственные расходы и снижает налоги. Подобная экономическая политика получила название политики «дефицитного финансирования экономики» и была разработана Дж. М. Кейнсом;

2) *пассивный (циклический)* дефицит бюджета — образуется в результате отставания собираемых налоговых доходов от растущих расходов. Причинами такого развития событий могут быть кризисные явления в экономике, неэффективность финансовой системы страны, разрушение старых, отлаженных хозяйственных связей. Все это наблюдалось в российской экономике в 1990-х годах. Кроме того, пассивный дефицит может возникать из-за чрезвычайных обстоятельств — крупных стихийных бедствий, войн, которые вызывают значительный рост непредвиденных расходов.

По *способам подсчета* существуют следующие виды бюджетного дефицита:

- *первичный дефицит* — превышение расходов бюджета над его доходами без учета расходов на обслуживание государственного долга. Этот вид дефицита характеризует состояние бюджета, связанное с экономическим положением страны, безотносительно к последствиям долговых обязательств, вызванных заимствованиями прежних лет;
- *скрытый дефицит* — образуется при учете квазибюджетных расходов, официально не отражаемых в бюджете. К квазибюджетным относятся расходы, связанные с предоставлением налоговых льгот (в некоторых странах, к примеру, в США и Канаде налоговые льготы относятся к расходам, так как они уменьшают сумму налоговых поступлений) и льготных кредитов центрального банка;
- *номинальный (официальный)* дефицит — дефицит, зафиксированный в бюджете.

По поводу влияния бюджетного дефицита на развитие экономики страны в экономической науке существует несколько концепций.

1. Концепция дефицитного финансирования экономики.

Основные элементы:

- бюджетный дефицит не является деструктивным фактором;
- для национальной экономики дефицит бюджета не представляет опасности, так как все расходы совершаются на территории государства и способствуют росту благосостояния страны;
- дефицит бюджета ведет к увеличению доходов хозяйствующих субъектов и населения, что стимулирует рост покупательной способности, производительности труда и расширение производства. Все это, в свою очередь, приведет к росту налоговых поступлений.

Недостаток концепции: не учитывается фактор роста инфляционных ожиданий экономических субъектов.

2. Концепция сбалансированности бюджета в ходе экономического цикла.

Основные элементы:

- бюджет должен балансироваться не ежегодно, а в ходе экономического цикла;
- на стадии кризиса для смягчения кризисных явлений правительство сознательно вызывает дефицит бюджета;
- в ходе экономического подъема в результате повышения налогов и снижения государственных расходов образуется положительное сальдо бюджета, которое используется на покрытие долга, возникшего в период спада.

Недостаток концепции: не учитывается, что спады и подъемы в экономическом цикле могут быть неодинаковыми по глубине и продолжительности.

3. Концепция функциональных финансов.

Основные элементы:

- цель финансовой политики государства заключается в сбалансированности экономики, а не бюджета;
- сбалансированность бюджета является второстепенной проблемой в связи с тем, что:

во-первых, налоговые поступления в бюджет автоматически возрастают по мере ускорения экономического роста. Макроэкономическая сбалансированность стимулирует этот рост, следовательно, дефицит бюджета будет автоматически самоликвидироваться;

во-вторых, государственная власть обладает монопольным правом устанавливать налоги и эмитировать деньги, поэтому существ-

вуют безграничные возможности для финансирования бюджетного дефицита;

в-третьих, для высокоразвитой экономики проблемы, порождаемые большим государственным долгом (государственный долг — это сумма накопленных и непогашенных бюджетных дефицитов), не являются слишком обременительными.

Недостаток концепции: не принимается во внимание то обстоятельство, что значительный бюджетный дефицит, провоцируя высокую инфляцию, не позволяет достичь макроэкономической стабильности.

Многие экономисты, анализируя влияние бюджетного дефицита на экономику, высказывают следующие опасения по его поводу:

1) хронические дефициты неизбежно потребуют более высоких налогов в будущем, что равнозначно переложению текущего экономического бремени на будущие поколения;

2) повышение процентных ставок по государственным ценным бумагам, неизбежное при росте дефицита бюджета, вызывает эффект вытеснения частных инвестиций, что нарушает естественный процесс рыночного саморегулирования экономики, приводит к снижению объемов производства, росту безработицы;

3) финансирование дефицита бюджета с помощью эмиссии денег и роста кредитных заимствований за рубежом ведет к расстройству денежно-кредитной системы, падению курса национальной валюты, увеличению внешнего долгового бремени.

Последствия бюджетного дефицита для экономики страны зависят от следующих факторов.

1. Величина бюджетного дефицита.

Практика показывает, что бюджетный дефицит в 3—5% ВВП не имеет серьезных негативных последствий, может даже стимулировать экономический рост, а большие проблемы возникают, если дефицит бюджета превышает 10% ВВП.

2. Способ финансирования бюджетного дефицита (денежная эмиссия; займы правительства в центральном банке; выпуск и размещение ценных бумаг на внутреннем и внешнем рынках; кредиты у иностранных государств и международных экономических организаций);

3. Уровень инфляции в стране и существующие инфляционные ожидания.

4. Уровень занятости населения.

5. Развитие финансового рынка страны.

6. Пропорции деления государственных расходов на инвестиционные и потребительские.

Минимизация дефицита бюджета достигается разными методами. Одни из них применяются при формировании бюджета, другие — при его исполнении. К методам, широко используемым в практике бюджетного планирования, относятся:

- лимитирование бюджетных расходов;
- совершенствование механизма распределения доходов между бюджетами разных уровней, уточнение расходных полномочий;
- сокращение масштабов государственного сектора (приватизация);
- выявление резервов роста государственных доходов и т.п.

В ходе исполнения бюджета минимизация размера дефицита достигается с помощью:

- введения процедуры санкционирования бюджетных расходов;
- использования механизма сокращения и блокировки расходов бюджета;
- финансового контроля над целевым расходованием бюджетных средств;
- уменьшения дотирования государственных предприятий и др.

Мировой финансовый кризис 2008 г. привел к тому, что в течение ряда лет ведущим экономикам мира придется жить с растущим бюджетным дефицитом. В Японии он возрос с 3,4% ВВП в 2008 г. до 4,2% ВВП (241 млрд долл.) в 2009 финансовом году. Дефицит бюджета Китая в 2009 г. составил 95,6 млрд долл. (2% ВВП) против 22 млрд долл. (0,5% ВВП) в 2008 г. Рост дефицита связан с замедлением функционирования экономики и госинвестициями в инфраструктуру.

Дефицит бюджета Великобритании составил в 2009 г. 7,2% ВВП, Германии — 3% ВВП (50 млрд евро) и более 4% в 2010 г. Дефицит бюджета Италии в 2009—2011 гг. — 4% ВВП (в 2008 г. — 1,6%), Индии — 4,7% ВВП. По оценке бюджетного управления конгресса США, размер дефицита федерального бюджета США за 2009 г. составил 1,2 трлн долл., что является рекордом в соотношении с ВВП с 1945 г. (8,3% ВВП). Эксперты считают, что США придется жить с триллионным дефицитом на протяжении, по крайней мере, трех — пяти лет. Немалый дефицит федерального бюджета будет и в России — более 5% ВВП с 2010 г.¹

Бюджетный кодекс РФ жестко регламентирует размер дефицита при утверждении бюджетов разных уровней. Так, дефицит федерального бюджета не может превышать суммарного объема бюд-

¹ *Кашин В.* Глобальная дыра // *Ведомости.* 2009. 16 января.

жетных инвестиций и расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации на соответствующий год. Размер дефицита бюджета субъекта Федерации не может превышать 15% объема его расходов, а местного — 10%.

С бюджетным дефицитом тесно связан *государственный долг*. Наличие государственного долга само по себе не является чрезвычайным, исключительным событием. Его возникновение вызвано необходимостью разрешения противоречия между растущими экономическими и социальными потребностями общества и возможностями государства по их удовлетворению за счет бюджетных доходов. Важным преимуществом государственного долга является то, что долговое финансирование государственных расходов имеет сравнительно низкую политическую цену. Дело в том, что рост налогов воспринимается обществом негативно, как государственное насилие, фактор, тормозящий предпринимательскую активность, а рост долга — как взаимовыгодная сделка с государством. Увеличение долга не вызывает протестов граждан, поскольку они недооценивают неизбежный в будущем для обслуживания долга рост налогового бремени.

Высокая долговая нагрузка представляет собой существенную угрозу экономической безопасности государства, поскольку обслуживание долга требует отвлечения бюджетных расходов, что ведет к снижению финансирования социальных программ, уменьшению государственных инвестиций в инфраструктуру, образование, здравоохранение, порождает так называемый «эффект вытеснения». Если долговое бремя достаточно высокое, то оно существенно замедляет экономический рост, подрывая будущую доходную базу бюджета.

Можно выделить следующие возможные *негативные последствия государственного долга*:

- снижение потребления внутри страны;
- рост инфляции;
- ухудшение финансового положения предприятий;
- увеличение налогов;
- отвлечение бюджетных средств;
- утрата самостоятельности в принятии экономических решений.

Государственный долг представляет собой сумму накопленных и непогашенных бюджетных дефицитов за определенный период. В федеративных государствах в состав государственного долга включается долг не только федерального правительства, но и дол-

ги субъектов федерации. Существуют два основных вида государственного долга: внутренний и внешний. Согласно общемировой практике внешний государственный долг — это обязательства перед нерезидентами (в какой бы валюте они ни возникали), а внутренний — перед резидентами, т.е. предприятиями и гражданами своей страны. Существует также понятие «совокупный долг страны», который складывается из *общественного долга* (состоит из суверенного долга, т.е. долга органов государственного управления, и субсуверенного долга, включающего долги субъектов федерации, местных органов власти и государственных компаний) и *частного долга* (долги финансового и нефинансового сектора)¹.

Внешний долг при превышении им определенных пределов ложится на страну более тяжелым бременем, чем внутренний, поскольку в счет погашения долга необходимо отдавать ценные товары и ресурсы, идти на политические и экономические уступки.

Тяжесть внешнего долга зависит от нескольких факторов:

- а) его структуры (кратко-, средне- и долгосрочная задолженность);
- б) величины;
- в) экспортного потенциала страны и объема иностранной валюты, поступающей в страну;
- г) позиции основных кредиторов страны.

Экономисты считают, что в структуре государственного долга внутренний долг должен преобладать над внешним. Слишком высокая доля внешнего долга может создать для страны большие валютные риски, поскольку стоимость обслуживания долга может существенно колебаться.

Для минимизации отрицательных последствий государственной задолженности ею надо грамотно управлять. Различают *управление государственным долгом в широком и узком значении*. В *широком значении* — это формирование определенной экономической стратегии поведения государства в качестве заемщика или гаранта, в которой определяются прежде всего границы и структура долга. В *узком значении* управление госдолгом рассматривается как система конкретных методов, позволяющих поддерживать долг на экономически безопасном уровне.

Основными целями управления государственным долгом являются:

- сохранение объема государственного долга на экономически безопасном уровне;

¹ Данилов Ю.А. Рынки государственного долга. М.: ВШЭ, 2002. С. 15.

- сокращение стоимости обслуживания долга, уменьшение долговой нагрузки на экономику;
- обеспечение исполнения обязательств государства в полном объеме.

Исходя из этого слагаемыми политики по управлению государственным долгом являются:

- формирование долговой стратегии, обеспечивающей экономическую приемлемость и обоснованность уровня и темпов роста (снижения) государственного долга;
- активное управление рыночной его частью;
- возможность обслуживания при меняющейся экономической конъюнктуре, не отступая от целевых установок в отношении стоимости и степени риска;
- удержание задолженности государственного сектора на экономически приемлемом уровне;
- жесткий контроль над привлечением новых займов;
- эффективное управление зарубежными активами страны.

Важнейшим условием безопасного существования государственного долга является его нахождение в определенных границах. Анализ экономической и юридической литературы позволяет выделить следующие *границы государственного долга*:

- институциональные;
- экономические;
- политические;
- психологические¹.

Рассмотрим эти границы подробнее.

Институциональные границы государственного долга. Они находят конкретное выражение в законодательных актах, в которых содержатся ограничения на использование государственными органами возможностей кредитного финансирования государственных расходов:

- особые статьи в конституции страны или специальные (федеральные) законы об управлении и контроле государственной задолженности. К примеру, ст. 115 конституции Германии содержит конкретное ограничение поступлений средств

¹ Головачев Д.Л. Государственный долг. Теория, российская и мировая практика. М.: ЧеРо, 2003; Алехин Б.И. Государственный долг. М.: ЮНИТИ, 2004; Вавилов А.П. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. 2 изд. М.: ООО «Городец-издат», 2004; Данилов Ю.А. Рынки государственного долга. М.: ВШЭ, 2002.

в госбюджет за счет государственных займов, при котором дефицит федерального бюджета не может превышать сумму запланированных в бюджете инвестиционных расходов. Законом РФ «О государственном внутреннем долге Российской Федерации», принятом в 1993 г., установлена верхняя граница в 30 лет для сроков обращения государственных долговых обязательств;

- особые статьи в законе о центральном банке, ограничивающие возможности использования правительством прямых кредитов центрального банка для финансирования бюджетных дефицитов. Так, согласно Федеральному закону «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (2002), Банк России не вправе предоставлять кредиты Правительству РФ для финансирования бюджетного дефицита, а также покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении, если иное не предусмотрено законом о федеральном бюджете. Такие же ограничения существуют, к примеру, в Австрии, Нидерландах, Японии, Франции;
- отдельные положения законов о федеральном бюджете, содержащие данные об объемах как совокупной задолженности, так и о дефиците бюджета, способах получения новых кредитов, сроках займа, его оформлении в виде ценных бумаг;
- постановления государственных ведомств, регулирующих ситуацию на финансовом рынке или отвечающих за исполнение государственного бюджета, по вопросам эмиссии государственных ценных бумаг (Министерство финансов, Центральный банк, Комиссия по рынку ценных бумаг и т.п.).

Важнейшим условием эффективности институционального регулирования государственного долга является внутренняя непротиворечивость законодательных актов, их четкое и однозначное толкование. Показательны в этом отношении выводы Временной комиссии Совета Федерации (СФ) Федерального Собрания РФ по расследованию причин, обстоятельств и последствий принятия решений Правительством России 17 августа 1998 г. Так, по мнению Временной комиссии СФ, одной из причин неоправданно быстрого наращивания государственного долга России явилось доминирование коммерческих интересов над государственными в политике Центрального банка при проведении им операций на рынке государственных обязательств, ставшее возможным из-за недостатков и противоречивости банковского законодательства. Дело в том, что вопреки ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Россий-

ской Федерации», устанавливающей, что «получение прибыли не является целью деятельности Банка России», в действительности извлечение прибыли играло немаловажную роль в мотивации решений, принимавшихся советом директоров Центрального банка, поскольку статьи 26 и 89 названного выше Закона определяют, что за счет имеющейся прибыли совет директоров создает пенсионный фонд для дополнительного пенсионного обеспечения служащих банка, организует страхование жизни, медицинское обслуживание своих работников, формирует резервы.

Экономические границы государственного долга. Анализ экономической литературы позволяет выделить следующие количественные границы государственного долга:

- совокупный национальный долг (внутренний и внешний госдолг, корпоративный внутренний и внешний долг)/ВВП — не более 120%;
- внешний долг /экспорт товаров и услуг — не более 200%;
- обслуживание внешнего долга /экспорт товаров и услуг — не более 20—25%;
- обслуживание внешнего долга /бюджетные расходы — не более 25%;
- государственный долг /ВВП — не более 60%, в том числе внешний долг — не более 30—35%¹.

Если государственный долг находится в пределах приведенных выше показателей, то он не представляет опасности для экономики страны. При переходе через эти пороговые значения государственный долг становится трудноуправляемым из-за роста расходов на его обслуживание².

По оценкам МВФ, внешний госдолг стран «двадцатки» в ближайшие годы возрастет почти на треть: с 62,8% ВВП в 2007 г. до 84,6% ВВП в 2014 г., минимальный будет у России (7,4% ВВП, хотя он и возрастет с 3,5% ВВП в 2008 г.)³.

Однако кроме количественных границ можно выделить и своего рода качественные границы.

¹ См.: Потемкин А., Шабалин А. Куда ведут долги России // Российская бизнес-газета. 2007. № 628. 7 ноября; *Экономическая безопасность* / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.

² К примеру, в России главным источником образования дефицита федерального бюджета (1996—1998) являлась выплата процентных платежей в счет обслуживания государственного долга (почти 36% всех бюджетных расходов к середине 1998 г.). См. подробнее: Саркисянц А.Г. Система международных долгов. М.: ДЕКА, 1999. С. 433.

³ Сергеев М. Бюджетные дыры растут на глазах // Ведомости. 2009. 30 июля.

1. Безопасное с точки зрения перспектив дальнейшего обслуживания размещение государственных обязательств должно осуществляться под уровень доходности в реальном выражении, не превышающий темпы экономического роста¹. В противном случае может возникать эффект сжатия бюджетных доходов. Механизм этого эффекта достаточно прост. Из-за увеличения расходов на обслуживание долга, с одной стороны, сокращаются возможности финансирования других текущих расходов и инвестиционных проектов. С другой стороны, дополнительные потребности пополнения доходной части бюджета ведут к увеличению налогового бремени и неналоговых сборов. Все это в совокупности сдерживает внутренний спрос на товары и услуги, тормозит экономический рост, а в итоге сжимается база налогообложения и падает уровень налоговых поступлений, что обостряет проблему сбалансированности бюджета. Массированные заимствования могут быть весьма инфляционными по своим последствиям. Ведь чем больше долговое давление на бюджет, тем больший соблазн возникает у правительства обесценить хотя бы часть долга за счет инфляции.

Практический опыт, однако, свидетельствует, что такая мера имеет серьезные негативные последствия, поскольку подрывается доверие к государству как к заемщику. Говоря о важности *фактора доверия*, известный русский экономист и статистик *И.И. Янжул* (1846—1914) подчеркивал, что «никакие решения правительства не могут поднять экономику, если нет доверия к собственности, уважения к правам, ответственности за взятые обязательства»². Следствием снижения доверия к государству может стать уменьшение объема размещаемых государственных обязательств, снижение срока их обращения и удорожание обслуживания («процент за риск»). Таким образом, краткосрочные выгоды, получаемые государством в результате увеличения темпов инфляции при регулировании внутреннего долга, оборачиваются в долгосрочной перспективе серьезными проблемами.

Итак, чем выше темпы экономического роста и ниже реальные процентные ставки, тем бесппроблемнее использование государством займов для финансирования своих расходов.

¹ Временная комиссия Совета Федерации Федерального Собрания РФ в своем заключении по поводу событий 17 августа 1998 г. (дефолта) отметила, что размещение государственных обязательств с самого начала осуществлялось с неоправданно высокой доходностью, сверх допустимых пределов для их надежного обслуживания, что и предопределило неизбежность наступления неплатежеспособности государства. См.: *Парламентская газета*. 1999. 23 марта.

² См.: *Абалкин Л. Н.* Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения. М.: ИЭ РАН, 2000. С. 40.

2. В переходной экономике существует довольно тесная связь государственных обязательств с обязательствами коммерческих структур, имеющих системообразующее значение для экономики, а также государственных предприятий. Как показали события после 17 августа 1998 г. в России, банкротство крупных системообразующих коммерческих банков могло иметь катастрофические последствия для платежной системы страны, что вынудило государство оказать помощь этим структурам за счет бюджета. Поэтому следует на государственном уровне регулировать внешнюю задолженность частного сектора, не допуская ее чрезмерного роста.

Политические границы государственного долга. Определенное воздействие на государственную задолженность оказывает форма политического устройства страны. Как показывает мировой опыт, страны с президентской формой правления имеют, как правило, меньший объем задолженности по сравнению с парламентскими государствами. Наивысшую задолженность имеют государства с коалиционным правительством, причем, чем большее количество партий представлено в парламенте и правительстве, тем быстрее растет государственный долг.

Непосредственная зависимость существует между величиной государственного долга и производительностью работы правительства. Чем меньше вероятность переизбрания правительства на второй срок, чем чаще осуществляются кадровые перестановки, тем выше государственная задолженность.

Психологические границы роста государственного долга. Психологические мотивы поведения экономических субъектов играют огромную роль в экономике. Они тесно связаны с экономической политикой государства. С одной стороны, от ожиданий экономических субъектов во многом зависит итог макроэкономического регулирования, а с другой — сами ожидания определяются экономической политикой государства. Рассмотрим это на примере государственного долга.

1. В случае проведения правительством бюджетной политики, при которой из года в год наблюдаются высокие бюджетные дефициты, в обществе растет убеждение, что государство с какого-то момента не сможет обслуживать постоянно растущий государственный долг за счет неэмиссионных источников и прибегнет к эмиссии. В результате в экономике нарастают ожидания значительного расширения денежной массы и увеличения темпов инфляции, что приводит к заметному снижению сроков обращения государственных ценных бумаг, а соответственно и к удорожанию цены заимст-

вований для правительства. В свою очередь, краткосрочный характер государственных обязательств ведет к общей неустойчивости системы обслуживания государственного долга.

2. Быстрое нарастание государственного долга, как правило, рассматривается кредиторами как повышение риска кредитования государства. Соответственно, премия за риск приводит к удорожанию новых заимствований со всеми вытекающими отсюда бюджетными последствиями.

3. В год выборов растущая величина государственного долга (особенно если увеличивается задолженность на душу населения) очень негативно воспринимается избирателями.

Учет вышеприведенных границ государственного долга необходим при разработке конкретного механизма его регулирования. *Механизм регулирования государственного долга* в рыночных условиях сводится к его реструктуризации, т.е. к пересмотру, реоформлению первоначальных сроков и порядка погашения задолженности. Реструктуризация не снимает долговой проблемы, а лишь переносит ее на более поздний срок. Таким образом, бремя погашения долга ложится на следующие поколения, а общая сумма платежей еще более увеличивается за счет доначисленных процентов.

В ходе проводимой реструктуризации долговых обязательств используется набор способов ее проведения: рефинансирование, конверсия, выкуп долга, консолидация, унификация, аннулирование государственного долга, секьюритизация.

Рефинансирование — это погашение старой задолженности (и процентов по ней) за счет выпуска нового займа, принятия новых обязательств. Используются три способа рефинансирования государственного долга: замена обязательств (с согласия их держателей) с истекшими сроками погашения на новые, по сумме эквивалентные погашаемым; досрочная замена одних обязательств на другие с более длительными сроками погашения; размещение (продажа) новых облигаций и за счет вырученных средств погашение облигаций с истекшими сроками погашения.

В случаях, когда государства-должники располагают значительными объемами финансовых резервов, они могут прибегнуть к выкупу собственных долгов, что позволяет сократить общий объем государственного долга. Однако мировая практика негативно относится к досрочному выкупу долгов. Это связано с тем, что выигрыш от этого получают, во-первых, наилучшие заемщики, долги которых торгуются с наибольшим дисконтом, и, во-вторых, нарушается принцип равенства кредиторов.

Благоприятная экономическая ситуация для выкупа внешнего государственного долга сложилась в Российской Федерации в связи с ростом цен на углеводородное сырье на международном рынке. Это позволило России провести переговоры с членами Парижского клуба кредиторов о досрочном погашении долгов и приступить к этой процедуре. По расчетам Минфина РФ, только в 2005 г. страна сэкономила на процентах по долгу 400 млн долл., а до 2020 г. экономия составит почти 6 млрд долл¹.

Секьюритизация долга — переоформление государственного долга в новые рыночные долговые инструменты денежного рынка. Среди этих инструментов, обращающихся на международных финансовых рынках, можно выделить две группы: иностранные облигации, эмитируемые нерезидентами на внутреннем рынке иностранного государства, и еврооблигации — средне- и долгосрочные обязательства в евровалютах, выпускаемые на европейском рынке среди зарубежных инвесторов.

Приведенные методы управления государственным долгом базируются на переговорном процессе, относятся к рыночным методам управления государственным долгом и широко используются в международной практике развитыми странами и международными финансовыми организациями. Но наряду с рыночными используются и нерыночные (административные) методы управления долгом на основе одностороннего принятия эмитентом управленческого решения по долговым обязательствам. К административным методам относятся конверсия, консолидация, унификация, отсрочка погашения, списание, аннулирование долга.

Конверсия — изменение доходности займов в интересах должника, прежде всего, путем понижения процента в целях снижения расходов заемщика на погашение и обслуживание государственного долга. Наиболее распространенными ее видами являются: обмен на долговые обязательства третьих стран; погашение долга товарными поставками; обратный выкуп долга заемщиком на особых условиях; обмен долга на собственность, права на разработку месторождений полезных ископаемых и т.п. Технически такие операции не приводят к изменению структуры существующих обязательств и к получению новых ссуд. Конверсия может быть: принудительной (когда кредитор обязан согласиться с новыми условиями займа); добровольной (при которой кредитор либо соглашается с предложенными

¹ *Экономист*. 2006. № 1. С. 25.

ми государством условиями — в качестве компенсации могут предлагаться налоговые льготы, либо может получить данную взаймы сумму денег); факультативной (когда кредитору предоставляется право сохранить с государством-должником первоначальные условия займа).

В качестве примера можно привести конверсию займов по государственным краткосрочным облигациям и облигациям федеральных займов с постоянным и переменным купонным доходом со сроками погашения до 31 декабря 1999 г. Конверсия носила принудительный характер, предполагала пересчет суммы долга на основе дисконтирования номинальной стоимости обмениваемых бумаг и замену ранее выпущенных ценных бумаг на новые со сроками обращения от трех до пяти лет и частичной выплатой денежных сумм.

Консолидация — изменение срока действия уже размещенных займов в сторону увеличения сроков (продлонгации) или их сокращения. Продлонгация займов имеет целью облегчение выплаты долга и предполагает увеличение сроков обращения выпущенных займов путем перевода текущих обязательств и краткосрочных займов в долгосрочные. Как правило, она носит принудительный характер и осуществляется путем добавления процентных купонов к облигациям старых займов, срок действия которых продлевается, или путем замены облигаций старых займов на облигации нового займа. Нередко консолидация (как правило, продлонгация) совмещается с конверсией.

Унификация займов — объединение нескольких займов в один, когда облигации ранее выпущенных займов обмениваются на облигации нового займа. Она может производиться вместе с консолидацией и конверсией или без них.

Отсрочка погашения займа заключается в том, что, как и при консолидации, односторонне отодвигаются сроки погашения займа и, кроме того, прекращается выплата доходов.

Аннулирование государственного долга — отказ государства от всех обязательств. Это ярко выраженная нерыночная мера решения долговой проблемы государства. К примеру, в США в 1838 г. восемь южных штатов отказались платить по муниципальным облигациям, объяснив это «нелюбовью к иностранцам». После Октябрьской революции советское правительство отказалось платить по государственным долговым обязательствам как иностранным, так и отечественным держателям государственных ценных бумаг, поскольку это были долги царской России.

Применительно к России интерес представляют следующие методы из мировой практики:

- а) сочетание различных подходов в управлении госдолгом (рыночные методы и кропотливая работа с отдельными кредиторами);
- б) широкий набор инструментов, используемых при регулировании долга (обмен долга на инвестиции; товары; рыночные операции по выкупу и досрочному погашению долга, особенно в те периоды, когда складывается благоприятная экономическая конъюнктура на вторичном рынке долговых обязательств). Мировой опыт свидетельствует, что комбинация различных инструментов может уменьшать платежи по обслуживанию долга на 30—40%;
- в) использование современных технических средств при управлении внешним долгом. Во многих странах применяется специальная компьютерная программа учета, контроля и управления долговыми платежами (DMFAS). К примеру, Аргентина, используя данную программу, только за первый год ее применения сэкономила на долговых платежах 25 млн долл.;
- г) согласованность заявлений высших должностных лиц страны, руководителей экономических ведомств по проблемам управления государственным долгом.

11.4. Налоговая система и налоговая политика

Бюджетно-налоговая политика — это меры правительства по изменению государственных расходов, налогообложения и состояния государственного бюджета, направленные на обеспечение полной занятости и неинфляционный экономический рост. Инструментами этой политики являются налоги, дотации, субсидии, субвенции, трансферты, бюджетные расходы. Различают следующие основные виды бюджетно-налоговой политики.

1. *По целям, которые преследует государство:*

- а) *стимулирующая* (фискальная экспансия). Стимулирующая бюджетно-налоговая политика может быть направлена на обеспечение экономического роста или преодоление экономического кризиса, предотвращение спада производства. Инструментами этой политики являются увеличение государственных расходов и снижение налогов;

б) *сдерживающая* (фискальная рестрикция). Сдерживающая бюджетно-налоговая политика направлена на борьбу с «перегревом» экономики, со слишком высокими темпами экономического роста, которые могут вести к структурным диспропорциям. Инструментами данной политики могут быть снижение государственных расходов и рост налогов.

2. *По способам осуществления:*

а) *дискреционная* (активная) бюджетно-налоговая политика — целенаправленное изменение величин государственных расходов и налогов в целях воздействия на уровень занятости, объемы производства и темпы роста цен;

б) *недискреционная* (пассивная) бюджетно-налоговая политика — автоматическая корректировка государственных расходов и налогов при изменении экономической конъюнктуры. Данная корректировка происходит при использовании прогрессивной шкалы подоходного налогообложения и выплате социальных пособий по безработице.

Важнейшей составной частью экономической и прежде всего бюджетно-налоговой политики государства является налоговая политика¹.

На фасаде здания налогового ведомства США начертана надпись: «Налоги — это цена цивилизованности общества». Налогообложение имеет многовековую историю. Вместе с тем налоги — наиболее поздняя форма государственных доходов. Первоначально они существовали в виде бессистемных платежей, носящих преимущественно натуральную форму. Подданные несли личные повинности (барщина, участие в военных походах), уплачивали налоги продовольствием, фуражом для армии. В Римской империи и Афинском царстве в мирное время налогов не было, они вводились и взимались только в военное время. Однако необходимость содержания армии и постоянно растущего государственного аппарата требовали постоянного притока денежных средств, и налоги превратились из временного в постоянный источник государственных доходов. В конце XVII — начале XVIII в. налоги становятся ведущим источником доходной части бюджета и происходит формирование первых налоговых систем.

¹ Многие исторические события начинались в результате налоговых конфликтов. Непродуманные системы налогообложения стали причиной того, что Нидерланды отделились от Испании, Швейцария — от Австрии, североамериканские колонии Англии (нынешние США) в 1775 г. начали войну за независимость от Англии.

Что же такое налоги? В Налоговом кодексе РФ дается определение налога как «обязательного, индивидуально безвозмездного платежа, взимаемого с организаций и юридических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований»¹. Некоторые специалисты критикуют это определение, но оно в целом позволяет выделить *характерные черты налога*:

- односторонний характер установления;
- индивидуальную безвозмездность (уплата налога не порождает встречной обязанности государства совершить что-либо в пользу конкретного налогоплательщика);
- отсутствие специальной цели (при взимании налогов финансируются государственные расходы в целом, а не какие-то отдельные расходы);
- денежный характер уплаты.

Сущность налогов находит отражение в их функциях:

- *фискальной* (формирование и мобилизация финансовых ресурсов государства);
- *контрольной* (динамика налоговых поступлений позволяет судить о состоянии экономики, осуществляется контроль над финансовыми потоками, источниками доходов и расходов экономических субъектов);
- *регулирующей* (поддержка развития, стимулирование или создание препятствий для развития тех или иных экономических процессов);
- *перераспределительной* (перераспределение доходов между различными группами населения);
- *интегрирующей* (формирование единого экономического пространства для государств, связанных региональными, хозяйственными и политическими интересами)².

По мере развития рыночного хозяйства развиваются и расширяются и функции налогообложения. Так, если в XIX в. приоритетной была фискальная функция, то с середины XX в. возрастает

¹ *Налоговый кодекс РФ*. М., 2008. Ст. 8.

² Порой регулирующую функцию налогов в литературе называют стимулирующей, а перераспределительную функцию отдельно не выделяют, считая ее подфункцией регулирующей функции.

роль регулирующей и интеграционной функций в государственной финансовой политике промышленно развитых стран¹.

Все налоги могут быть систематизированы по нескольким основным признакам.

1. По способу взимания и возможности переложения на потребителей — прямые и косвенные.

Прямые налоги собираются непосредственно с дохода или имущества конкретных юридических или физических лиц (индивидуальный подоходный налог, налог на прибыль, земельный налог, имущественные налоги и т.п.). Прямые налоги подразделяются на реальные (налоги на то или иное имущество — земельный налог, транспортный налог, налог с имущества, переходящего по наследованию или дарению) и личные (налоги, непосредственно учитывающие личные доходы налогоплательщика — подоходный налог, налог на прибыль предприятий).

Косвенные налоги — это налоги на потребление товаров и услуг, устанавливаемые в виде надбавок к ценам и тарифам товаров и услуг. К косвенным налогам относятся различные акцизы (самые распространенные и известные из них — акцизы на табак и алкоголь, налог на добавленную стоимость, налог с продаж), таможенные пошлины, а также фискальные монопольные налоги (налоги на производство или реализацию товаров, являющихся исключительной государственной монополией, установленные в некоторых странах). По механизму контроля косвенные налоги являются более простыми, чем прямые. Они взимаются через цены в момент покупки товара или услуги. Косвенные налоги не требуют развитого налогового аппарата, поэтому, как правило, в менее развитых странах доля косвенных налогов в налоговых поступлениях выше. Выделим некоторые достоинства и недостатки прямых и косвенных налогов.

Достоинства прямых налогов:

- хорошо выполняют функцию регулирования экономических процессов;
- сдерживают социальное расслоение населения; способны обеспечить социальную справедливость;

¹ В настоящее время налоговые системы промышленно развитых стран являются достаточно сложными, поскольку они максимально нацелены на учет регулирующей функции налогов. Так, при расчете подоходного налога учитывается число инвалидов и иждивенцев, существует необлагаемый минимум в сумме, необходимой для обеспечения прожиточного минимума для данного налогоплательщика и его семьи, поощряются ускоренная амортизация оборудования и капиталовложения в инновационные проекты.

- тормозят инфляцию;
- способны эффективно регулировать негативные внешние эффекты функционирования рыночной экономики — например, загрязнение окружающей среды.

Достоинства косвенных налогов:

лучше, чем прямые налоги, приспособлены к инфляционным процессам, поскольку автоматически растут с ростом цен;

- от косвенных налогов труднее уклониться, поскольку они включены в цену товаров и услуг. Покупка товара одновременно означает и уплату налога;
- величина налога скрыта от глаз потребителя и потому вызывает меньше протестов со стороны налогоплательщиков, чем прямое налогообложение;
- косвенные налоги значительно расширяют базу налогообложения.

Недостатки прямых налогов:

- от прямых налогов легче уклониться, чем от косвенных;
- прямые налоги очень чувствительны для налогоплательщика. В условиях высокой инфляции их надо часто корректировать;
- большие расходы на налоговое администрирование (обработка налоговых деклараций и платежных документов);
- не обеспечивают должного роста государственных доходов при высокой инфляции.

Недостатки косвенных налогов:

- имеют регрессивный характер и несправедливы с социальной точки зрения;
- могут усиливать инфляцию, особенно при высокой монополизации экономики;
- увеличивают потребность предприятий в оборотных средствах;
- искажают процесс рыночного ценообразования, подавая через цены неверные сигналы рынку (хозяйствующим субъектам);
- требуют значительных расходов на взимание, порой даже больших, чем при прямом налогообложении (налоговые посты на предприятиях, акцизные марки, рейдовые проверки по рынкам и магазинам).

2. *По направлению использования собранных средств* — общие и целевые налоги. С помощью целевых налогов финансируются определенные целевые программы (например, сборы от транспортного налога идут на ремонт и строительство автодорог). Общие налоги расходуются на общегосударственные нужды.

3. *В зависимости от порядка установления налогов* — федеральные, региональные и местные налоги. Федеральными налогами являются налоги, которые обязательны к уплате на всей территории страны и все элементы которых установлены федеральным законодательством. Региональные и местные налоги обязательны к уплате на соответствующих территориях, а некоторые элементы налогов могут устанавливаться региональными и местными законами.

4. *В зависимости от порядка введения налогов в действие* — общеобязательные и факультативные налоги. Факультативные налоги вводятся по выбору того или иного органа власти в пределах его полномочий, а общеобязательные налоги действуют на всей территории страны.

Налоги являются одним из важных элементов налоговой системы, но одной совокупностью действующих налогов понятие «налоговая система» не исчерпывается.

Налоговая система — это совокупность существующих условий налогообложения, к которым относятся:

- а) применяемые в стране налоги;
- б) порядок установления и ввода в действие новых налогов;
- в) права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов;
- г) ответственность участников налоговых отношений;
- д) формы и методы контроля;
- е) компетенция органов власти в области налогового регулирования и распределения налогов между бюджетами разных уровней;
- ж) способы защиты прав и интересов налогоплательщиков¹.

Налоговая система каждого государства — плод длительного исторического развития. Поэтому невозможно выделить эталонные характеристики, пригодные для оценки любой налоговой системы. Вместе с тем, существуют определенные экономические показатели, с помощью которых можно дать общую характеристику состояния налоговой системы той или иной страны.

К *экономическим показателям, характеризующим налоговую систему*, относятся следующие.

1. Величина налогового бремени — доля налогов в ВВП.
2. Соотношение прямых и косвенных налогов.
3. Эластичность налогообложения — показывает, на сколько

¹ В научной литературе дается и такое *определение налоговой системы*: налоговая система — это совокупность действующих в стране налогов и сборов, а также норм и правил, регулирующих налоговые отношения. См.: *Коровкин В.В.* Основы теории налогообложения. М.: Экономист, 2006. С. 196.

процентов изменяются налоговые поступления при изменении ВВП на 1%, и характеризует гибкость налоговой системы, ее реакцию на колебания экономической конъюнктуры.

4. Эффективная налоговая ставка — доля налогов в доходе налогоплательщика (или в общей сумме добавленной стоимости, созданной на предприятии). Оценки показывают, что предельная величина, при повышении которой бизнес «темнеет», — 35—40%.

5. Предельная налоговая ставка — показывает, какая часть из дополнительно полученного дохода (прироста дохода) уходит на уплату налогов.

Важнейшая задача налоговой системы — стабильное обеспечение государства финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения его функций. Чтобы достичь этого, в практике налогообложения в максимальной степени должны учитываться фундаментальные принципы налогообложения, выработанные экономической теорией и юриспруденцией. Впервые в систематическом виде основные экономические принципы налогообложения, ставшие впоследствии знаменитыми, сформулировал и обосновал выдающийся английский экономист А. Смит в конце XVIII в. в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Он выделил четыре принципа налогообложения.

Экономические принципы налогообложения.

1. Принцип справедливости.

Этот принцип, по А. Смиту, заключается в том, что «подданные государства должны делать взносы с целью поддержания деятельности правительства, которые как можно точнее пропорциональны экономическим возможностям налогоплательщиков, т.е. пропорциональны доходам, которые они получают благодаря государственному устройству общества»¹. Правда, А. Смит считал, что принципу справедливости отвечает пропорциональное налогообложение, когда лица с разными доходами вносят в бюджет одинаковую долю своих доходов. Но во времена А. Смита пропорциональность соответствовала существовавшим тогда социально-экономическим условиям.

В XX в. принцип справедливости значительно трансформировался под влиянием изменившихся экономических, политических и социальных обстоятельств. Он приобрел два аспекта: справедливость по горизонтали и справедливость по вертикали.

¹ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 588.

Справедливость по горизонтали означает, что лица, находящиеся в равном экономическом положении (получающие одинаковый доход), должны уплачивать налоги по одинаковым ставкам. Однако этот подход не всегда применим. Существует этическая проблема определения равенства, поскольку оно не может быть сведено только к текущим доходам. Например, два человека, работающие на одном предприятии, выполняющие одинаковую работу и получающие одинаковую заработную плату, но имеющие разное количество детей, находятся в неравном положении.

Справедливость по вертикали заключается в том, что те лица, которые получают от государства больше тех или иных благ, должны платить большие налоги. Такой подход тоже требует избирательного применения. К примеру, пожилые люди чаще прибегают к услугам государственного здравоохранения. Получается, что они извлекают большую выгоду от государственного финансирования больниц и клиник, а следовательно, должны платить большие налоги. Но тогда принцип справедливости нарушается, поскольку пожилые люди имеют более низкие доходы, чем молодые трудоспособные граждане. Поэтому вертикальная и горизонтальная справедливость должны использоваться в практике налогообложения комбинированно.

К нарушениям принципа справедливости в налогообложении можно отнести:

- нарушение горизонтальной или вертикальной справедливости;
- высокое косвенное налогообложение товаров первой необходимости (все косвенные налоги регрессивны);
- неспособность налоговой системы учитывать экономические и социальные перемены;
- широкие возможности для уклонения от уплаты налогов и применения разнообразных налоговых схем (уклоняющиеся от налогов получают незаслуженные конкурентные преимущества);
- отсутствие учета в налогообложении инфляционного фактора.

Основными признаками справедливой налоговой системы, по мнению специалистов, могут быть:

- а) наличие равных прав и равных возможностей по защите своих интересов у налогоплательщиков и налоговых органов;
- б) привлечение налогоплательщиков к ответственности в зависимости от степени их вины в совершении налогового правонарушения;

в) наличие льгот, компенсирующих неравенство определенных лиц и отраслей¹.

В то же время везде нужна мера, и неоправданно широкое предоставление льгот отдельным категориям налогоплательщиков приводит к необходимости повышения ставок налогов для всех прочих налогоплательщиков, чтобы компенсировать недополученные бюджетом доходы. Рост налоговых ставок толкает «в тень» часть бизнеса, провоцирует торговлю налоговыми льготами, способствует росту коррупции. Добросовестные налогоплательщики вынуждены нести дополнительные обязательства, что уменьшает возможности для их развития, снижая тем самым налоговые платежи в будущем.

Надо отметить, что в 1990-е годы российская налоговая система отличалась значительной несправедливостью, поскольку большое число налогоплательщиков имело экономически неоправданные льготы или не платило налогов вообще, работая в сфере «теневого экономики». По оценке Министерства финансов РФ, ежегодные потери федерального бюджета из-за наличия разнообразных льгот составляли в конце 1990-х — начале 2000-х годов 12—15 млрд долл.² при доходах бюджета в 45—50 млрд долл.

2. Принцип определенности.

Данный принцип означает, что каждый налог должен быть точно определен по всем своим элементам (объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, налоговый период, порядок исчисления налога, порядок и сроки его уплаты)³.

«Там, где этого нет, — подчеркивал А. Смит, — каждое лицо, облагаемое налогом, отдается в большей или меньшей степени во власть сборщика налогов, который может отягощать налог для всякого неугодного ему плательщика или вымогать для себя угрозой такого отягощения подарок или взятку. Неопределенность обложения развивает наглость и содействует подкупности того разряда людей, которые и без того не пользуются популярностью, даже в том случае, если они (то есть сборщики налогов — А.А.) не отличаются наглостью или подкупностью»⁴.

¹ *Налоги* и налоговое право / Под ред. А.В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс, 1997. С. 72—79.

² *Шаталов С.Д.* Комментарии к Налоговому кодексу Российской Федерации части второй. М.: МЦФЭР, 2001. С. 12.

³ Основные элементы налога перечислены в ст. 17 Налогового кодекса РФ, где указывается, что налог считается установленным лишь в том случае, если определены все элементы налогообложения.

⁴ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. С. 588.

Принцип определенности А. Смит считал одним из важнейших в налогообложении, полагая, что «точная определенность того, что каждое лицо должно платить, в вопросе налогового обложения представляется делом столь большого значения, что весьма значительная степень неравномерности составляет гораздо меньшее зло, чем малая степень неопределенности»¹.

Нарушениями принципа определенности являются:

- неясные, неконкретные нормы законов;
- нестабильное налоговое законодательство.

По мнению специалистов, в современных условиях трактовка принципа определенности должна быть дополнена несколькими моментами²:

- запретом вводить новые налоги или вносить изменения в действующие налоги «задним числом»;
- запретом требовать уплаты налогов в любой форме кроме национальной денежной единицы;
- четкой регламентацией порядка проведения налоговых проверок (однозначность сроков проверки, четкий перечень документов, которые налоговые органы могут потребовать от налогоплательщика при проведении налоговых проверок, детально прописанный порядок оформления результатов налоговой проверки).

3. **Принцип удобства** (максимального учета интересов и возможностей налогоплательщиков).

Этот принцип требует, чтобы каждый налог взимался в такое время и таким способом, как наиболее удобно для налогоплательщика. В современной экономической науке принцип удобства трансформировался в принцип нейтральности налогообложения. Считается, что удобные и необременительные способы уплаты налога должны обеспечивать как можно меньшее влияние на экономическое поведение лица, принятие им хозяйственных решений.

Нарушениями принципа удобства являются:

- обременительные способы уплаты налогов (например, уплата налогов авансовым порядком, ведение параллельно двух видов учета — налогового и бухгалтерского);

¹ Смит А. Указ. соч. С. 588.

² Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение. М.: Экономистъ, 2004. С. 75.

- «эффект замещения», когда налогоплательщики исключительным образом из-за налоговых факторов реструктуризируют свою деятельность в целях снижения расходов по уплате налогов.

4. Принцип эффективности (экономичности).

Данный принцип заключается в применении дешевых методов налогового администрирования, т.е. суммы поступлений по налогу должны превышать затраты на его сбор¹. Если сбор налогов требует затрат труда большого числа чиновников, в результате чего значительная часть собранных налогов расходуется на оплату их работы, то, по мнению А. Смита, такая налоговая система является неэффективной. А. Смит выделил и другие признаки неэффективной системы налогообложения:

- а) неэффективна налоговая система, предусматривающая наложение таких санкций за налоговые правонарушения, которые разоряют налогоплательщика и тем самым уничтожают основу будущих доходов государства;
- б) применение методов налогового контроля, унижающих достоинство налогоплательщика, нарушающих его гражданские права, приводит к недобору ощутимой суммы налоговых платежей. Налогоплательщик стремится откупиться, лишь бы оградить себя от неприятных процедур, что порождает коррупцию².

Нарушениями принципа эффективности налогообложения можно считать:

- большие затраты на налоговое администрирование³;
- большие сопутствующие расходы налогоплательщиков на уплату налогов;
- разорительные налоговые санкции;
- возможности для бюрократического произвола налоговых чиновников.

Принцип экономичности играет важную роль в налогообложении. Не случайно при подготовке Налогового кодекса РФ некото-

¹ К примеру, в США на сбор 100 долл. налогов затрачивается 50 центов, а в России в 1990-е годы расходы на сбор 100 руб. налогов составляли 2 руб. См.: *Эксперт*. 1999. № 4. С. 30.

² Смит А. Указ. соч. С. 588.

³ Курьезный пример неудачного налогового администрирования можно привести из российской практики. В 1996 г. в Тверской области был отменен налог с владельцев дачных участков, поскольку сумма налога составляла 600 руб., а посылка извещения налогоплательщику обходилась в 1500 руб. (Налоги. Люди. Время. М.: 1998. С. 53).

рыми специалистами выдвигалось предложение ввести в налоговом законодательстве норму, согласно которой при установлении нового налога должно предусматриваться, что доходы от его сбора будут превышать расходы на администрирование не менее чем десятикратно¹.

В современных условиях в связи с усложнением налоговых систем в развитых странах обозначился новый аспект принципа эффективности. Он заключается в минимизации для налогоплательщика расходов не только по уплате самого налога, но и на выполнение дополнительных налоговых повинностей — ведение налогового учета и предоставление налоговой отчетности. Именно эти дополнительные расходы в ряде случаев оказываются весьма значительными и достигают величин, сравнимых с суммой самого налога, что в совокупности увеличивает налоговое бремя, ведет к уходу бизнеса в «тень», снижая будущие доходы государства от сбора налогов. Поэтому в некоторых странах такие затраты налогоплательщиков строго контролируются. К примеру, в США рассчитывается и публикуется оценка времени, которое требуется среднему налогоплательщику для заполнения налоговой декларации².

В рамках любой конкретной национальной налоговой системы приходится искать компромисс между принципами справедливости и эффективности. Попытки построить налоговую систему или отдельный налог исходя только из принципа эффективности (отсутствие налоговых льгот) приводят к утрате справедливости. Если же создавать максимально справедливую налоговую систему или налог, то они будут плохо администрируемыми (собираемыми), многочисленные налоговые льготы будут использоваться для уклонения от уплаты налогов. Поэтому в реальной действительности всегда приходится чем-то жертвовать — справедливостью ради эффективности или эффективностью ради справедливости.

Большой вклад в теорию налогообложения внес немецкий экономист, профессор Берлинского университета *А. Вагнер* (1835—1917). Он дополнил принципы налогообложения, данные А. Смитом, и сформулировал девять основных правил налогообложения, которые классифицируются в четыре группы.

¹ *Налоги* и налоговое право / Под ред. А. В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс, 1997. С. 71.

² Чтобы заплатить налоги, средний американец должен отработать 117 условных дней и потратить на заполнение налоговой декларации 40 часов. См.: *Коммерсант*. 2002. 16 апреля.

К первой группе относятся финансовые принципы организации налогообложения: 1) достаточность обложения, 2) эластичность (подвижность) обложения. Во вторую группу включены народнохозяйственные принципы налогообложения: 3) надлежащий выбор источника обложения, 4) правильная комбинация различных налогов. Третью группу составляют этические принципы налогообложения: 5) всеобщность обложения, 6) равномерность. Четвертая группа правил налогообложения состоит из принципов налогового управления (администрирования): 7) определенность обложения, 8) удобство уплаты налога, 9) максимальное уменьшение издержек взимания налогов¹.

В XX в. значительный вклад в теорию налогообложения внес крупный теоретик в области финансов *Х. Халлер*. В своей работе «Финансовая политика» (1957) он сформулировал восемь условий организации налоговой политики, при осуществлении которых налоговые поступления в бюджет страны будут максимальными². Часть из этих условий повторяют принципы налогообложения, о которых говорили А. Смит и А. Вагнер. Однако Х. Халлер впервые сформулировал и новые принципы, такие как:

1) уважение к частной сфере. Налогообложение должно быть организовано так, чтобы в процессе определения «налоговой платежеспособности» частных лиц и уточнения расчетов с ними минимально требовать предъявления сведений, затрагивающих личную жизнь граждан;

2) конъюнктурная эффективность. Налогообложение должно быть построено так, чтобы оно могло в наибольшей степени воздействовать финансовыми средствами на реализацию политики конъюнктуры и занятости;

3) внутренняя замкнутость. Налоговая система должна быть построена так, чтобы не было взаимного «перехлеста» налогов.

Юридические принципы налогообложения:

1) отрицание обратной силы налогового закона — налог не может вводиться задним числом;

2) приоритет налогового законодательства над неналоговым;

3) законность (установление налога только законом).

Организационные принципы налогообложения.

Эти принципы в силу их важности требуют более подробного комментария.

¹ *Пушкарева В.М.* История финансовой мысли и политики налогов. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 79.

² *Всемирная история экономической мысли.* Т. 5. М.: Мысль, 1994. С. 396.

Принцип стабильности. Налогоплательщик должен точно знать условия взимания того или иного налога и быть уверенным в том, что эти условия останутся неизменными в течение определенного времени. Главное достоинство данного принципа заключается в том, что он позволяет налогоплательщику планировать свою деятельность на долгосрочной основе.

В то же время стабильность налогового законодательства важна не сама по себе, а как средство достижения общей экономической стабильности. Это требует периодического внесения поправок в налоговое законодательство для устранения обнаружившихся неточностей, пробелов, перераспределения тяжести налогообложения. Некоторые специалисты, говоря о важности принципа стабильности, подчеркивают, что несовершенное налоговое законодательство является даже меньшим злом, чем постоянная чехарда с налогами¹.

В современных условиях особое значение принципа стабильности состоит в том, что многие инвестиционные проекты рассчитаны на длительное время и инвестору необходимо четко знать и заранее просчитать необходимые издержки. Практика показывает, что преимущество в международном соревновании за привлечение капиталов и инвесторов получают те страны, которые обеспечивают стабильность и предсказуемость всех своих действий в сфере налогообложения на длительный исторический период.

Принцип эластичности. Налогообложение должно гибко реагировать на изменение потребностей государства и колебания экономической конъюнктуры.

Для характеристики эластичности налогообложения используется специальный показатель, рассчитываемый как отношение процентного изменения налоговых поступлений к процентному изменению ВВП. К примеру, для экономики Германии в середине 1990-х годов этот показатель был равен 1,5, что означало увеличение налоговых поступлений в 1,5 раза при росте ВВП на 1%.

Различные налоги обладают разной степенью эластичности. Это зависит от объекта налогообложения, налоговых ставок, налогового администрирования. Наилучшим образом принципу эластичности налогообложения отвечают налоги на потребление, поступления от которых растут вместе с ростом цен. Практика налогообложения показывает, что они могут стать значительным источником финан-

¹ Анашкин А.К. Налоговая политика и стабильность федерального бюджета. Взгляд налогового инспектора. М.: Республика, 1997.

совых ресурсов для государства в том случае, если при их установлении будет учитываться еще и ценовая эластичность потребительского спроса на товары и услуги.

Гармоничность (взаимосвязанность). Основные элементы налогов (налоговые ставки, налоговые льготы, налоговые базы) должны быть максимально скоординированы между собой. В противном случае данное обстоятельство можно использовать в уменьшении налоговых обязательств. К примеру, существующие в России единый социальный налог (ЕСН) и налог на прибыль имеют близкую налоговую базу. ЕСН взимается с фонда оплаты труда, а прибыль представляет собой разницу между выручкой и издержками, одним из компонентов которых является фонд оплаты труда.

До 2005 г. ставка ЕСН была достаточно высокой — 36,5%, а налог на прибыль составлял 24%. Некоторые предприятия, уклоняясь от высокого ЕСН, официально платили своим работникам низкую заработную плату. При этом у них увеличивалась расчетная прибыль, но общие налоговые платежи из-за снижения выплат по ЕСН значительно уменьшались.

Для уменьшения налоговых выплат используется и другой способ. Поскольку ставка ЕСН регрессивная и при заработной плате свыше 50 тыс. руб. в месяц она составляет 2%, то, начислив высокую заработную плату, можно уменьшить налоговые платежи по ЕСН и налогу на прибыль (поскольку заработная плата является элементом издержек и ее рост уменьшает налогооблагаемую прибыль).

Полнота. Наличие полного (закрытого) перечня налогов в налоговом законодательстве. Такой перечень позволяет налогоплательщику более четко планировать свою деятельность.

Единство. Налогообложение не должно нарушать целостность экономического пространства страны.

Гласность. Максимальная открытость в обсуждении изменений в налоговом законодательстве, в работе налоговых органов.

Мировая практика показывает, что те страны достигли наибольших успехов в экономическом развитии, которые при построении своей налоговой системы основывались на следующих принципах:

- налоги должны быть по возможности минимальны;
- минимальны, или точнее, минимально необходимы должны быть и затраты на их взимание;
- налоги не должны препятствовать конкуренции;

- налоги должны соответствовать структурной политике государства в экономической сфере;
- налоги должны быть нацелены на справедливое распределение доходов;
- налоговая система должна исключать двойное налогообложение.

Все вышеназванные принципы налогообложения пока не в полной мере реализованы в российской налоговой системе, что негативно сказывается на налоговых поступлениях в бюджеты разных уровней, отражается на способности государства выполнять свои функции.

Налог считается установленным, если он определен по всем своим элементам. *Элементы* — внутреннее строение налога — имеют важное значение в практике налогообложения. Существуют следующие элементы налога:

- *субъект налога* — юридическое или физическое лицо, которое по закону является плательщиком налога;
- *объект налога* — доход или имущество, на которые начисляется налог. Таким объектом могут выступать земля, имущество, доход, передача имущества, потребление (акцизы на отдельные товары), ввоз и вывоз товаров за границу (таможенные пошлины) и т.д.;
- *единица обложения* — единица измерения объекта (например, га земли по поземельному налогу);
- *налоговая ставка* — размер налога на единицу обложения. Ставки налога подразделяются на регрессивные, пропорциональные и прогрессивные. Соответственно, налоги бывают *регрессивными* (процент изъятия дохода уменьшается с его возрастанием), *пропорциональными* (ставки не меняются при изменении дохода), *прогрессивными* (ставки растут по мере роста доходов);
- *налоговая база* — доход, по отношению к которому применяется налоговая ставка. Этот доход определяется путем вычета из валового дохода налогоплательщика разрешенных законодательством налоговых льгот;
- *налоговый период* — время, за которое определяется величина налогового обязательства;
- *порядок и сроки уплаты налога* — налог может уплачиваться одновременно или авансовым порядком и взиматься тремя способами: у источника в момент выплаты дохода (подходный налог, налог на прибыль), по налоговой декларации (по-

доходный налог, налог на добавленную стоимость) и по кадастру (земельный налог).

Каково влияние налогов на развитие производства? Американский экономист профессор А. Лаффер сделал попытку показать зависимость, что при высокой ставке налогообложения резко снижается деловая активность фирм и населения в целом. Графически эффект Лаффера представлен кривой (рис. 11.1), которая показывает зависимость роста поступаемых в бюджет сумм налогов от налоговых ставок, но лишь до определенного предела (точка М). Дальнейшее увеличение налоговой ставки может привести к чрезмерному налоговому бремени, сокращению прибыли предприятий и возможности расширения производства, а в будущем возможно соответственно сокращению налоговых поступлений (рис. 11.1).

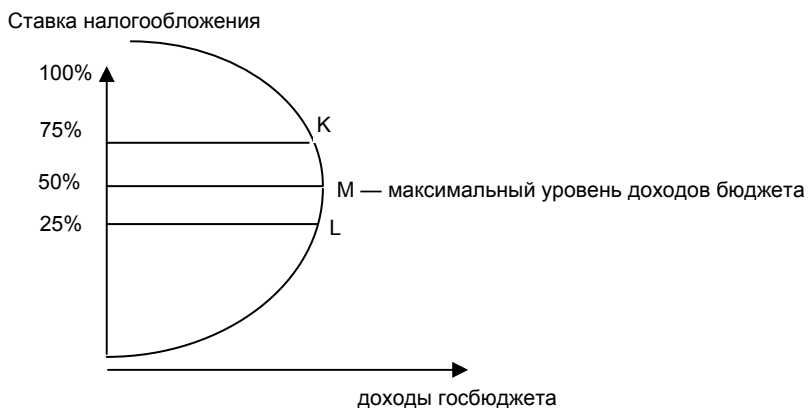


Рис. 11.1. Зависимость поступаемых в бюджет сумм налогов от налоговых ставок (Кривая Лаффера)

Кривая Лаффера показывает, что при определенных условиях снижение налоговых ставок может создать стимулы для бизнеса, способствовать развитию инвестиционного процесса. 100%-ная ставка налога дает такие же поступления в бюджет, как и нулевая ставка. Ставка налога, изымающая весь доход, является конфискационной мерой, в ответ на которую легальная деятельность будет просто уходить в тень. Поэтому поиск компромиссной ставки налогообложения является довольно сложной задачей.

По оценкам Национального бюро экономических исследований США, примерно 15% всех стран мира с точки зрения условий налогообложения подходят под определение «налоговый рай». Среди стран с наиболее льготными условиями налогообложения можно выделить следующие.

Андорра. В этом карликовом государстве, расположенном между Испанией и Францией, не взимаются подоходный налог, налог на прирост капитала, наследство и дарение. Несмотря на то, что население Андорры составляет около 70 000 человек, эта крошечная страна принимает каждый год 9 млн туристов, которые приносят государству примерно 80% ВВП.

Законодательство Андорры весьма благоприятно для покупки дома для отдыха и постоянного места жительства. Разрешение на проживание в Андорре выдается тем заявителям, которые располагают доходом не менее 30 тыс. евро в год и банковским счетом не менее чем на 30 тыс. евро на себя плюс 7 тыс. евро на каждого иждивенца. Иностранец обязан также открыть беспроцентный депозит на 30 тыс. евро в пользу правительства Андорры. При этом сумма возвращается, когда он уезжает из страны.

Кипр. Экономика Кипра постоянно растет с тех пор, как страна вошла в ЕС в 2004 г. и затем в начале 2008 г. присоединилась к зоне евро. Налоги здесь довольно умеренные. Так, подоходный налог для резидентов здесь является самым низким в Европе. Более того, между Россией и Кипром действует договор об устранении двойного налогообложения, и такие договоры заключены еще с 26 странами. Иностранные инвесторы из этих государств, решившие жить на Кипре, могут перевести доход от инвестиций в недвижимость в свою страну. При этом сборы будут отсутствовать или окажутся минимальными. На Кипре нет налога на наследство, налог на прирост капитала равен 20%, налог с доходов компаний — 10%.

Маврикий. Государство Маврикий, расположенное к востоку от Мадагаскара, давно привлекает зарубежных инвесторов, пользуясь славой офшорной зоны: здесь действуют около 9000 организаций с иностранным капиталом. В Маврикий действует программа Integrated Resort Scheme (IRS), направленная на развитие курортов страны за счет иностранного капитала и поддержание экономики государства. При вложениях от 500 тыс. долл. в курортные проекты иностранцы автоматически получают гражданство. Резиденты платят подоходный налог в размере 17,4%, но освобождены от сборов на рост стоимости капитала, на дарение и наследство. При продаже

недвижимости сборы не зависят от стоимости сделки: покупатель платит 70 тыс. долл., продавец — 50 тыс. долл.

Мальта. В стране не взимается налог при перепродаже недвижимости после трех лет владения ею, резиденты платят подоходный налог по ставке 15%. Для того чтобы проживать на Мальте, иностранцы должны владеть недвижимостью стоимостью не менее 100 тыс. евро за дом или 60 тыс. евро за апартаменты или снимать жилье минимум за 3500 евро в год. Чтобы получить разрешение на постоянное место жительства, необходимо владеть имуществом в стране стоимостью не менее 300 тыс. евро или иметь ежегодный доход около 20 тыс. евро за пределами Мальты. Резиденты обязаны платить ежегодный налог за проживание, минимальный размер которого в 2008 г. составил 4200 евро.

Монако. Княжество Монако — самое известное налоговое убежище. Однако доступно оно только для действительно богатых людей. Ведь цены на недвижимость здесь периодически признаются самыми высокими в мире: на местном рынке почти нет предложений менее чем за 1 млн евро. Не взимается налог на прирост капитала и подоходный налог, а налог на наследование имущества составляет от 8 до 16% в зависимости от степени родства. Желающим получить вид на жительство необходимо арендовать или приобрести жилье в Монако, открыть счет в местном банке на сумму не менее 250 тыс. евро и не иметь судимости. Чтобы разрешение на проживание было продлено, необходимо проводить в стране по меньшей мере полгода.

ОАЭ. Ни в одном из эмиратов не взимается налог на прирост капитала, на имущество, наследство и подоходный налог, хотя сравнительно невысокие муниципальные сборы (их размер в разных эмиратах варьируется) существуют в каждой части государства.

Оман. В Омане с физических лиц не взимаются подоходный налог и налог на прирост капитала, в то время как любая прибыль, полученная юридическими лицами, подлежит налогообложению по ставке 12%. Расходы на покупку недвижимости составляют примерно 3% от стоимости сделки.

Панама. Благодаря превосходной системе здравоохранения и отсутствию налогов на полученные за границей доходы, прирост капитала и наследство Панама входит в число самых популярных стран с высоким уровнем пенсий для пенсионеров. Иностранцы, владеющие в Панаме недвижимостью, разрешение на строительство

которой было выдано до 31 декабря 2009 г., освобождаются от уплаты налогов на сделки с недвижимостью до 2030 г.

Швейцария. Преимуществом Швейцарии, одной из самых богатых и стабильных стран в мире, является благоприятная налоговая политика. В частности здесь не облагаются налогом активы и доходы иностранных граждан, которые они имеют за пределами страны. Особенно привлекательные условия Швейцария предлагает наиболее обеспеченным людям.

Здесь действует многоступенчатая система налогообложения: налоги взимаются не только конфедерацией, но также кантонами и муниципальными образованиями. Так, подоходный налог состоит из трех частей и его точный размер зависит не только от кантона, но даже от города, хотя обычно не превышает 25%, а налог на наследство — 7%. В некоторых кантонах установлен небольшой налог на роскошь, зато нет налога на прирост капитала, за исключением случаев, когда куплей-продажей недвижимости занимаются профессионально.

Для иностранцев, имеющих высокий уровень дохода вне Швейцарии и пребывающих на территории страны более шести месяцев в году, предусматривается возможность получить вид на жительство и не декларировать доходы и активы, а выплачивать фиксированную сумму, зависящую от расходов. Для ее расчета используется пятикратный размер арендной платы, которую налогоплательщик тратит, если арендует жилье, или может получить, если сам является владельцем недвижимости¹.

Основными бюджетобразующими налогами во многих странах являются налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на прибыль. Остановимся на этих налогах подробнее.

НДС — один из самых распространенных в мире налогов. Он применяется в 135 государствах² и, прежде всего, во всех странах Европейского Сообщества, с которыми у России существуют достаточно тесные торговые отношения. Первыми странами, которые ввели НДС, были Дания (1967), Франция и Германия (1968). Широкое распространение НДС обусловлено большими фискальными

¹ *Homes Overseas*. 2009. №23; *Финанс*. 2009. № 26.

² Среди экономически развитых стран НДС не применяют США, Канада, Австралия. Самая высокая в мире ставка НДС составляет 25% (Дания, Норвегия, Швеция), самая низкая — 5% (Сингапур, Панама). Среднемировая ставка — 16,4%.

возможностями данного налога по увеличению и стабилизации бюджетных доходов, его высокой защитой от инфляции.

Достоинствами НДС являются:

- нейтральность по отношению к любой стране-производителю, к производственному циклу, к методам производства;
- потенциально широкая база обложения НДС позволяет равномерно распределять нагрузку на все стадии экономического цикла и увеличивать государственные доходы;
- плательщиками НДС являются практически все юридические лица, что обеспечивает его устойчивость;
- расходы конечных потребителей облагать всегда предпочтительней, так как собираемость налога сразу упрощается;
- при исчислении налоговой базы для НДС в расчет принимается только часть стоимости товара, притом только новая, появившаяся на очередной стадии прохождения товара;
- при многократном обложении фискальные органы имеют возможность получать оперативную информацию и осуществлять налоговый контроль над всеми стадиями производства и обращения товара;
- НДС на импорт обеспечивает взимание налога в первом пункте ввоза в страну и позволяет собрать значительные доходы с импорта, не создавая видимых протекционистских барьеров;
- обычно 80% доходов собираются с 20% или менее налогоплательщиков, поскольку есть некое пороговое значение для оборота, ниже которого предприятия не облагаются НДС. Таким образом, малые предприятия освобождаются от уплаты НДС. Соответственно бремя уплаты НДС возлагается либо на импортеров, либо на крупные предприятия в современных секторах промышленности.

В то же время у НДС есть и немалые недостатки, которые необходимо учитывать в налоговом администрировании.

1. *Широкие возможности для уклонения от налогообложения.* Они создаются тем, что счет-фактура на оплату налогооблагаемых товаров, выставленная поставщиком (или документ, подтверждающий факт экспорта), является основанием для уменьшения налоговых обязательств налогоплательщика, а значит, представляет собой требование к бюджету. Уже сам этот факт создает сильнейший стимул для недобросовестных налогоплательщиков к минимизации своих налоговых обязательств. Для неправомерного увеличения объема требований о возмещении НДС при экспорте товаров, облагаемого

по нулевой ставке, используются различные способы: создание фирм-однодневок; представление ложных документов, подтверждающих факт экспорта продукции, которая на самом деле была реализована на внутреннем рынке; подделка счетов-фактур, регистров учета о производстве товаров и закупке материальных ресурсов; завышение цен на закупаемые материальные ресурсы.

2. *Создание стимулов для коррупции.* Возмещение НДС налогоплательщикам осуществляется периодическим перечислением бюджетных средств частным компаниям, которое, в отличие, например от государственных закупок, не связано с поставкой какой-либо продукции или услуг в обмен на перечисляемые ресурсы и проведением соответствующих конкурсных процедур и обоснований эффективности таких расходов, а обусловлено лишь представленными расчетами налогоплательщика, обоснованными рядом документов. Решение о возмещении НДС принимается на основании этих документов налоговыми чиновниками.

3. *«Омертвление» оборотных средств предприятий.* С точки зрения государственных финансов возмещение НДС является бюджетными расходами, не связанными с предоставлением каких-либо общественных благ. Поэтому подобные расходы правительство (особенно в условиях бюджетного дефицита) склонно совершить в последнюю очередь, после выплат прочим бюджетополучателям (услуги в области здравоохранения, образования, социальной политики, расходы, связанные с обеспечением безопасности, функционированием армии и т.д.). В этих условиях задержки возмещения НДС налогоплательщикам ведут к «омертвлению» их оборотных средств. НДС также увеличивает стоимость товаров, поэтому предприятиям необходимо больше оборотных средств.

4. *Регрессивность налогообложения, необходимость дорогостоящего налогового администрирования.* Однако благодаря стабильным поступлениям НДС в бюджет правительства многих развитых стран успешно компенсируют потери доходной части бюджета из-за снижения ставок налога на прибыль предприятий и предоставления фирмам различных налоговых льгот при обновлении основных фондов и проведении НИОКР. Поэтому большинство западных экономистов придерживается взглядов на необходимость дальнейшего расширения базы обложения НДС, роста его ставок и увеличения за счет этого доходной части бюджета, даже несмотря на присущие НДС недостатки.

Налог на прибыль в современных условиях стал полем, на котором ведется конкурентная борьба между странами за привлечение капитала. Основными орудиями в этой борьбе становятся снижение налоговых ставок и развитие системы льгот, стимулирующих рост капиталовложений в инновации.

О динамике изменения налоговых ставок по НДС и налогу на прибыль дает представление табл. 11.4.

Таблица 11.4

Динамика изменения ставки НДС в странах ОЭСР (%)

<i>Страны</i>	<i>Годы</i>							
	<i>1975</i>	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2007</i>
Австралия	—	—	—	—	—	10	10	10
Австрия	16	18	20	20	20	20	20	20
Бельгия	18	16	19	19	20,5	21	21	21
Великобритания	8	15	15	15	17,5	17,5	17,5	17,5
Венгрия	—	—	—	25	25	25	20	20
Германия	11	13	14	14	15	16	16	19
Греция	—	—	—	18	18	18	19	19
Дания	15	22	22	22	25	25	25	25
Ирландия	19,5	25	23	23	21	21	21	21
Исландия	—	—	—	22	24,5	24,5	24,5	24,5
Испания	—	—	—	12	16	16	16	16
Италия	12	15	18	19	19	20	20	20
Канада	—	—	—	—	7	7	7	6
Корея	—	10	10	10	10	10	10	10
Люксембург	10	10	12	12	15	15	15	15
Мексика	—	10	15	15	15	15	15	15
Нидерланды	16	18	19	18,5	17,5	17,5	19	19
Новая Зеландия	—	—	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	
Норвегия	—	20	20	20	—	23	25	25
Польша	—	—	—	—	22	22	22	22
Португалия	—	—	—	17	17	17	21	21
Словакия	—	—	—	—	23	23	19	19
США	—	—	—	—	—	—	—	—
Турция	—	—	—	10	15	17	18	18
Финляндия	—	—	—	—	22	22	22	22
Франция	20	17,6	18,6	18,6	20,6	20,6	19,6	19,6
Чехия	—	—	—	—	22	22	19	19
Швейцария	—	—	—	—	6,5	7,5	7,6	7,6
Швеция	17,65	20,63	23,46	23,46	25	25	25	25
Япония	—	—	—	3	3	5	5	5

**Динамика изменения ставки налога на прибыль в странах ОЭСР
и России, 2000 и 2006 годы (%)**

<i>Страна</i>	<i>Ставка налога на прибыль</i>	
	<i>2000</i>	<i>2006</i>
Австралия	34	30
Австрия	34	25
Бельгия	40,2	34
Великобритания	30	30
Венгрия	18	16
Германия	52	38,9
Греция	40	32
Дания	32	28
Ирландия	24	12,5
Исландия	30	18
Испания	35	35
Италия	37	33
Канада	44,6	36,1
Корея	30,8	27,5
Люксембург	37,5	30,4
Мексика	35	30
Нидерланды	35	31,5
Новая Зеландия	33	33
Норвегия	28	28
Польша	30	19
Португалия	35,2	27,5
Словакия	29	19
США	39,4	39,3
Турция	33	30
Финляндия	29	26
Франция	37,8	35
Чехия	31	26
Швейцария	24,9	21,3
Швеция	28	28
Япония	40,9	39,5
Средняя по ОЭСР	33,6	28,7
Россия	35	24 (20 с 28.11.2008)

11. 5. История становления и перспективы развития налоговой системы России

Основы действующей в настоящее время налоговой системы России были заложены в конце 1991 г., когда Верховным Советом РСФСР были приняты первые налоговые законы. Эти законы не отличались глубиной проработки, принимались в спешке, их юридическая доводка осуществлялась на практике. Такое положение

объяснялось тем, что до начала 1990-х годов в России фактически не существовало налоговой системы, не было многих из элементов налоговой системы, о которых шла речь. К примеру, не существовало специализированных налоговых органов, не был прописан порядок установления и ввода в действие налогов, не были зафиксированы права и обязанности участников налоговых отношений, не определены единые формы налогового контроля, не было, наконец, стройной системы налогов в соответствии с уровнем бюджетной системы страны.

Основными доходными источниками консолидированного бюджета в СССР были платежи из прибыли предприятий, налог с оборота, подоходный налог с населения, доходы от внешнеэкономической деятельности. Некоторые из этих доходных источников фактически не являлись налогами. Так, у предприятий были индивидуализированные нормативы распределения прибыли между хозрасчетными фондами и государственным бюджетом, а налог с оборота являлся частью механизма перераспределения финансовых ресурсов в экономике и имел несколько тысяч различных ставок. Все вышеназванное и позволяет говорить о том, что налоговой системы в России до начала 1990-х годов не существовало, а действовали лишь отдельные, не связанные между собой в единую систему налоги.

Переход к рыночной экономике, появление новых форм собственности предопределили необходимость создания налоговой системы. Формирование ее происходило в России в довольно непростых условиях, что наложило на нее свой отпечаток, сказывающийся и в настоящее время. Каковы же *особенности формирования российской налоговой системы?*

1. *Был сделан крен на преимущественно фискальную направленность налогообложения* (он преобладает до сих пор), о чем свидетельствуют следующие характерные факты:

- при введении НДС происходил не постепенный рост ставок налога с минимально возможных до оптимальных, как было в западноевропейских странах, а напротив, первоначально была установлена максимально возможная ставка в 28% (Е. Гайдар, бывший в 1991—1992 гг. первым вице-премьером, предлагал даже 32%), при том, что самая высокая в мировой практике ставка НДС составляла 25%. При расчете НДС в налогооблагаемый оборот первоначально включались пени и штрафы, вклады в уставной капитал, что не является добавленной стоимостью;

- существовали налоги с выручки, взыскиваемые независимо от реальных финансовых результатов работы предприятий. Так, до 2001 г. действовал налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы в размере 1,5% выручки предприятий и организаций; до 2003 г. — налог на пользователей автодорог в размере 1% выручки. Данные налоги лишали предприятия значительной части оборотных средств, что негативно отразилось на масштабах падения производства в 1990-е годы;
- при налогообложении прибыли длительное время не учитывался фактор инфляции. Поэтому в период высокой инфляции в начале и середине 1990-х годов реальная ставка налога на прибыль значительно (по некоторым оценкам, в два и более раз) превышала номинальную ставку в 35%. Так, лишь в 1994 г. при расчете налогооблагаемой прибыли из нее был исключен прирост курсовой стоимости валютных активов. Нерегулярно проводилась переоценка стоимости основных фондов, а нормы амортизации до принятия в 2002 г. гл. 25. Налогового кодекса, регулирующей налогообложение прибыли, были гораздо ниже, чем в развитых странах, и не обеспечивали эффективной замены основных фондов. В том, что в настоящее время оборудование во многих отраслях экономики (прежде всего в электроэнергетике, машиностроении) изношено, объясняется нерациональной налоговой политикой государства в 1990-е годы;
- в подоходном налогообложении в России не облагаемая налогом часть дохода налогоплательщика очень мала и не обеспечивает прожиточного минимума (на 2006 г. она составляет 400 руб.; этот необлагаемый минимум действует до того момента, пока совокупный доход налогоплательщика с начала года не превысит 20 тыс. руб.). В других странах ситуация иная. Так, в Люксембурге не взимается налог с доходов ниже 35 800 долл. США в год, в Гонконге — 30 тыс., в Швеции — 23 800 долл.¹

Причины исключительно фискальной направленности налогообложения заключались в значительном падении бюджетных доходов и росте государственных расходов при переходе к рыночной экономике, в слабости неналоговых источников пополнения бюд-

¹ Грицюк Т.В. Фискальный федерализм и межбюджетные отношения. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 97.

жета. Поскольку бюджетные доходы существенно упали, то предполагалось, что фискальная направленность налогообложения позволит сбалансировать бюджет. Кроме того, высокие налоги рассматривались как действенная антиинфляционная мера, поскольку они должны были ограничить платежеспособный спрос. Предпочтение было отдано косвенному налогообложению, которое отличается простотой взимания, оставляет меньше возможностей для уклонения от уплаты и позволяет в условиях либерализации цен стабильно получать растущие налоговые поступления.

Однако, как показала практика, ориентация исключительно на фискальную направленность налогообложения, использование максимальных налоговых ставок были ошибкой. Так, при введении НДС не учли, что в российской экономике государство является крупным потребителем товаров и услуг. Поэтому отсутствие льгот для бюджетной сферы при взимании НДС потребовало значительных дополнительных государственных расходов, что усугубило проблему сбалансированности бюджета в первые годы рыночных реформ, явилось одной из причин волны неплатежей в середине 1990-х годов. Высокие ставки налогов, прежде всего косвенных, сыграли свою роль в раскручивании инфляционных процессов, в расширении масштабов «теневой экономики».

В современных условиях, когда налоговые ставки по основным бюджетообразующим налогам в нашей стране стали сопоставимыми со ставками налогов в промышленно развитых странах, фискальная направленность налогообложения, казалось бы, уходит на второй план. Однако это не так. Фискальная направленность налогообложения заключается не только в высоких налоговых ставках, но и в качестве работы налоговых органов с налогоплательщиками (оперативность рассмотрения запросов, своевременность возврата излишне уплаченных сумм налогов¹, регламентация налоговых проверок), стремлении налоговиков получить налоги любой ценой, даже не предоставляя отсрочек предприятиям, попавшим в сложные финансовые условия, неравном характере прав налогоплательщиков и налоговых органов. С этих позиций фискальная направленность налогообложения в России в настоящее время продолжает сохраняться и препятствует экономическому росту. В повестку дня встает вопрос о расширении использования стимулирующей функции налогообложения, которая может реализовываться за счет дифференциации элементов налога.

¹ Налоговики искусственно задерживают возвращение НДС. Практически по каждому случаю возмещения НДС решение принимается в суде.

2. *Нестабильность налогообложения*¹.

Нестабильность была особенно характерна для российской налоговой системы в 1990-е годы. Ее причины заключались в том, что:

- отсутствовали практический опыт налогообложения и квалифицированные кадры налоговиков. Дело в том, что в советское время налоги отрицались, говорилось об их капиталистической природе, об отсутствии у налогов при социализме политической и социальной почвы. Поэтому отсутствовали серьезные научные заделы и квалифицированные кадры юристов и экономистов, специализирующихся в области налогообложения. В результате приходилось учиться на практике и часто менять налоговое законодательство;
- появились новые, никогда прежде не применявшиеся в России налоги (НДС, ЕСН, налог на имущество и т.п.). Провозгласив курс на интеграцию в мировую экономику, Россия была вынуждена ввести те налоги, которые широко используются в мировой практике. Это был необходимый шаг, поскольку в противном случае создавались бы серьезные препятствия для деятельности иностранных инвесторов и иностранных компаний, ведущих бизнес в России. Оригинальная налоговая система автоматически привела бы к невозможности применения соглашений об избежании двойного налогового обложения, так как эти соглашения применимы только к сходным налогам, одновременно действующим в договаривающихся государствах. Опыт применения новых для России налогов, их корректировка в соответствии с российской практикой требовали постоянного отражения в налоговом законодательстве, что объективно усиливало его нестабильность;
- возникли новые формы хозяйственной деятельности, стала быстро развиваться сфера услуг (банковских, страховых, кон-

¹ Нестабильность — настоящий бич российского налогового законодательства. Например, в налогообложение прибыли с 1991 по 2000 г. было внесено более 20 изменений и дополнений. С момента введения в действие с 2001 г. второй части Налогового кодекса РФ (НК РФ) в нее уже более 70 раз федеральными законами вносились поправки. Только в 2004 г. поправки в НК РФ вносились 29 раз. (Материалы бизнес-форума «Налоговые преступления: пределы ответственности» М., 2005.) В Казахстане Президент и Правительство каждый год выступают с инициативами по снижению налогов. Казалось бы, это должно радовать бизнес. Однако местные бизнесмены высказывают недовольство такими инициативами, поскольку они не дают возможности долгосрочного планирования бизнеса. (См.: Ведомости, 2006. 14 марта, редакционная статья.)

сультационных и т.д.). Налоговые органы постепенно накапливали опыт работы с частным сектором, анализировали неизбежные юридические «дыры» молодого налогового законодательства, которые использовали предприниматели для ухода от налогообложения. Поэтому в первые годы реформ в налоговые законы часто вносились изменения и дополнения, что сделало налоговую систему сложной и негибкой.

3. *Значительная перегруженность в 1990-е годы налоговой системы разнообразными льготами.*

Причины этого явления заключались в острой конкурентной борьбе различных бизнес-групп за передел собственности и сфер влияния, а также в слабости государственной власти, политическом противоборстве, неизбежном при переходе к новому общественному строю, когда сталкиваются интересы различных социальных групп.

Опасность для российского бюджета налоговых льгот заключалась в том, что они раздавались в условиях недостаточно четкого законодательства и слабого налогового контроля. В подавляющем большинстве случаев льготами пользовались не те, кому они предназначались, а бюджет нес неоправданные потери.

Вследствие всех отмеченных моментов к концу 1990-х годов российская налоговая система имела следующие недостатки:

- большое число налогов (более 50);
- усложненность механизма исчисления и уплаты налогов;
- высокий общий уровень всей массы уплачиваемых налогов;
- крайне неравномерное распределение налогового бремени (в том числе из-за значительного числа льгот) и вытекающая из этого несправедливость налогообложения;
- низкая доля подоходного налога с граждан и имущественных налогов и высокая доля налога на прибыль и НДС в формировании доходов бюджета;
- слабый налоговый контроль над использованием механизма налоговых льгот.

В силу этих недостатков налоговая система России в том виде, в каком она сложилась к концу 1990-х годов, оказалась неспособной поддержать экономический рост, наметившийся в российской экономике после девальвации рубля в 1998 г. и установившейся благоприятной экономической конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей. Возникла необходимость реформирования налоговой системы, которая начала осуществляться с вступлением в силу Налогового кодекса в 1999 г. За 2000—2005 гг. удалось реализовать следующие меры:

- отменить «оборотные» налоги (налог на содержание жилого фонда и социально-культурной сферы, налог на пользователей

автодорог), которые устанавливались в процентном отношении к выручке от реализации продукции, что оказывало негативное влияние на экономическую деятельность предприятий, удорожая продукцию;

- снизить налогообложение фонда оплаты труда за счет введения «плоской» шкалы налога на доходы физических лиц и снижения отчислений в социальные внебюджетные фонды с введением единого социального налога, имеющего регрессивную шкалу налогообложения;
- ввести налог на добычу полезных ископаемых, с помощью которого стала изыматься в бюджет часть природной ренты, образующаяся у пользователей недр;
- приблизить практику взимания налога на прибыль к мировым стандартам, когда под расходами для целей налогообложения понимаются все необходимые и экономически обоснованные затраты.

К настоящему времени в Российской Федерации в целом закончено формирование основ современной налоговой системы государства с рыночной экономикой. Система базируется на общепринятых в современной мировой практике основных видах налогов с учетом специфики российской экономики. В результате большой работы по упорядочению налогов их количество в России стало сопоставимым с зарубежными странами. С 1 января 2006 г. в налоговой системе Российской Федерации действуют 14 налогов и сборов (в том числе 9 — федеральных, 3 — региональных, 2 — местных). Для сравнения: в США — 20 налогов, во Франции — 26, Германии — 13, Японии — 11. Однако часть недостатков российской налоговой системы сохраняется до сих пор, в результате чего государство недополучает значительные финансовые ресурсы.

Какие же *недостатки налоговой системы России* имеются в виду?

1. *Продолжает оставаться недостаточно неэффективным налоговое администрирование.*

Эффективная система налогового администрирования должна обеспечивать¹:

- высокий уровень собираемости налогов;
- сокращение издержек налогоплательщиков и создание для них максимально удобных условий при исполнении обязанностей по уплате налогов;

¹ Пресс-релиз «О мерах по совершенствованию налогового администрирования» к заседанию Правительства РФ 30 сентября 2004 г. // Официальный сайт Правительства РФ.

- снижение затрат государства на осуществление налогового контроля;
- обеспечение равных условий налогообложения для предприятий, работающих в одной сфере хозяйственной деятельности.

Если оценивать российскую систему налогового администрирования с этих позиций, то ее недостаточная эффективность проявляется в том, что:

- а) сохраняются большие масштабы уклонения от уплаты налогов¹;
- б) государство недостаточно жестко карает за налоговые правонарушения, уклонение от уплаты налогов в массовом сознании и законодательстве еще не рассматривается как наиболее опасное, после преступлений против личности, общественное деяние; Так, к уголовной ответственности за уклонение от уплаты личных налогов в нашей стране было привлечено: в 2004 г. — 819 чел., 2005 г. — 1245 чел., 2006 г. — 1041 чел., 2007 г. — 1214 чел., 2008 г. — 1465 чел. Кроме того, за уклонение от уплаты налогов с предприятий и организаций привлечено к уголовной ответственности: в 2004 г. — 513 руководителей, 2005 г. — 802, 2006 г. — 1041, 2007 г. — 1060, 2008 г. — 1045 руководителей²;
- в) высоки издержки налогоплательщиков на уплату налогов. Эти издержки возникают вследствие несовершенного налогового администрирования, перекоса баланса прав от налогоплательщиков в сторону налоговой администрации, чрезмерного давления с ее стороны и, зачастую, фактической презумпции виновности налогоплательщиков в судебной системе. Все это приводит к дополнительному бременю для бизнеса, которое создает коррупционное давление со стороны налоговых органов, в том числе при проведении налоговых проверок, а также серьезно дестимулирует экономическую активность.

Существующие проблемы требуют последовательной реализации ряда мер по совершенствованию налогового администрирования и постепенному изменению баланса прав налогоплательщиков и налоговых органов в пользу налогоплательщиков, которые должны получить возможность отстаивать свои права перед налоговыми органами без издержек для бизнеса:

¹ К примеру, по экспертным оценкам, текущие поступления НДС составляют 50—60% от теоретически возможного объема поступлений // Коммерсантъ. 2006. 5 мая.

² Коммерсант. 2009. 3 марта.

- во-первых, необходимо существенное ограничение сферы применения в практике налогообложения оценочных категорий (таких как «недобросовестный налогоплательщик», «необоснованная налоговая выгода», «злоупотребление правом» и пр.), позволяющих оспаривать не противоречащие закону действия налогоплательщика, направленные на уменьшение налоговых платежей;
- во-вторых, необходимы снижение допустимой частоты проведения проверок, более узкая и детальная регламентация прав налоговых органов при их проведении, внедрение системы отбора налогоплательщиков для проведения проверок.

2. Преобладает фискальная направленность налогообложения.

Она находит выражение в минимизации налоговых льгот, дисбалансе прав налогоплательщика и налоговых органов, высоких затратах налогоплательщика на исполнение обязанностей по уплате налогов. Это негативно отражается на экономическом росте, что подтверждается мировой практикой. Китай (ежегодный рост ВВП свыше 10%) имеет НДС — 17% и 13%, налог на имущество — 1,2%, налог на прибыль для новых инвестиций — 0% в первые два года и 16,5% — в последующие три года. Казахстан (рост ВВП около 9%): НДС — 15% (с 2009 г. снижается до 12%), социальный налог — максимум 13%, подоходный налог — 10%. Вьетнам (рост ВВП около 8%): НДС — 10% (базовая ставка), налог на прибыль — 28% с возможностью понижения до 14% и полного освобождения. Россия (рост ВВП около 7%): НДС — 18%, социальный налог — максимум 26%, налог на прибыль — 24%, подоходный — 13%.

3. Существует неравномерность в распределении налоговой нагрузки между отраслями экономики.

От введения в начале 2000-х годов нового режима налогообложения прибыли, снижения налоговой ставки на прибыль, а также от установления регрессивной шкалы единого социального налога в наибольшей степени выиграли сырьевые отрасли. Дело в том, что прибыль в сырьевых отраслях, которые значительную часть своей продукции отправляют на экспорт и реализуют по мировым ценам, выше, чем в обрабатывающих. Что же касается единого социального налога, то чем выше заработная плата, тем меньше налоговая ставка. Воспользоваться регрессивной ставкой реально могут лишь предприятия сырьевых отраслей. Поддержка сырьевых отраслей усиливает перекосы в структуре экономики, сложившиеся еще в советское время. Это делает государственный бюджет чрезвычайно уязвимым к колебаниям мировых цен на энергоносители, уменьшая тем самым финансовую безопасность страны.

4. Местные бюджеты не имеют надежной и устойчивой доходной базы, не решен вопрос оптимизации распределения налогов между федеральным и региональными бюджетами.

Существует объективная сложность в распределении налоговых доходов между бюджетами разных уровней в таком большом государстве, как Россия. С одной стороны, высокая децентрализация налоговых доходов опасна, поскольку центральное правительство может потерять рычаги проведения единой фискальной политики, усиливается значение политических факторов в отношениях центра и регионов. С другой стороны, централизация налоговых доходов необходима из-за резких различий в бюджетной обеспеченности регионов, но при этом значительная централизация налоговых доходов существенно снижает интерес территорий к увеличению доходной базы.

В настоящее время в России в межбюджетных отношениях сложилась модель корпоративного федерализма¹. Отличительной чертой этой модели является значительная централизация финансовых ресурсов в руках федерального центра. Подобная тенденция стала четко просматриваться с 1999 г. Так, доля налоговых доходов бюджетов субъектов Федерации в консолидированном бюджете России уменьшилась с 56,6% в 1998 г. до 30,9% в 2005 г., а доля всех доходов бюджетов субъектов Федерации в консолидированном бюджете РФ упала с 58 до 33,8% соответственно². В последние годы все больше налогов централизуется в федеральном бюджете.

В федеральный бюджет полностью передан НДС. В 2005 г. произошла централизация в федеральном бюджете 1,5% налога на прибыль, водного налога, 9,4% налога на добычу полезных ископаемых. Собственная доходная база региональных и местных бюджетов все более сужается. После завершения налоговой реформы и принятия всех глав Налогового кодекса налоговая система России будет включать только три региональных (налог на имущество организаций — гл. 30 НК РФ, налог на игорный бизнес — гл. 29 НК РФ, транспортный налог — гл. 28 НК РФ) и два местных налога (земельный налог — гл. 31 НК РФ и налог на имущество физических лиц — гл. 32 НК РФ). Но даже по этим налогам налоговые полномочия региональных и местных властей существенно ограничены.

¹ Экономика России в 2005 году. Доклад Института экономики переходного периода. М., 2006. С. 94.

² Там же. С. 81.

Из шести элементов налога они могут самостоятельно определять лишь два — налоговые ставки (в пределах, установленных на федеральном уровне), а также порядок и сроки уплаты налога. Более того, в Налоговом кодексе в главах 30 и 31, регулирующих взимание налога на имущество организаций и земельного налога, предусмотрено значительное количество льгот в части объектов федерального значения (железнодорожные пути, магистральные трубопроводы, линии электропередач, военные полигоны и т.п.). Эти льготы снижают налоговые поступления в местные бюджеты, но при этом выпадающие из-за льгот доходы никак не компенсируются из федерального бюджета.

Не все хорошо продумано и с точки зрения распределения налоговых поступлений от федеральных налогов между бюджетами разных уровней. Так, налоговые доходы от подоходного налога с граждан зачисляются в территориальный бюджет по месту работы гражданина, в то время как бюджеты тех территорий, где проживают налогоплательщики, недополучают финансовые ресурсы для развития инфраструктуры, образования, предоставления социальных услуг. Более того, налоговые вычеты по подоходному налогу (на образование, лечение, приобретение жилья, профессиональные вычеты) производятся по месту проживания налогоплательщика, т.е. из того бюджета, куда налоговые поступления по данному налогу не зачислялись.

В Бюджетном кодексе РФ определяется, что нормативы отчислений от федеральных налогов могут устанавливаться на долговременной основе (не менее трех лет). Однако российское законодательство не предусматривает конкретных механизмов, которые гарантировали бы неизменность этих нормативов, и на практике они изменяются фактически ежегодно.

Централизация все большего объема доходов в федеральном бюджете, с одной стороны, делает регионы «послушными», усиливает властную вертикаль. С другой стороны, возникает необходимость увеличения объема финансовой помощи, предоставляемой регионам из федерального бюджета. Зависимость от ежегодно устанавливаемых пропорций распределения федеральных налогов, значительная доля финансовой помощи в доходах бюджета подрывает стимулы к развитию налогового потенциала территорий и повышению собираемости налогов. Это хорошо видно на примере северокавказских республик России. Так, в Ингушетии финансовая помощь из федерального бюджета составляет 89,2% от общих доходов бюджета республики, в Чечне — 80,6%, Адыгее — 63, Карачаево-

Черкесии — 59,4, Дагестана — 74,2, Северной Осетии — 56, Кабардино-Балкарии — 57,9, Калмыкии — 48,5%¹.

В последние годы обозначилась тенденция к появлению у региональных властей мягких бюджетных ограничений. Это происходит в результате того, что объем финансовой помощи регионам значительно превышает те объемы финансирования, которые были изначально предусмотрены Законом о бюджете и доведены до сведения региональных властей. Особенно значительных величин объемы финансовых ресурсов, распределяемых дополнительно к установленным в первоначальном варианте Закона о бюджете параметрам, достигли в 2003—2005 гг. Такая ситуация, когда региональные власти имеют основания ожидать получения дополнительной финансовой помощи по сравнению с первоначально объявленными объемами, порождает несколько негативных моментов:

- во-первых, региональные власти могут принимать на себя повышенные риски при осуществлении бюджетных программ и заимствований;
- во-вторых, вероятность получения дополнительного финансирования позволяет региональным властям принимать на себя дополнительные кредитные обязательства, а также не предпринимать меры по повышению эффективности бюджетных расходов в своем регионе;
- в-третьих, зная из опыта предшествующих лет примерный перечень показателей, на основании которых федеральные власти будут распределять между регионами дополнительную финансовую помощь, региональные власти могут оказывать влияние на значения соответствующих индикаторов (например, уровень кредиторской задолженности в регионе, уровень задолженности по заработной плате в бюджетном секторе, уровень задолженности бюджетных учреждений по коммунальным платежам и т.п.) с тем, чтобы получить большее финансирование.

Таким образом, отмеченные моменты в распределении налоговых поступлений между бюджетами разных уровней (излишняя централизация налоговых доходов, мягкие бюджетные ограничения у региональных властей) порождают неэффективность расходования бюджетных средств, не стимулируют регионы к расширению нало-

¹ Николаева А. Южные республики бьют рекорды по финансовой помощи из центра // Ведомости. 2006. 14 марта.

говой базы, приводят к завышению расходов, что выступает одной из причин, препятствующих снижению налоговой нагрузки.

По нашему мнению, в модели корпоративного федерализма, утвердившейся в настоящее время в межбюджетных отношениях в России, недооценивается роль регионального, а особенно местного бюджета, как инструмента политических, экономических и социальных преобразований общества. С точки зрения политической устойчивые региональные и местные бюджеты создают материальную основу для демократии и самоуправления, с точки зрения экономической — обеспечивают оперативное решение насущных проблем жизнеобеспечения регионов и служат базой для роста благосостояния, развития экономики региона, а с точки зрения социальной на них ложится основной груз по обеспечению социальных гарантий населения.

К настоящему времени в России сложилась налоговая система, особенности которой заключаются в следующем:

- 1) основные налогоплательщики — юридические лица (в промышленно развитых странах — граждане);
- 2) преобладание косвенных налогов (в промышленно развитых странах — прямых);
- 3) слабое использование регулирующей функции налогов.

В каком же направлении будет эволюционировать российская налоговая система? При ответе на этот вопрос необходимо учитывать тенденции развития налоговых систем промышленно развитых стран, поскольку Россия все больше будет интегрироваться в мировую экономику.

Анализ периодической печати и монографической литературы позволил выявить следующие тенденции развития налоговых систем промышленно развитых стран¹:

- либерализация подоходного налогообложения (снижение налоговых ставок по подоходному налогу с граждан и налогов на прибыль предприятий);
- возрастание фискальной роли налогов на потребление (уменьшение льгот, унификация ставок, расширение круга налогоплательщиков);
- усиление экологической направленности налогообложения;
- расширение круга плательщиков по подоходному налогу с граждан (обложение подоходным налогом пенсий, пособий, страховых выплат);

¹ См. подробнее: *Караваева И.В.* Налоговое регулирование рыночной экономики М.: ЮНИТИ, 2000; *Налоги и налогообложение* / Под ред. И.Г. Русаковой, В.А. Кашина. М.: ЮНИТИ, 1998.

- усиление борьбы с уклонением от уплаты налогов путем реорганизации налоговых органов и наделения их правоохранительными функциями;
- гармонизация и унификация налогообложения в странах, входящих в интеграционные группировки;
- усиление «налоговой конкуренции» между различными странами и регионами.

В условиях глобализации экономики налоговая система становится важным фактором конкурентоспособности страны. При совершенствовании налоговой системы необходимо учитывать существование международной налоговой конкуренции, возрастающую мобильность капитала, быстрое развитие информационных технологий и широкое распространение офшорной практики.

Использование офшорных компаний как составной части налогового планирования в повседневной деятельности большого количества предприятий — от крупных транснациональных корпораций до мелких предпринимателей стало с конца XX в. естественным элементом бизнеса. В офшорных зонах, население которых составляет лишь 1,2% от населения всего мира, сосредоточены 26% мировых активов, более 5 трлн долл. США. Через офшорные банки, фонды, страховые компании проходит около 50% мирового оборота капитала¹.

Конкурентоспособность страны в мировой экономике во многом зависит от конкурентоспособности налоговой системы с точки зрения инвесторов. *Важнейшими факторами конкурентоспособности налоговой системы* являются:

- благоприятный налоговый климат, складывающийся из двух ключевых элементов — налогового бремени и налоговых рисков. Решение проблемы снижения налоговых рисков в значительной мере лежит за пределами налогообложения, поскольку предполагает формирование специфической институциональной среды, обеспечивающей минимизацию рисков (эффективная судебная система, уменьшение коррупции среди чиновников, эффективная система защиты прав собственности, четкое налоговое законодательство);
- стабильность и предсказуемость;
- эффективное налоговое администрирование, которое характеризуется низкими издержками и максимально удобными усло-

¹ См. подробнее: *Кочкина А.В.* Создание и функционирование офшорных зон в Европе и их значение для России. Автореф. дисс. канд. экон. наук. М., 2002. С. 10.

виями уплаты налогов, обеспечением равных условий налогообложения для предприятий, работающих в одной сфере хозяйственной деятельности, низкими затратами государства на осуществление налогового контроля;

- высокий уровень нейтральности налогообложения по отношению к экономическим решениям хозяйствующих субъектов и потребителей (налоги должны вносить минимальные искажения в систему относительных цен, в процессы формирования сбережений, в распределение времени между работой и досугом). Максимизация нейтральности налогообложения обеспечивается за счет расширения налогооблагаемой базы по основным налогам, уменьшения налоговых льгот.

Важнейшими направлениями совершенствования российской налоговой системы на ближайшую перспективу, на наш взгляд, являются: изменения налогового законодательства в целях противодействия использованию трансфертного ценообразования для минимизации налоговых обязательств; уточнение понятия налогового резидентства юридических лиц; введение широко используемого в зарубежных странах института консолидированной налоговой отчетности при исчислении группой компаний своих обязательств по налогу на прибыль; введение прогрессивности подоходного налогообложения за счет увеличения налоговых вычетов для малообеспеченных слоев населения¹.

Продуманная система налогообложения может повысить налоговую привлекательность не только внешних инвестиций, но и инвестиций из внутренних источников, создать условия, противодействующие оттоку капиталов. В свою очередь повышение привлекательности страны для инвесторов способствует росту национальной экономики, что повышает уровень экономической безопасности государства.

11.6. Эволюция подходов к регулированию муниципальных и региональных финансов в России

На протяжении всего периода развития местного самоуправления в России, начавшегося в 1990—1991 гг., вопрос о необходимости обеспечения самостоятельности местных бюджетов под-

¹ Об этих направлениях более подробно см.: *Лыкова Л.Н.* Налоговая система России: общее и особенное. М.: Наука, 2006; *Налоги и налогообложение* / Под ред. В.Г. Панскова. М.: МЦФЭР, 2007.

нимался неоднократно. До начала крупномасштабной муниципальной реформы 2003 г. можно выделить два основных этапа развития финансовых основ местного самоуправления, характеризующихся различными подходами к регулированию муниципальных финансов.

Первым этапом можно условно считать период 1992—1997 гг. В это время в России основное внимание уделялось развитию системы местных налогов. Первым шагом в формировании этой системы послужило принятие в конце 1991 г. Федерального закона № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», который предусматривал 23 местных налога. При этом три налога — налог на имущество физических лиц, земельный налог и регистрационный налог с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, являлись обязательными. Остальные могли вводиться решениями региональных и местных властей. Перечень местных налогов, установленный этим Законом, был закрытым. На федеральном уровне регулировалось установление ставок подавляющего большинства налогов, включенных в перечень.

Дальнейшее развитие система местного налогообложения получила с изданием Указа Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2268 «О формировании республиканского бюджета Российской Федерации и взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации в 1994 году». Этот документ изменил принципы формирования системы местных налогов, разрешив региональным и местным органам власти вводить на своей территории дополнительные налоги, не предусмотренные федеральным законодательством.

Однако акцент на развитие системы местных налогов как основы самостоятельности местных бюджетов, сделанный в начале 1990-х годов, не оправдал себя. Основными недостатками данной системы межбюджетных отношений можно считать следующие.

Во-первых, система местного налогообложения характеризовалась низкой бюджетной эффективностью. Региональные и местные налоги были мелкими, значительная часть налоговых поступлений тратилась на их администрирование. В 1994 г. органами власти регионального и местного уровней было введено более 70 налогов и сборов, большая часть которых по своей природе являлись целевыми сборами, т.е. были направлены на финансирование отдельных функций органов власти. При этом за счет поступлений от региональных и местных налогов удавалось профинансировать лишь незначительную часть потребности в финансовых средствах на выполнение функций, для финансирования которых они были введены.

Во-вторых, отдельные налоги, введенные на региональном и местном уровнях, препятствовали формированию рыночных отношений и снижали стимулы к развитию производства на территориях. Примерами могут служить такие налоги, как налог на неустановленное оборудование; налог на продукцию, реализованную за пределами области; налог на снижение производства, введенные местными органами власти в Курской области.

В-третьих, введение дополнительных местных налогов нередко приводило к снижению нормативов отчислений в местные бюджеты от федеральных и региональных налогов и к уменьшению объема финансовой помощи местным бюджетам. При этом сокращение объема доходов, передаваемых с регионального уровня, было не всегда пропорционально росту поступлений от местных налогов.

В связи с тем, что система местных налогов как финансовая основа местных бюджетов на этом этапе развития межбюджетных отношений не оправдала себя, на федеральном уровне стали приниматься ограничения на установление местных налогов. С 1 января 1997 г. регионам и муниципалитетам было запрещено вводить налоги, не предусмотренные федеральным законодательством. При этом законодательно установленный перечень местных налогов также постепенно сокращался. В результате в Налоговом кодексе, принятом в 1998 г., было сохранено только 5 местных налогов: земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на рекламу, налог на наследование или дарение и местные лицензионные сборы.

Второй этап начался в 1997 г. с принятия Федерального закона № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации», который был призван урегулировать вопросы закрепления за муниципальными образованиями нормативов отчислений от регулирующих налогов и механизмов распределения финансовой помощи.

До этого момента попытка урегулировать эти вопросы была сделана в Законе № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», принятом в 1995 г., которым устанавливалось, что органы государственной власти должны обеспечить муниципальным образованиям минимальные местные бюджеты. Размер минимальных бюджетов должен был устанавливаться на региональном уровне исходя из нормативов минимальной бюджетной обеспеченности. Но провозглашение столь общих принципов, сформулированных недостаточно четко, не позволило решить сложную проблему урегулирования финансовых взаимоотношений между регионами и муниципалитетами.

В отличие от предыдущих нормативно-правовых актов, регулировавших финансовую основу местного самоуправления, Закон «О финансовых основах...» должен был определить основные принципы организации местных финансов и установить источники формирования финансовых ресурсов местного самоуправления. Этого предполагалось достичь с помощью следующих механизмов.

Во-первых, Законом были определены минимальные доли федеральных налогов, закрепляемые за местными бюджетами. В частности было установлено, что в местные бюджеты поступают:

- не менее 50% подоходного налога с физических лиц;
- не менее 5% налога на прибыль;
- не менее 10% налога на добавленную стоимость;
- не менее 5% акцизов на спирт, водку и ликероводочные изделия;
- не менее 10% акцизов на остальные виды подакцизных товаров (за исключением акцизов на минеральные виды сырья, бензин, автомобили, импортные подакцизные товары).

Однако Законом эти доли закреплялись не за каждым муниципальным образованием, а в среднем по субъекту Российской Федерации. Определение долей федеральных налогов, поступающих в конкретные муниципальные образования, было отнесено к компетенции законодательных органов власти субъектов Российской Федерации. Таким образом, была сохранена возможность субъективизма при определении региональными властями доходных источников местных бюджетов.

Во-вторых, в Законе была сделана попытка обеспечить самостоятельность местных бюджетов. Провозглашалось, что доли федеральных налогов должны были закрепляться за местными бюджетами на постоянной основе. Сверх этих долей могли устанавливаться нормативы отчислений от регулирующих доходов на планируемый финансовый год, а также на долговременной основе (не менее чем на три года). Кроме того, устанавливалось, что увеличение доходов местных бюджетов в текущем году не может служить основанием для снижения нормативов отчислений от регулирующих налогов и объема финансовой помощи в следующем финансовом году.

В-третьих, Законом регулировались принципы межбюджетных отношений, в частности порядок распределения финансовой помощи. Устанавливалось, что к средствам бюджетного регулирования относятся средства фонда финансовой поддержки муниципальных образований, который должен формироваться в региональном

бюджете и распределяться между муниципальными образованиями по фиксированной формуле. При распределении средств фонда должны учитываться особенности территорий, влияющих на уровень муниципальных расходов.

На практике Закон «О финансовых основах...» не оправдал возлагавшихся на него надежд. Прежде всего сохранился ежегодный пересмотр нормативов отчислений от регулирующих налогов в местные бюджеты. При этом политика регионов по установлению нормативов отчислений в местные бюджеты существенно различалась¹. Одни регионы старались действовать последовательно, ежегодно устанавливая нормативы на одном уровне, допуская корректировку нормативов только в случае значительного изменения доходов или расходов муниципалитетов, в других нормативы пересматривались ежегодно, при этом изменение нормативов часто было необоснованным и непредсказуемым.

Кроме того, размер нормативов, закрепляемых за местными бюджетами, даже в среднем по региону в отдельных случаях был ниже установленных Законом «О финансовых основах...» минимальных долей. Особенно явно это проявилось в начале 2000-х годов, когда большинство субъектов РФ стало активно проводить политику централизации финансовых ресурсов на региональном уровне.

Показательным примером могут быть Ленинградская, Калужская и Тюменская области. В Ленинградской области в период 2001—2004 гг. норматив отчислений от подоходного налога в среднем по региону не превышал 20% от суммы налога, подлежащей зачислению в областной бюджет, что значительно ниже норматива, предусмотренного нормами федерального закона. В 2002 г. произошел существенный пересмотр финансовых взаимоотношений региона с муниципальными образованиями в Тюменской области, где нормативы отчислений от налога на прибыль снизились с 15,5% в 2001 г. до 2% в 2002 г. в среднем по области. Аналогичная ситуация наблюдалась и в Калужской области в 2003—2004 гг., где норматив отчислений от подоходного налога в 2003 г. был установлен на уровне 17,4% в среднем по области, а от налога на прибыль — 3,2%².

¹ Примерами регионов, проводивших последовательную политику по закреплению доходных источников за местными бюджетами в 2001—2004 гг., можно считать Астраханскую, Тверскую и Новгородскую области. В Ленинградской области нормативы менялись ежегодно. При этом их изменение было, напротив, весьма существенным.

² Подробно см.: *Проблемы реформы местного самоуправления: структурные и финансовые аспекты*. М.: ИЭПП, 2005. С. 190—192.

Не удалось также формализовать процедуры распределения финансовой помощи с учетом объективных факторов, влияющих на уровень муниципальных расходов, поскольку методики выделения дотаций муниципальным образованиям либо вообще не принимались на региональном уровне, либо предполагали выделение средств фонда на покрытие разницы в расходах и доходах муниципальных образований. При этом сохранились процедуры согласования не только контрольных цифр, необходимых для прогнозирования муниципальных расходов (численность населения муниципального образования, число потребителей муниципальных услуг, размер бюджетной сети), но и объема расчетных расходов, используемых при определении налоговых нормативов и размера финансовой помощи.

В результате Закон, призванный обеспечить финансовую автономию местных бюджетов, на практике положил начало этапу интеграции муниципальных финансов в государственную бюджетную систему. Характерными особенностями этого этапа (1997—2003 гг.) являлись:

- определение в качестве основы местных бюджетов не независимых доходных источников, а регулирующих налогов;
- ограничение прав местных органов власти в сфере местного налогообложения;
- усиление централизации финансовых ресурсов на федеральном и региональном уровнях.

Кроме того, в тот период критического размера достиг объем нефинансируемых мандатов (полномочий), переданных федеральными и региональными органами власти на муниципальный уровень. Такая система создавала серьезные препятствия для становления местного самоуправления как самостоятельного властного института, способного обеспечивать эффективное исполнение возложенных на него функций. Одной из основных проблем являлось отсутствие заинтересованности местных властей в проведении эффективной политики по управлению муниципальной собственностью и финансовыми ресурсами. Дополнительные финансовые ресурсы в следующем году могли с высокой степенью вероятности изыматься из местного бюджета путем снижения нормативов отчислений от регулирующих налогов и сокращения объема финансовой помощи и распределяться между менее эффективно расходующими бюджетные средства муниципальными образованиями.

В отсутствие у муниципальных властей адекватной экономической мотивации широкое распространение получила практика принятия популистских, экономически не обоснованных решений по поддержанию монополизации рынков общественных услуг муниципальными предприятиями, сохранению избыточной сети бюджетных учреждений, неэффективному использованию имущества, находящегося в собственности муниципалитетов. Еще одной серьезной проблемой было отсутствие стабильности и прогнозируемости доходов местных бюджетов, что негативно сказывалось на возможности реализации крупномасштабных проектов, требующих значительных инвестиций (проектов по развитию и модернизации инфраструктуры, стратегическому и пространственному развитию территорий).

Кроме того, сложившаяся к началу 2000-х годов система межбюджетных отношений между регионами и муниципалитетами отличалась высокой степенью политизации. В условиях мягких бюджетных ограничений на наполняемость местных бюджетов оказывала влияние не столько эффективность муниципальной политики, сколько личные взаимоотношения между руководством региона и муниципальных образований. Отсутствие четких «правил игры», возможность пересмотра финансовых условий функционирования муниципальных образований предоставляли региональным властям дополнительные рычаги давления на руководство муниципалитетов.

В этих условиях существовала реальная потребность в изменении мотивации деятельности муниципальных образований, в преодолении их иждивенческого отношения и ориентации на постоянную поддержку «сверху». Укрепление финансовых основ местного самоуправления должно было заставить органы местного самоуправления концентрировать внимание на улучшении собственной деятельности.

Реформа межбюджетных отношений, начало которой было положено принятием в 2004 г. поправок в Бюджетный и Налоговый кодексы, была направлена на решение нескольких задач:

- обеспечения финансовой самостоятельности местных бюджетов путем закрепления за ними нормативов отчислений от налогов на федеральном уровне;
- изменения подходов к выделению финансовой помощи местным бюджетам, в том числе переход от выделения дотаций на покрытие дефицитов местных бюджетов к выравниванию бюджетной обеспеченности, рассчитанной с использованием налогового потенциала территорий и объективных

факторов, влияющих на различия в уровнях муниципальных расходов;

- четкого разграничения источников финансирования собственных полномочий местных бюджетов и переданных на муниципальный уровень отдельных государственных полномочий.

Мероприятия, направленные на решение перечисленных задач, были предусмотрены в новой системе межбюджетных отношений.

1. На федеральном уровне были установлены нормативы отчислений от налогов в местные бюджеты, а также определены механизмы закрепления за муниципалитетами нормативов на региональном уровне.

2. Бюджетным кодексом было предусмотрено выделение дотаций муниципальным образованиям на выравнивание бюджетной обеспеченности из фондов финансовой поддержки, распределение которых должно осуществляться в соответствии с утвержденными методиками, разработанными с учетом требований федерального законодательства.

3. Была сделана попытка разграничить источники финансирования собственных и переданных государственных полномочий.

4. Конкретизирован перечень неналоговых доходов местных бюджетов¹. К ним были также отнесены:

- часть прибыли муниципальных предприятий;
- доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных, — по нормативу 100%;
- доходы от продажи имущества (кроме акций и иных форм участия в капитале), находящегося в муниципальной собственности, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных, — по нормативу 100%;
- доходы от платных услуг, оказываемых муниципальными бюджетными учреждениями.

Дополнительно за бюджетами муниципальных районов и городских округов были закреплены такие доходы, как плата за негативное воздействие на окружающую среду по нормативу 40% и сборы за выдачу лицензий на розничную продажу алкогольной продукции, выдаваемых органами местного самоуправления, по нормативу 100%.

¹ Федеральный закон № 63-ФЗ. 2007 г.

Вместе с тем в ходе бюджетной реформы 2004 г. не удалось преодолеть ряд существенных недостатков системы финансовых взаимоотношений между регионами и муниципалитетами.

Во-первых, закрепление на федеральном уровне единых нормативов отчислений от налогов в условиях чрезвычайно высокой дифференциации налоговой базы по территории страны не может обеспечить значительного объема финансирования бюджетных расходов, поскольку на сегодняшний день федеральные нормативы установлены на минимально возможном уровне. Это связано с тем, что при ориентации на более высокий уровень доходов при закреплении единых нормативов наиболее финансово обеспеченные муниципалитеты могут получить доходы, существенно превышающие сложившийся уровень расходов. Тогда в региональных бюджетах не останется средств на выравнивание бюджетной обеспеченности остальных муниципальных образований.

Во-вторых, система налогов, закрепленных за муниципальным уровнем, не обеспечивает гибкость финансовой системы. В соответствии с Налоговым кодексом в налоговой системе Российской Федерации только два налога являются местными: налог на имущество физических лиц и земельный налог. При этом основные характеристики этих налогов установлены федеральным законодательством. К компетенции органов местного самоуправления относится установление ставок этих налогов (в пределах, определенных федеральным законодательством) и системы льгот (помимо льгот, введенных на федеральном уровне). В результате возможности органов местного самоуправления изменять параметры налогообложения в целях достижения сбалансированности бюджетов при существенных изменениях расходной части бюджетов ограничены. Частично данная проблема может быть решена введением налога на недвижимость при условии, если муниципальным образованиям будут предоставлены достаточные полномочия по регулированию налоговой ставки и ряда других параметров налогообложения.

В-третьих, при детальном регулировании процедур выделения финансовой помощи не введено регулирование объема межбюджетных трансфертов. Вместе с тем сложные механизмы выравнивания бюджетной обеспеченности при незначительном объеме распределяемых таким образом средств не могут обеспечить реальное выравнивание финансовых возможностей муниципальных образований по решению закрепленных за ними вопросов местного значения.

В-четвертых, законодательство содержит четкие правила выделения дотаций городским округам и муниципальным районам, в то время как для поселений предусмотрены три различных механизма:

- 1) предоставление подушевых дотаций с регионального уровня;
- 2) делегирование полномочий по расчету и выделению дотаций поселениям на уровень муниципальных районов с передачей им подушевых субвенций;

- 3) выделение дотаций за счет собственных средств муниципальных районов на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений.

При этом комбинирование перечисленных выше механизмов выделения дотаций не всегда приводит к выравниванию бюджетной обеспеченности поселений в масштабе всего региона: возможно увеличение разрыва между финансовыми возможностями поселений, расположенных в разных районах субъекта Российской Федерации.

В-пятых, не удалось жестко разграничить источники финансирования собственных полномочий местных органов власти и государственных полномочий, что было одним из базовых постулатов идеологии муниципальной реформы.

Как показывает практика, вопрос разделения конкретных видов налогов и доходных источников между бюджетами разных уровней достаточно непростой. При этом разделении должны учитываться следующие критерии.

1. *Стабильность*: чем больше налоговые поступления зависят от экономической конъюнктуры, тем выше должен быть уровень бюджетной системы, за которым закрепляется этот налоговый источник и полномочия по его регулированию.

2. *Территориальная мобильность налоговой базы*: чем выше возможности для перемещения налоговой базы между регионами, тем на более высоком уровне бюджетной системы должен вводиться соответствующий налог и тем больше предпосылки для централизации налоговых поступлений. Высокой степенью мобильности обладают труд и капитал, а немобильны — имущество в виде недвижимости и природные ресурсы. С этой точки зрения целесообразно закреплять такие объекты налогообложения, как доходы юридических и физических лиц, за общенациональным бюджетом и региональными бюджетами, а имущество и природные ресурсы — за местным.

3. *Равномерность распределения налоговой базы по территории государства*: чем неравномернее распределен налоговый источник по

территории, тем более высокий уровень государственной власти требуется для осуществления его налогообложения. Это связано с необходимостью выравнивания уровней социально-экономического развития регионов (значительная дифференциация регионов несет в себе угрозу сепаратизма и представляет опасность для стабильности государства). Исходя из данного принципа природные ресурсы целесообразно подвергать налогообложению на общенациональном уровне, поскольку им в силу географических и геологических факторов присуща значительная неравномерность размещения по территории страны. Такой же подход применим и к НДС.

4. *Зависимость от экономической политики*: за каждым уровнем бюджетной системы должны закрепляться те доходные источники, база которых в наибольшей степени зависит от экономической политики данного уровня власти (это могут быть, к примеру, налоги на прибыль, на вмененный доход).

5. *Налоги, носящие перераспределительный характер*, должны закрепляться за федеральным уровнем власти.

Некоторые специалисты считают, что в России наиболее подходящими для закрепления за местными бюджетами являются:

- подоходный налог;
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- единый сельскохозяйственный налог;
- налоги на имущество граждан и организаций;
- земельный налог;
- единый налог по упрощенной системе налогообложения для малого бизнеса¹.

11.7. Совершенствование методов противодействия уклонению от уплаты налогов

Налоговые правонарушения, снижая доходы бюджета, представляют серьезную угрозу экономической безопасности государства. Они подрывают финансовую базу, необходимую для функционирования государства. Данный момент особенно важен в условиях глобализации экономики, когда объективно расширяются возможности для уклонения от налогообложения. Это связано с

¹ *Повышение эффективности бюджетных расходов* / Под ред. А.А. Климова. М.: Дело, 2009. Гл. 1, п. 1.3.

тем, что растет число компаний, имеющих филиалы и структурные подразделения за рубежом; увеличивается число экономических агентов (предприятий, организаций, граждан), участвующих во внешнеэкономических операциях и выходящих на мировые финансовые рынки; расширяется сфера страхования с использованием зарубежных страховых и перестраховочных компаний; растет использование интернет-торговли; появляются и развиваются офшорные юрисдикции¹; осуществляется переход промышленно развитых стран к постиндустриальному типу развития, в котором преобладает сфера услуг, где труднее осуществлять контроль над уплатой налогов.

Важность борьбы с налоговыми правонарушениями в России, на наш взгляд, обусловлена тем, что:

1) налоги служат основным источником доходов федерального бюджета России. Их доля в общих доходах бюджета составляет около 90%. Неполное поступление налогов в бюджет сужает возможности государства по регулированию экономических процессов, подрывает устойчивость бюджетной системы, негативно сказывается на выполнении государством своих функций;

2) предприятия и организации, уклоняющиеся от уплаты налогов, имеют конкурентные преимущества, поскольку располагают большим оборотным капиталом, чем их конкуренты. Подобное положение несправедливо из-за того, что изначально ставит предприятия в неравные условия вне зависимости от эффективности их работы;

3) неполное поступление налогов в бюджеты всех уровней чревато социальной напряженностью, поскольку могут задерживаться выплаты заработной платы, пенсий, стипендий, пособий;

4) сокрытые от налогообложения средства зачастую служат финансовой базой для деятельности организованных преступных группировок, а также обеспечивают финансирование терроризма.

Как показывает мировая практика, современными тенденциями налоговой преступности являются:

- а) политизация налоговой преступности. Она выражается в том, что, во-первых, все чаще обвинения в совершении налоговых преступлений становятся одним из средств ведения полити-

¹ Через офшорные зоны проходит до 50% мирового оборота капитала. См.: Кочкина А.В. Создание и функционирование офшорных зон в Европе и их значение для России. Автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук. М., 2002. С. 10.

ческого противоборства¹, а во-вторых, происходит вовлечение представителей власти в орбиту преступных организаций, важным направлением деятельности которых является создание условий для ухода от налогообложения, а также проникновение участников преступных организаций в законодательные органы власти;

- б) налоговые преступления, которые становятся все более изощренными. Они часто совершаются на стыке компетенции различных государственных органов, что затрудняет борьбу с ними. В целях уклонения от уплаты налогов все чаще используются международные юрисдикции. К примеру, по оценке Налогового управления США, около 2 млн граждан пользуются кредитными и дебетовыми картами, эмитированными офшорными банками, но при этом официально заявляют об этом лишь 120 тыс. человек².

В Интернете появились «электронные государства», имеющие свое правительство, все ветви власти, посольства и т.п., основным направлением деятельности которых служит мошенничество с налогами в международном масштабе. Уже к 2004 г. насчитывалось 80 таких «государств». Самым известным из них является Dominion Melchizedek³;

- в) рост масштабов налоговой преступности. Так, по данным Международного валютного фонда, ущерб государственного бюджета Италии от налоговой преступности составляет около 15% ВВП. В Германии ущерб от мошенничества в отношении только налога с оборота оценивается почти в 18 млрд. евро. Во Франции в результате налоговых правонарушений национальному бюджету в 2006 г. причинен ущерб в 40 млрд евро⁴.

В США в результате уклонения граждан от уплаты налогов в государственную казну ежегодно не поступает около 200 млрд долл. Этих денег хватило бы на оплату всей программы Medicare, предна-

¹ В свое время в налоговом мошенничестве подозревались: в Израиле — премьер-министр А. Шарон и его сын; в Италии — премьер-министр С. Берлускони; в Германии — канцлер Г. Шредер; в Чили — бывший диктатор А. Пиночет и члены его семьи; в Великобритании — принц Чарльз; во Франции — кандидат в президенты С. Руаяль; в США — мультимиллионер У. Андерсон, финансировавший проект модернизации российской космической станции «Мир». Показательно, что обвинения в налоговом мошенничестве появляются, как правило, перед крупными политическими событиями (президентские или парламентские выборы, международные встречи на высшем уровне, международные конференции глав государств).

² По материалам сайта www.inopressa.ru

³ См.: *Багиров Л.Д.* Теневой сектор экономики: тенденции и проблемы. Дисс. ...канд. экон. наук. М.: РУДН, 2003. С. 53—54.

⁴ По материалам сайта www.nalog.ru

значенной для оказания медицинской помощи 38 млн пожилых американцев. По оценке Налогового управления США, не менее 6 млн граждан США вообще не заполняют налоговых деклараций, а если бы американские корпорации исправно платили 35%-ный налог на прибыль, то сумма их налоговых платежей увеличилась бы почти в 3 раза¹.

Очень много махинаций связано с бюджетобразующими налогами и, прежде всего, с налогом на добавленную стоимость (НДС) и налогом на прибыль, которые во многих странах формируют существенную долю налоговых доходов. Так, в России НДС обеспечивает около 35% доходов федерального бюджета, а налог на прибыль — 42—45% всех доходов региональных бюджетов².

Рассмотрим проблемы, связанные с уклонением от уплаты этих налогов более подробно.

Налог на добавленную стоимость (НДС)

Объективная причина уклонения от уплаты НДС заключается в том, что предприниматель сталкивается с необходимостью отвлечения дополнительных оборотных средств на «непроизводительные» цели. Дело в том, что в стоимости закупаемого сырья, материалов, комплектующих изделий заложен «входной» НДС, который делает эти товары дороже. Но, несмотря на то, что производитель в конечном счете перекладывает налог на покупателя, первоначально он вынужден авансировать большую сумму оборотных средств, что и толкает его к минимизации налоговых платежей. Схемы уклонения от уплаты НДС базируются на налоговых льготах и механизме возмещения НДС из бюджета. Рассмотрим наиболее распространенные махинации с НДС.

Махинации с возмещением НДС при экспортных операциях. В целях стимулирования экспорта и избежания двойного налогообложения в России, как и во многих других странах мира, государство освобождает экспортера от уплаты НДС, компенсируя ему «вход-

¹ Подробнее см.: *Елинский А.В.* Уголовно-правовые меры борьбы с уклонением от уплаты налогов (зарубежный опыт). М.: Издательский дом Шумиловой И.И., 2008.

² *Российская экономика в 2007 году. Тенденции и перспективы.* М.: ИЭПП, 2008. С. 50. По отдельным регионам России налог на прибыль формирует довольно значительную часть доходов региональных бюджетов: в Тюменской области — 63%, Липецкой области — 62%, Ханты-Мансийского автономного округа — 52%, Агинско-Бурятского автономного округа — 97%.

ной» НДС по приобретаемым для производства экспортного товара компонентам. Эта льгота и используется при уклонении от уплаты НДС. Можно выделить несколько типичных мошеннических схем с возмещением НДС:

- реально существующий товар оформляется по документам как экспортный, однако таможенной границы страны он не пересекает. Происходит имитация расчетов с продавцами экспортируемых товаров и поступления экспортной выручки;
- удлинение цепочки разнообразных посредников, следствием чего является значительное завышение цены экспортного товара и суммы предъявляемого к зачету НДС. Идея компенсации НДС построена на том, что до осуществления компенсационных выплат самому экспортеру в бюджет должны быть перечислены соответствующие суммы НДС субъектами, включенными в цепочку хозяйственных операций, связанных с движением экспортируемого товара. Однако поставщиками экспортера являются зачастую фирмы-однодневки, которые не перечисляют в бюджет НДС. При этом сам экспортер полностью выполняет требования, установленные законодательством, предоставляющие ему право на возмещение этого налога. Попытки налоговых органов в России отказать экспортеру в возмещении НДС ни к чему не приводят. Суды часто не принимают в качестве оснований для отказа в возмещении НДС такие обстоятельства, как отсутствие поставщиков товаров по юридическому адресу, отсутствие сведений об их фактическом местонахождении, а также неуплату ими налога в бюджет, поскольку (как отмечается в решениях судов) это не установлено ни одной нормой права, определяющей порядок возмещения НДС из федерального бюджета;
- использование «карусели», когда товар вывозится за рубеж (возникает право на компенсацию НДС) с последующим его возвращением на территорию страны для реализации на внутреннем рынке¹;

¹ Так, при проверке Счетной палатой РФ ОАО «АВТОВАЗ» было установлено, что значительная часть автомобилей, вывезенных в 2004 г. по экспортным контрактам, была возвращена на территорию России для реализации на внутреннем рынке (См.: *Аналитическая записка по результатам проверок возмещения налога на добавленную стоимость при осуществлении внешнеэкономической деятельности, проведенных в 2004—2005 гг.* // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2006. № 3).

- реальный экспорт товаров, закупаемых по завышенным ценам внутри страны;
- поставка по внешнеторговому контракту более дешевого товара, чем тот, который указан в контракте и товаросопроводительных документах.

Махинации с НДС наносят огромный ущерб бюджету России, поскольку суммы, идущие на возмещение НДС, «съедают» значительную часть налоговых поступлений по этому налогу¹. По оценкам Минфина РФ, ежегодно на незаконных схемах возмещения НДС теряется около 100 млрд руб.²

Проблемы с возмещением НДС при экспортных поставках существуют также и в промышленно развитых странах. К примеру, страны Евросоюза теряют из-за различных махинаций до 10% поступлений по этому налогу (это около 80—100 млрд евро в год)³. Однако в России вопрос о махинациях с НДС стоит гораздо острее в результате как быстро растущего за последние годы экспорта товаров и услуг, так и пробелов в законодательстве.

Неправомерное возмещение НДС связано с перечислением на расчетные счета налогоплательщиков денежных средств, уже поступивших в бюджет. Поэтому противодействие злоупотреблениям при возмещении НДС приобретает особую важность как задача противодействия неэффективному расходованию бюджетных средств.

Какие же признаки, с нашей точки зрения, могут свидетельствовать о махинациях с возмещением НДС при экспорте? Для этого необходимо внимательно проанализировать каждый этап экспортной операции: производство или приобретение товара на территории России; отправку товара за рубеж по экспортному контракту; получение выручки от экспорта товара. Остановимся на данных этапах подробнее.

¹ К примеру, за 1999—2003 гг. поступления НДС в бюджет возросли в четыре раза, а сумма, предъявленная к возмещению экспортерами, — в семь раз. (См.: *Российский экономический журнал*. 2004. № 3. С. 18). Существуют и другие цифры: если в 1999 г. экспортерам было возвращено 18,3% поступлений НДС в бюджет, 2004 г. — 43,7%, то в 2005 г. — 45,5%. В 2006 г. возмещение НДС экспортерам выросло в 1,3 раза по сравнению с 2005 г., а в 2007 г. — уже в 1,8 раза по сравнению с 2006 г. (См.: *Налоговед*. 2005. № 11. С. 4; *Стеркин Ф.* Налоговые подозрения // *Ведомости*. 2007. 10 мая; *Эксперт*. 2007. № 43).

² *Заикина О.* Прямой счет // *Эксперт*. 2007. № 43. С. 40.

³ *Пепеляев С.Г.* Колонка главного редактора. // *Налоговед*. 2006. № 8. С. 15. В Германии посредством различных махинаций по НДС из бюджета ежегодно расхищается до 15—17 млрд евро (См.: *Заикина О.* Прямой счет // *Эксперт*. 2007. № 43. С. 39).

Первый этап — производство или приобретение товара на территории России.

При лжеэкспорте часто используются несуществующие товары. Поэтому для установления факта лжеэкспорта необходимо доказать фиктивность «экспортируемого» товара. В этих целях требуется:

- подтвердить факт отсутствия производства товара, его неизвестность в хозяйственном обороте;
- исследовать документы, подтверждающие движение товара, на предмет отражения в них действительного перемещения товара;
- проверить адреса складских помещений отгрузки и приемки товара;
- проверить данные о государственной регистрации юридических лиц, участвующих в сделке, о постановке их на налоговый учет.

О возможных махинациях на стадии производства экспортного товара могут свидетельствовать следующие признаки:

- сделки осуществляются по многоступенчатой схеме с участием нескольких организаций (как правило, это фирмы-однодневки);
- предметом экспортных сделок являются товары, непрофильные для данной организации;
- использование услуг одних и тех же комиссионеров, независимо от места регистрации организации-экспортера;
- взаимозависимость организаций, реализующих товар на внутреннем рынке экспортеру.

Второй этап — вывоз товара за рубеж по экспортному контракту.

При доказывании факта лжеэкспорта необходимо обратить внимание на то, при каких обстоятельствах товар пересек границу; отражены ли сведения о вывозе товара таможенными организациями, в ведении которых находится пункт пропуска. Следует внимательно изучить отметки о вывозе товара, которые ставятся на грузовых таможенных декларациях. Если грузовая таможенная декларация будет заверена личной номерной печатью сотрудника таможни, который в день вывоза товара не находился на работе, то это может свидетельствовать о факте лжеэкспорта.

Можно выделить некоторые другие *признаки, свидетельствующие о возможных махинациях на стадии вывоза товара за рубеж:*

- юридические адреса получателей товаров находятся в офшорных зонах;

- количество вывозимых по документам за рубеж товаров превышает объем их фактического производства в России либо заявленный к вывозу товар в России в данный момент не производится;
- весовые и количественные показатели экспортируемых товаров, указанные во внутренних перевозочных документах, расходятся с данными документов, представленных в таможенные органы;
- оформление таможенных документов организации-экспортера одним и тем же сотрудником таможни;
- отсутствие у проверяемой организации складских помещений и товарно-транспортных накладных на товар, непредставление экспортером сведений об изготовителе товара;
- компания-экспортер создается незадолго до экспортной поставки.

Третий этап — получение экспортной выручки.

При проведении лжеэкспортной операции ее организаторам неизбежно приходится имитировать поступление экспортной выручки, использовать банковские проводки без реального движения средств. В этой связи *признаками лжеэкспорта*, по нашему мнению, *могут быть*:

- нахождение всех счетов, по которым происходит движение денежных средств, в одном банке или группе взаимосвязанных банков;
- совершение всех операций в один операционный день;
- предоставление банком внутридневного кредита в виде овердрафта, особенно при условии, что предоставление таких кредитов не предусмотрено договором банковского счета¹;
- нулевое сальдо счетов лиц, участвующих в расчетах;
- обоснование платежей операциями, действительность которых невозможно точно проверить (например, маркетинговые услуги);

¹ Как правило, банки не рассматривают вопрос о предоставлении кредита в форме овердрафта, если клиент: имеет срок государственной регистрации менее одного года; открыл расчетный счет в данном банке менее шести месяцев тому назад; является недоимщиком по налоговым платежам в бюджет. Величина овердрафта, общепринятая в банковской практике, составляет 5—25% от суммы среднемесячных поступлений на счет клиента. Если сумма овердрафта больше, то это может являться подозрительным признаком, свидетельствующим о неэкономических отношениях банка и клиента.

- оплата за полученный экспортный товар со счета в российском банке.

Таким образом, доказывание факта лжеэкспорта при возмещении НДС представляет собой довольно кропотливую работу. Наиболее трудно доказуемым является установление умысла на совершение данного правонарушения, без чего невозможно возбудить уголовное преследование.

Махинации с уклонением от уплаты НДС при внутренних операциях. Во многих странах, использующих НДС, серьезный экономический ущерб бюджету наносит уклонение от уплаты НДС при внутренних операциях. Например, в России суммы, предъявленные к возмещению НДС по внутренним операциям, составили в 2005—2006 гг. более 83% от начисленного налога¹ и растут из года в год, что может сделать взимание НДС экономически бессмысленным.

Махинации с НДС при внутренних операциях возможны по следующим направлениям.

1. Использование разных ставок НДС. Предприятие покупает у поставщика продукцию, которая облагается по более высокой ставке НДС, чем произведенные из этой продукции товары. На этом основании предприятие предъявляет требование о возмещении НДС из бюджета и проводит зачетную операцию, уменьшая свои платежи по другим налогам в счет «долга» государства. Для того чтобы воспользоваться данной схемой, предприятие «обрабатывает» непрофильным производством льготированной продукции. Способом борьбы с этими махинациями является установление единой ставки НДС.

2. Завышение суммы вычетов (зачет «входного» НДС). Исчисление суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет, проводится в два этапа. Сначала определяется «выходной» НДС, включаемый в цену готового товара. Затем полученная сумма корректируется на величину «входного» НДС, заложенного в цене сырья, материалов, комплектующих. Разница между «выходным» и «входным» НДС подлежит перечислению в бюджет. Если зависеть «входной» НДС, то в бюджет будет внесена меньшая сумма НДС.

Махинации с уклонением от уплаты НДС при импорте товаров. Фирма-импортер ввозит на территорию России определенные виды

¹ В 2002 г. вычеты по НДС по внутренним операциям составили 78,4% от начисленной суммы, в 2003 г. — 81,5%, 2005—2006 гг. — более 83% (См.: *Махров И.Е., Борисов А.Н.* Проблемы возмещения НДС по экспорту // *Налоговый вестник.* 2005. № 11. С. 32; *Заикина О.* Прямой счет // *Эксперт.* 2007. № 43. С. 39).

товаров с последующей их продажей через специально образованные фирмы-однодневки, зарегистрированные на подставных лиц. При этом в федеральный бюджет уплачиваются все положенные суммы НДС при пересечении таможенной границы. Средства для оплаты таможенных платежей и суммы НДС поступают от третьих фирм, также зарегистрированных на подставных лиц. Выручка за ввезенную и проданную продукцию фирмой-импортером по бухгалтерскому учету показывается нулевой с кредиторской и дебиторской задолженностью. Таким образом, суммы, полученные от покупателя товара, будут тоже нулевые. Возникает отрицательная разница между НДС, уплаченным при пересечении таможенной границы, и НДС, полученным от покупателя товара. Это дает фирме-импортеру основание на предъявление возмещения НДС из федерального бюджета.

В реальности фирмой-импортером товар реализуется по фиктивным договорам оплаты работ через подставные фирмы, работающие в торговой оптово-розничной сети. При наступлении налогового периода в декларации по НДС в графе «НДС уплаченный» проставляется реальная сумма НДС, уплаченная при пересечении таможенной границы (например, десятки, сотни миллионов рублей), а в графе «НДС, полученный от коммерческой деятельности» указывается чисто символическая сумма в несколько десятков тысяч рублей. В итоге возникает отрицательная разница по НДС, которая предъявляется к возмещению из бюджета. В данной схеме усматриваются признаки состава преступления, предусмотренного статьями 159 и 210 УК РФ.

Как же бороться с уклонением от уплаты НДС? Прежде всего налоговики стараются обнаружить приведенные «первичные» признаки налоговых правонарушений. Кроме того, необходимо шире использовать в отечественной практике налогообложения зарубежный опыт борьбы с уклонением от уплаты НДС.

Практика применения НДС в промышленно развитых странах показывает, что основными способами борьбы с уклонением от уплаты НДС является совершенствование налогового администрирования по следующим направлениям.

1. В большинстве стран 60—70% поступлений от НДС приходится лишь на 10—15% предпринимателей. Сконцентрировав внимание на этой небольшой группе, дающей наибольшие налоговые платежи, налоговые органы получают возможность более тщательно отслеживать выполнение налоговых обязательств и более оперативно реагировать на их нарушение.

2. Установление единой ставки НДС, что упрощает ведение учета, снижает возможность махинаций при исчислении НДС по внутренним операциям.

3. В плане контроля над уплатой налогов интересен опыт Новой Зеландии, где над каждым налогоплательщиком при его государственной регистрации закрепляется так называемый утвержденный уровень возврата налогов (УУВН). Этот показатель зависит от вида продукции, выпускаемой налогоплательщиком, размеров предприятия и периодически пересматривается. УУВН дает право на автоматический возврат налогов по любым заявкам в пределах суммы УУВН. Исходя из прогноза развития внешней торговли планируется также объем возмещения НДС из бюджета.

4. Различие в процедурах налоговой проверки для налогоплательщиков, претендующих на возмещение НДС в течение продолжительного времени, и налогоплательщиков, вновь представивших требования о возмещении.

5. Предварительная тщательная проверка деятельности и требований о возмещении НДС для налогоплательщиков, входящих в «группу риска» (например, налогоплательщики, впервые представившие требования о возмещении; налогоплательщики, чьи требования значительно отличаются по объему от представлявшихся ранее). Требования других налогоплательщиков удовлетворяются на основании представленных документов без проведения детальной проверки¹.

Налог на прибыль

Налог на прибыль является прямым налогом, поэтому возможностей для его обхода существует гораздо больше, чем при косвенных налогах (например, НДС и акцизах). Конкретные способы уклонения от уплаты налога на прибыль довольно разнообразны и корректируются вместе с изменением налогового законодательства. Но в их основе лежат манипуляции с величиной налогооблагаемой прибыли. Дело в том, что прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой и расходами на производство такой продукции. Поэтому, уменьшая размеры выручки и завышая затраты на производство товара, можно уменьшать сумму налоговых платежей, для чего в российской практике используются следующие приемы.

¹ Саакян Р., Трунин И. Возмещение налога на добавленную стоимость//Вопросы экономики. 2007. № 3. С. 124.

1. *Неоприходование выручки:*

- неоприходование наличных денежных средств, поступивших от покупателей в оплату товаров и услуг (например, в результате неиспользования контрольно-кассовых машин и выдачи чеков);
- неотражение выручки, полученной безденежным путем (получение векселя третьего лица, бартер, зачет встречных однородных требований);
- неотражение выручки, причитающейся налогоплательщику, но поступившей на расчетные счета других лиц (расчеты через третьих лиц);
- неотражение в бухгалтерской отчетности отдельных операций;
- нарушение сроков предоставления сведений о закрытии и открытии счетов.

2. *Завышение расходов на производство продукции:*

- отнесение на себестоимость расходов, подлежащих возмещению за счет прибыли, остающейся после уплаты налогов. В Налоговом кодексе РФ предусмотрены отдельные виды расходов, конкретные затраты по которым нормируются. Это означает, что в себестоимость можно включить расходы только в пределах предусмотренных норм. Если фактические расходы превысят нормируемые, то они должны возмещаться из прибыли, остающейся после налогообложения. На практике данное положение может нарушаться;
- принятие на баланс предприятия имущества, отраженного как служебное, но используемого сотрудниками в личных целях;
- неправомерное применение ускоренной амортизации;
- завышение количества и цены при составлении акта закупки товара у частных лиц.

3. *Применение трансфертных цен*¹.

В условиях глобализации экономики и расширения деятельности ТНК трансфертное ценообразование представляет собой объективное явление. Но в отечественной практике трансфертные цены зачастую используются для минимизации налоговых обязательств. Можно выделить следующие основные методы налоговой оптимизации с применением таких цен:

¹ По данным экспертов, 30—50% мирового экспорта товаров и услуг производится на основе использования трансфертных цен. См.: Грозовский Б., Никольский А. Новые налоговые инициативы Минфина // Ведомости. 2008. 14 февраля.

- концентрация прибыли в фирме-однодневке;
- концентрация прибыли в компании, уплачивающей налог на прибыль в субъекте Федерации, предоставляющем льготные условия уплаты данного налога;
- концентрация прибыли в компаниях, являющихся налогоплательщиками в государствах с льготными условиями налогообложения (например, в офшорах). При этом растущая интеграция российской экономики в мировую расширяет сферу использования трансфертных цен в целях минимизации налогов.

Как же уменьшить бюджетные потери государства от использования трансфертного ценообразования? Налоговое законодательство ряда стран предусматривает возможность пересчета налоговыми органами цены сделки при установлении ее трансфертного характера. Подобная норма существует и в налоговом законодательстве России. Так, согласно ст. 40 НК РФ корректировка налоговыми органами цены сделки может проводиться в случаях обнаружения факта отклонения ее от рыночной более чем на 20%, а также при установлении факта взаимозависимости организаций. В этом случае налоговые органы вправе доначислить налоги исходя из рыночной цены товара. Однако практика налогообложения показала, что в современных российских условиях ст. 40 НК РФ неработоспособна в силу серьезных юридических «пробелов»:

- а) ключевое для определения факта трансфертного ценообразования понятие «рыночная цена» в российском законодательстве определено нечетко. В соответствии с НК РФ рыночной ценой признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложенная на рынке *идентичных* (а при их отсутствии — однородных) товаров и услуг в сопоставимых условиях. Эти критерии не позволяют налоговым органам устанавливать рыночную цену на уникальные товары, работы или услуги. Поэтому редко встречающиеся и не имеющие аналогов на рынке товары могут быть реализованы их владельцами за любую цену, не опасаясь санкций со стороны налоговых органов. Кроме того, Налоговый кодекс, оперируя понятиями «идентичные» и «однородные» *товары*, не раскрывает их содержание применительно к *услугам*. В то же время сделки с нематериальными активами часто используются для минимизации налоговых платежей через трансфертное ценообразование;
- б) в российском законодательстве нечетко сформулировано понятие «взаимозависимое лицо», являющееся одним из осно-

ваний для проверки правильности примененной цены сделки. В разных нормативных актах (Закон РФ «О таможенном тарифе»; ФЗ «О некоммерческих организациях»; ФЗ «Об акционерных обществах»; ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»; ФЗ «О защите конкуренции»; Гражданский кодекс РФ, ст. 105, 106) даются *различные* определения понятий, близких к понятию «взаимозависимости»: «заинтересованные», «аффилированные» лица, «зависимые» и «дочерние» хозяйственные общества¹. Это значительно усложняет задачу определения степени взаимозависимости лиц и признание цен сделки трансфертными;

- в) действующая редакция ст. 20 НК РФ описывает признаки взаимозависимости лиц лишь в простейших ситуациях. Между тем группами компаний и ТНК используются сложные структуры собственности и контроля в отношении подконтрольных организаций, которые не могут быть признаны взаимозависимыми по действующему российскому законодательству (к примеру, компании, являющимися дочерними по отношению к одной и той же материнской компании).

Для минимизации уклонения от налогообложения, предпринимаемого российскими компаниями, целесообразно обратиться к зарубежному опыту регулирования трансфертного ценообразования. Основополагающим документом в области регулирования трансфертного ценообразования в целях налогообложения является руководство Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) по трансфертному ценообразованию для ТНК и налоговых органов. В этом документе дается определение трансфертных цен как цен, по которым реализуется товар, нематериальный актив или оказывается услуга *ассоциированному* предприятию. Ассоциированными считаются предприятия, если одно из них прямо или косвенно участвует в управлении, контроле или капитале другого, либо оба предприятия находятся под общим контролем.

В руководстве ОЭСР содержится несколько подходов для определения обоснованности цены сделки.

¹ Даже в самом Налоговом кодексе РФ критерии для признания лиц взаимозависимыми сформулированы недостаточно ясно. Так, согласно ст. 20 основанием для признания взаимозависимости является случай, когда доля непосредственного или косвенного участия одной организации в другой превышает 20%. Расчет доли участия основан на определении только доли обыкновенных (голосующих) акций в уставном капитале. Однако по Закону «Об акционерных обществах» (ФЗ № 208 от 26 декабря 1995 г.) привилегированные акции тоже могут давать право голоса при невыплате по ним дивиденда.

1. Принцип «вытянутой руки».

Его суть заключается в анализе конкретной операции с точки зрения действия при аналогичных обстоятельствах независимых третьих лиц. Согласно этому принципу, сравнивая условия сделки между независимыми предприятиями, с одной стороны, и ассоциированными — с другой, налоговые органы могут скорректировать прибыль, показываемую ассоциированными предприятиями.

2. Возможность переквалификации налоговыми органами природы сделок.

Руководство ОЭСР разрешает налоговым органам переквалифицировать природу сделок в случае, если:

- а) экономическое содержание сделки отличается от ее формы. Тогда налоговые органы могут исходить из экономического содержания сделки, невзирая на ее юридическое оформление;
- б) условия соглашений, заключенных в связи со сделкой, при совокупной их оценке отличаются от тех, что были бы установлены между независимыми предприятиями, а фактическая структура сделки препятствует налоговым органам определить факт использования или неиспользования трансфертной цены.

3. Соглашения о предварительном установлении цен.

Руководство ОЭСР предусматривает возможность заключения сторонами сделки и налоговыми органами Соглашения о предварительном установлении цен (АРА), которое означает, что до совершения налогоплательщиком сделок определяются экономически обоснованные критерии, в соответствии с которыми складывается цена по таким сделкам на определенное время. Преимуществом соглашений АРА является устранение неопределенности в объеме налоговых обязанностей, поскольку налогоплательщик получает определенные гарантии со стороны налоговых органов в том, что при выполнении им ряда условий цены сделки не будут признаны трансфертными.

4. Определение цены нематериальных активов.

Нематериальные активы все больше выступают предметом многих сделок, что связано с быстрым развитием рынка программного обеспечения и информационных технологий. Руководство ОЭСР предлагает два способа определения цены нематериального актива на момент совершения сделки:

- 1) использование оценки ожидаемых выгод на момент заключения сделки;

2) включение в сделку условия о пересмотре цены нематериального актива (к примеру, размер роялти может быть поставлен в зависимость от величины объема продаж лицензиата).

Итак, проанализировав практику уклонения от налогообложения при уплате налогов на прибыль и НДС, заметим, что к наиболее характерным способам совершения налоговых преступлений, на выявление которых необходимо обращать внимание, относятся:

- уклонение от регистрации в налоговых органах в качестве налогоплательщика;
- сокрытие объектов налогообложения (прежде всего дохода или прибыли);
- занижение полученных доходов и завышение произведенных расходов;
- переложение налоговых обязательств на несуществующих юридических лиц;
- неправомерное использование налоговых льгот.

На проблеме налоговых льгот хотелось бы остановиться особо, поскольку существование многочисленных налоговых льгот усложняет налоговое законодательство, расширяет возможности для уклонения от налогообложения. Обобщение экономической литературы¹ позволяет выделить такие отрицательные стороны налоговых льгот, как:

- нарушение принципа равной конкуренции экономических агентов;
- недополучение бюджетных доходов в связи с существованием налоговых льгот и дополнительные расходы по контролю над правомерностью их использования²;
- рост коррупции, криминализации экономических отношений вокруг «торговли» льготами, когда не получившие льгот добиваются их получения;

¹ Шаталов С.Д. Комментарий к Налоговому кодексу РФ, части второй. М.: МЦФЭР, 2001; *Налоговая политика России: проблемы и перспективы* / Под ред. И.В. Горского. М.: Финансы и статистика, 2003; *Стиглиц Дж.Ю.* Экономика государственного сектора. М.: Издательство МГУ, 1997.

² К примеру, во Франции существуют 560 налоговых льгот, что обходится государству более чем в 60 млрд долл. в год. (См.: *Business Week*. Россия. 2005. № 1. 20 сентября). В России в середине 1990-х годов ежегодные потери федерального бюджета из-за многочисленных налоговых льгот составляли 12–15 млрд долл. (См.: Шаталов С.Д. Комментарии к Налоговому кодексу части второй. С. 12).

- потеря стимулов к развитию у предприятий, получивших льготы, и сосредоточение их деятельности на сохранении привилегированного статуса;
- налоговые льготы подрывают готовность и желание платить налоги у тех, кто такими льготами не пользуется;
- деформация рыночных отношений, когда при принятии решений руководствуются не экономическими законами, а административными командами-льготами;
- повышение стандартного налогового бремени, когда освобождение от налога одних ведет к переобложению других;
- «политический» аспект налоговых льгот — их легко предоставить, но трудно отменить.

Конечно, наилучшим, радикальным решением может быть полная отмена всех налоговых льгот. Однако этому препятствуют как политические факторы (налог — сложное, комплексное понятие, имеющее не только юридический, экономический, но и политический аспекты), так и необходимость учета в налогообложении принципа справедливости. С нашей точки зрения, необходимы минимизация налоговых льгот и жесткий контроль над их предоставлением по следующим направлениям:

— законодательный запрет предоставления любыми государственными органами каких-либо льгот, не предусмотренных налоговыми законами;

- включение в бюджет специальной расходной статьи («налоговые расходы»), в которой должны отражаться недополученные бюджетные доходы вследствие установления налоговых льгот. Введение такой статьи, отражаясь на параметрах бюджетных расходов, дисциплинирует исполнительную и законодательную власти, поскольку величина бюджетного дефицита рассматривается зарубежными инвесторами и международными экономическими организациями в качестве важнейшего критерия состояния экономики страны. Статья «налоговые расходы» существует в государственных бюджетах США, Великобритании, Японии;
- большее использование в налогообложении не прямых льгот (снижение ставки налога), а косвенных (отсрочка уплаты налога, увеличение норм амортизационных отчислений, отмена авансовых платежей и т.п.).

Для борьбы с уклонением от уплаты налогов можно использовать два основных подхода.

Первый подход — юридический, который заключается в совершенствовании законодательства и ужесточении контроля над его

соблюдением. В частности в зарубежных странах для борьбы с уклонением от уплаты налогов используется несколько правовых доктрин.

1. Общие правила против избежания налогообложения (General Anti-Tax Avoidance Rules — GAAR).

Впервые эти правила были приняты в Нидерландах в 1925 г., а затем получили развитие в Новой Зеландии, Австралии, Израиле, Швеции. Согласно GAAR гражданско-правовая форма сделки игнорируется для целей налогообложения, если единственным мотивом для ее совершения было уклонение от налогов, а налогообложению подлежит тот экономический результат, который налогоплательщик хотел достичь. Так, в Швеции, Израиле, Австралии сделка игнорируется для целей налогообложения при следующих условиях:

- действия налогоплательщика не являются очевидными в данной ситуации, для того чтобы получить прибыль;
- налоговая выгода выступает ключевой причиной для действий налогоплательщика.

2. Доктрина деловой цели.

Для определения налоговых обязательств не принимаются во внимание сделки, лишенные смысла (например, заведомо убыточные), единственной целью которых является уменьшение налогов. К примеру, согласно ст. 11 Директивы ЕЭС «О слияниях» налоговые преимущества для компаний, участвующих в слияниях и поглощениях, не предоставляются, если установлено, что основной целью или одной из целей, преследуемых сторонами, было избежание уплаты налогов.

3. Переход бремени доказывания.

При определенных условиях бремя доказывания переходит на налогоплательщика. Так, в 1974 г. в налоговое законодательство Франции была добавлена норма, автоматически ставящая под подозрение любую сделку с участием лиц из налоговых убежищ.

4. Меры против злоупотребления миграцией физическими лицами.

Некоторые страны распространяют неограниченную налоговую ответственность физического лица на определенный период лет после изменения его резидентства при сохранении связей (экономических интересов) со страной. В Канаде, Германии, Финляндии, Швеции с физических лиц, которые перестают быть резидентами данных стран, взимается налог на отъезд. Этот налог облагает временный (расчетный) доход налогоплательщика, который он получил бы от реализации всех своих активов по рыночной стоимости на момент эмиграции.

5. Меры против миграции и перемещения активов компании.

Согласно налоговому законодательству Германии, Дании, Люксембурга, Нидерландов, США, Франции перемещение месторасположения или места управления рассматриваются как ликвидация компании и вызывают налоговые последствия, схожие с теми, которые наступают при прекращении деятельности компании¹.

Таковы некоторые наиболее распространенные за рубежом правовые доктрины для борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Однако на каждую меру государства недобросовестный налогоплательщик быстро находит ответную. Над совершенствованием налогового законодательства работают сотни людей, а над тем, как его обойти, думают миллионы. Поэтому принципиального улучшения в борьбе с уклонением от уплаты налогов, по мнению ряда ученых² (мы разделяем их позицию), не достичь, пока не будет задействован экономический интерес налогоплательщика. *Неуплата налогов должна стать экономически невыгодной.*

Второй подход — институциональный, получающий все большее распространение среди экономистов-теоретиков³. Он предполагает создание таких условий деятельности экономических субъектов, когда сокрытие объектов налогообложения будет коммерчески невыгодно фирме или же фирма будет прямо заинтересована платить налоги в силу каких-либо преимуществ, связанных с репутацией аккуратного налогоплательщика. Так, одним из факторов, влияющим на большую собираемость налогов на Западе, является такой, на первый взгляд, неэкономический фактор, как боязнь фирмы или гражданина испортить свою деловую репутацию. Падение репутации оборачивается удорожанием стоимости кредита, требованием внесения дополнительного залога или авансовых платежей и т.п.

Можно выделить несколько институциональных методов борьбы с уклонением от уплаты налогов, которые, как показывает практика ряда стран, дают зримый результат.

Во-первых, создание условий, стимулирующих контроль одних субъектов экономических отношений над уплатой налогов другими субъектами:

- а) развитие потребительского, образовательного, ипотечного кредитования.

¹ Подробнее см.: *Елинский А.В.* Уголовно-правовые меры борьбы с уклонением от уплаты налогов (зарубежный опыт). М.: Издательский дом Шумиловой И.И., 2008. Гл. 2, § 4; *Кашин В.А.* Международные налоговые соглашения. М.: ЮНИТИ, 2005.

² *Артемов А.М., Потехина О.А., Яковенко Е.Г.* Криминализация экономической деятельности. М., 2006. С. 288; *Латов Ю.В., Ковалев С.Н.* Теневая экономика. М.: Норма, 2006. Гл. 20.

³ Условно этот подход можно назвать «экономическим», так как он воздействует на экономический интерес налогоплательщика.

До тех пор, пока гражданин не нуждается в получении кредита, он спокойно соглашается на выплату значительной части заработной платы «в конверте», фактически способствуя тем самым уклонению работодателя от уплаты налогов. Но как только гражданину требуется кредит, у него возникает заинтересованность в отражении всей заработной платы «по белому», поскольку сумма кредита непосредственно зависит от величины оплаты труда;

б) расширение использования накопительной пенсионной системы.

Заработная плата работника является объектом для начисления взносов на пенсионное страхование. Таким образом, укрывая объект налогообложения от социального налога, работодатель уменьшает размер будущей пенсии своих работников. Поэтому подчеркивание налоговыми органами данного обстоятельства, широкая разъяснительная работа с населением, информирование граждан о состоянии их пенсионных накоплений создает давление на работодателей в направлении отказа от «черных» схем оплаты труда;

в) установление реалистичного уровня минимальной заработной платы, отражающего прожиточный минимум и использование этого в подходящем налогообложении. Привязка необлагаемого минимума к величине реальной минимальной заработной платы может привести к снижению налогооблагаемого дохода, что будет способствовать декларированию фактического объема производства предприятий, показу всех производственных звеньев;

г) государственное стимулирование создания совместных предприятий с иностранными инвесторами. Стремясь привлечь зарубежного инвестора, предприятие будет заинтересовано представлять правдивую финансовую отчетность, полностью указывать реальную прибыль. Пример известных российских компаний («Вимм-Билль-Данн», «Вымпелком», «ЛУКОЙЛ»), пошедших ради иностранных инвестиций на перевод своего бизнеса в «белую» экономику, свидетельствует о значительной силе инвестиционного стимула.

Во-вторых, увеличение роли и значения муниципальных налогов в местных бюджетах, а также повышение заинтересованности органов власти всех уровней в расширении своей налогооблагаемой базы.

Для стимулирования налогоплательщика к уплате налогов необходимо сблизить место уплаты налогов с местами их использования. Дело в том, что выплаты налогов в вышестоящий бюджет бо-

лее безэквивалентны, чем в нижестоящий. Например, если в районе плохие дороги, то местные предприятия с большим пониманием будут относиться к необходимости платить налоги в местный бюджет, из которого средства пойдут на ремонт дорог, которыми сами же эти предприятия регулярно пользуются.

Для того чтобы повысить заинтересованность региональных властей в развитии экономики региона, региональную долю отчислений от федеральных налогов предпочтительно как-то связать с валовым региональным продуктом, его долей в ВВП России. Тогда будут поощряться те регионы, которые создают благоприятные условия для развития бизнеса на своей территории.

В-третьих, создание для аккуратных налогоплательщиков более благоприятных условий хозяйственной деятельности, например, установление определенных льгот по уплате налогов. В настоящее время в российском законодательстве и судебной практике не существует четких критериев, позволяющих отграничить недобросовестные действия налогоплательщиков от добросовестных. Это приводит к непредсказуемости судебных актов, так как решение судьи зависит главным образом от его субъективного понимания добросовестности тех или иных действий налогоплательщика. Нередко в различных судах одни и те же действия налогоплательщика могут быть оценены по-разному. В этой связи важнейшей задачей законодателя и судебной практики является выработка критериев недобросовестности действий налогоплательщиков.

По мнению некоторых специалистов, о недобросовестности налогоплательщика могут свидетельствовать следующие признаки¹:

- совершение противоположных по цели, но взаимосвязанных операций в один день;
- открытие контрагентами счетов в одном и том же банке;
- отсутствие экономического смысла при совершении сделок (бесприбыльность сделки, получение беспроцентных кредитов и т.п.);
- несовпадение формального и фактического содержания хозяйственных операций.

В-четвертых, увеличение экономических санкций за неуплату налогов.

В США штрафы за неуплату налога могут превосходить тот возможный доход, который налогоплательщик получил бы, пустив «в оборот» сокрытые от налогообложения денежные средства. В Гер-

¹ *Заринов В.М.* Добросовестные налогоплательщики: кто они? // Налоговая политика и практика. 2005. № 2. С. 23.

мании не может заниматься определенными видами деятельности (быть нотариусом, преподавателем университета, государственным служащим) человек, который когда-либо был осужден судом (в том числе за налоговые преступления), даже если было назначено условное наказание.

В-пятых, российское налоговое законодательство должно быть усовершенствовано и сближено с международными нормами. Так, для борьбы с уклонением от налогообложения с помощью манипуляции трансфертными ценами в отечественное налоговое законодательство необходимо, на наш взгляд, ввести такие понятия, как «вытянутая рука», «контролируемая сделка», «добросовестность налогоплательщика» и четко определить их.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем отличие финансовых отношений от денежных?
2. Какова структура финансовой системы? В чем различие понятия «финансовая система» в широком и узком смысле слова?
3. В чем заключаются особенности финансовой системы России?
4. В чем суть реформы бюджетных учреждений в России?
5. В чем заключается переход от управления бюджетными затратами к управлению бюджетными результатами (бюджетирование, ориентированное на результат)?
6. Назовите методы построения бюджетной системы государства. В чем заключаются особенности российской системы межбюджетных отношений?
7. Как бюджетный дефицит и государственный долг влияют на экономику страны? Какие существуют экономические концепции, рассматривающие влияние бюджетного дефицита на экономику страны?
8. От каких факторов зависит тяжесть бремени внешнего долга для экономики страны? Каковы пороговые значения внешнего долга, превышение которых создает угрозу экономической безопасности страны?
9. Выделите основные элементы налоговой системы?
10. В чем отличия налоговой системы России от налоговых систем промышленно развитых стран?
11. Каковы основные принципы налогообложения и в чем может проявляться их нарушение?
12. Определите основные достоинства и недостатки прямых и косвенных налогов?
13. В чем, на ваш взгляд, заключаются особенности российской налоговой системы и каковы основные направления ее совершенствования?
14. Какие меры по борьбе с уклонением от уплаты налогов, используемые в других странах, могут применяться в российской практике?
15. Что понимается под конкурентоспособностью налоговой системы? Оцените, насколько конкурентоспособна российская налоговая система.

Тематика курсовых работ

1. Проблемы совершенствования российской пенсионной системы.
2. Проблемы развития страхового рынка в России.
3. Проблемы повышения устойчивости финансовой системы России.
4. Мировой опыт функционирования стабилизационных фондов.
5. Проблемы совершенствования межбюджетных отношений в России.
6. Проблемы управления финансовыми средствами государственных внебюджетных фондов.
7. Бюджетный дефицит: сущность, виды и социально-экономические последствия.
8. Особенности становления и перспективы развития российской налоговой системы.
9. Проблемы повышения эффективности бюджетных расходов в России.
10. Финансовый контроль в России и зарубежных странах.
11. Проблемы повышения эффективности управления государственным долгом.
12. Международный и российский опыт бюджетирования по результатам.

Кредитно-банковская система. Денежно-кредитное регулирование экономики

12.1. Сущность, функции, принципы и формы кредита

Во многих сегментах финансового рынка присутствуют кредитные отношения. Рассмотрим эти отношения более подробно.

Кредит (в переводе — «верю», «доверяю») выражает экономические отношения по поводу стоимости, передаваемой во временное пользование.

Источником кредита служат временно свободные денежные средства, высвобождаемые в процессе воспроизводства:

- а) амортизационные отчисления предприятий;
- б) часть оборотного капитала, образующаяся в связи с несопадением во времени продажи изготовленных товаров и покупки сырья, топлива, материалов;
- в) сбережения населения;
- г) остатки средств на счетах предприятий в коммерческих банках;
- д) нераспределяемая среди акционеров прибыль предприятий.

В условиях рыночной экономики кредит выполняет очень важные *функции*:

1) перераспределяет временно свободные денежные средства. Посредством перераспределения бездействующие ресурсы превращаются в функционирующие;

2) экономит издержки обращения путем замещения в обороте наличных денег безналичными деньгами;

3) расширяет рынок сбыта товаров, позволяет предприятиям реализовывать в своей деятельности эффект масштаба;

4) ускоряет процессы концентрации производства и накопления капитала;

5) способствует повышению эффективности производства. Кредит обязывает заемщика средств осуществлять свою хозяйственную деятельность так, чтобы улучшить экономические показатели, обеспечить получение дохода, достаточного для его погашения. Кроме этого, банки, выдавая кредиты, могут выдвигать конкретные условия, предусматривающие улучшение отдельных аспектов деятельности заемщиков.

Основными принципами кредита являются:

- а) возвратность;
- б) срочность;
- в) платность;
- г) обеспеченность (для защиты имущественных интересов кредитора);
- д) целевой характер предоставления.

Возвратность, срочность и платность отличают кредит от финансирования. Кредит выступает в двух основных формах — коммерческого и банковского кредита. Коммерческий кредит представляется одним предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа и используется для ускорения реализации произведенной продукции. В развитых странах коммерческий кредит составляет 20—30% всех кредитных сделок. Оформляется такой кредит векселем. Вексельное обращение получает все большее распространение и в России. Его законодательной базой служит Федеральный закон «О переводном и простом векселе» (1997 г.) и Женевская вексельная конвенция 1930 г. («Единообразный закон о простых и переводных векселях»).

Коммерческий кредит имеет ряд ограничений:

- 1) он предоставляется, как правило, в товарной форме;
- 2) размеры кредита ограничены величиной свободных капиталов, имеющих у предпринимателя;
- 3) краткосрочный характер;
- 4) не может использоваться для выплаты заработной платы.

В силу этих обстоятельств возникает потребность в развитии *банковского кредита*.

Коммерческие банки предоставляют своим клиентам разнообразные виды кредитов, которые можно классифицировать по различным признакам.

1. *По срокам пользования:*

- до востребования (онкольные). Онкольный кредит — краткосрочный кредит, который погашается по первому требованию и выдается под обеспечение ценными бумагами;

- срочные (краткосрочные — до одного года, среднесрочные — от одного до трех лет, долгосрочные — свыше трех лет).

2. *По обеспечению:*

- необеспеченные (бланковые);
- обеспеченные (залоговые, гарантированные, застрахованные).
Основные виды обеспечения кредита: поручительство, гарантия, залог, страхование ответственности заемщика за непогашение кредита.

3. *По числу кредиторов:*

- синдицированные (выделяются группой банков);
- одного банка.

4. *По условиям предоставления:*

- связанные (целевые);
- несвязанные (нецелевые).

5. *По размерам:*

- мелкие (менее 1% собственного капитала банка);
- средние (от 1 до 5% собственного капитала банка);
- крупные (более 5% собственного капитала банка).

6. *По назначению:*

- потребительский;
- промышленный;
- торговый;
- сельскохозяйственный;
- инвестиционный;
- ипотечный;
- сезонный.

7. *По способу погашения:*

- погашаемые единовременно;
- погашаемые в рассрочку.

8. *По способу предоставления:*

- постоянно возобновляемые (револьверные);
- разовые.

Прежде чем предоставить кредит, банк определяет степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предложен. Анализ включает: солидность заемщика, способность его производить конкурентоспособную продукцию, доходы (оценка прибыли), цель использования кредита, сумма кредита, способность погашения и обеспечение кредита, т.е. право банка брать в залог под выданную сумму активы заемщика.

12.2. Структура кредитной и банковской систем. Центральный банк и его роль в экономике страны

Кредитная система — это совокупность кредитных отношений и институтов, обеспечивающих аккумуляцию денежных сбережений и доходов по различным каналам и передачу их в виде ссуд предприятиям, государству, населению.

Организационно *кредитная система* состоит из двух звеньев:

- 1) банковской системы;
- 2) специализированных кредитно-финансовых институтов (инвестиционные, страховые, финансовые компании, пенсионные фонды, лизинговые и факторинговые фирмы, ломбарды и т.п.).

По масштабам проводимых операций и их значимости в обслуживании хозяйственного оборота основным элементом кредитной системы является банковская система.

Прежде чем говорить о банковской системе и ее *структуре*, выясним, что такое банк. **Банк** — это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции:

- 1) привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц;
- 2) размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности (выдача кредитов);
- 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц (ст. 1 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»).

В приведенном определении необходимо особо подчеркнуть, что в России кредитная организация имеет статус банка только при условии одновременного выполнения всех трех указанных банковских операций. В некоторых странах для отнесения к разряду банков достаточно выполнения хотя бы одной операции (к примеру, в Великобритании и Дании — приема вкладов).

В Федеральном законе РФ «О банках и банковской деятельности» (ст. 5) содержится перечень банковских и небанковских операций. К банковским операциям, помимо трех перечисленных выше, относятся:

- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание граждан и предприятий;
- купля-продажа иностранной валюты;

- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий;
- осуществление переводов денежных средств по поручению граждан.

Перечень банковских операций является закрытым и включает девять операций. Для их выполнения требуется наличие банковской лицензии.

Небанковские операции включают:

- выдачу поручительств за третьих лиц;
- осуществление операций с драгоценными камнями и металлами;
- доверительное управление денежными средствами и другим имуществом по договору с юридическими и физическими лицами;
- приобретение права требования по исполнению обязательств от третьих лиц в денежной форме;
- оказание консультационных и информационных услуг;
- лизинговые операции;
- предоставление в аренду специальных помещений или сейфов для хранения документов и ценностей.

Перечень небанковских операций открыт, он может дополняться и расширяться, а для их проведения банковская лицензия не требуется.

Действующие в стране банки могут иметь одноуровневую и двухуровневую организацию. Одноуровневое построение существовало в плановой экономике, например, в СССР, где Госбанк был монополистом в банковском деле и непосредственно работал с клиентурой. В рыночной экономике банковская система является двухуровневой.

Первый, верхний уровень — Центральный банк (ЦБ). Центральный банк исторически появился исключительно для формирования государственной эмиссионной монополии (посредством ее принудительного отъема у частных кредитных организаций, обладающих эмиссионным правом) и решения этим способом бюджетных проблем государственной власти. Появление системы регулирования банковской деятельности стало более поздним процессом, нежели появление Центрального банка.

Второй, нижний уровень, представлен национальными коммерческими банками (КБ), филиалами и дочерними банками иностранных КБ, специализированными кредитно-финансовыми учреждениями (СКФУ), осуществляющими отдельные банковские операции.

Важнейшим элементом банковской системы являются вспомогательные организации, обеспечивающие деятельность банков и других кредитных организаций: фирмы, определяющие рейтинги банков, аудиторские компании, учебные заведения, поставщики специального оборудования, информационные агентства и т.п.

По характеру деятельности банки подразделяются на две большие группы — эмиссионные и коммерческие. *Эмиссионные банки* осуществляют выпуск банкнот и являются центрами банковской системы, занимая в ней особое положение банка банков. *Коммерческие банки* работают в пределах реально привлеченных ресурсов и главной целью своей деятельности ставят получение прибыли. Исторически на базе крупнейших коммерческих банков постепенно возникают центральные банки, о которых далее пойдет речь.

Центральный банк и его роль в экономике страны

В отличие от коммерческих банков и других кредитных организаций значение центрального банка состоит в том, что он представляет собой государственный орган, отвечающий за регулирование предложения денег, проведение денежной политики и стабильность банковской системы в целом.

Идея центрального банка зародилась в условиях относительно развитых капиталистических отношений, когда стало ясно, что дальнейшее развитие рынка без ЦБ как одного из органов государственного управления и надзора чревато глубокими потрясениями и неоправданными потерями. Первые центральные банки возникли в конце XVII в. в Швеции (1668), Англии (1694). В большинстве западных стран функции центрального банка были закреплены за определенными банками с середины XIX — начала XX в.: во Франции в 1848 г., в Германии — в 1874 г., США — 1913 г., Испании — 1874 г.

Государственный банк России был учрежден в 1860 г., а ЦБ РФ — в 1990 г. Если в 1900 г. в мире существовало только 18 центральных банков, то теперь их более 200. Во всех центральных банках мира работает почти 350 тыс. человек. Самыми многочисленными по числу сотрудников являются: ЦБ России — 82 тыс. человек, Народный Банк Китая — 150 тыс. чел., Федеральная резервная система (ЦБ) США — 23 тыс. чел., ЦБ Индии — 30 тыс. чел., а самыми маленькими — ЦБ Брунея — 28 чел., ЦБ Джибути — 51 чел., ЦБ Сан-Марино — 43 чел., ЦБ Науру — 26 чел.¹

В США Федеральная Резервная Система — самый независимый Центральный банк в мире. Во-первых, члены Совета управляющих независимы от исполнительной власти, а во-вторых, бюджет ФРС не подотчетен конгрессу. Но ФРС подчиняется законам, которые

¹ Каледина А. Персонал ЦБ России превышает норму в 10 раз // Известия. 2005. 14 января.

принимает парламент. Наиболее зависимыми от государства являются центральные банки Франции и Италии, так как законодательно государство вмешивается в деятельность банка.

Главными целями деятельности центральных банков в рыночной экономике являются:

- 1) обеспечение устойчивости национальной денежной единицы внутри страны и на мировых рынках, минимизация инфляции для создания благоприятных условий экономического роста;
- 2) развитие и укрепление банковской системы;
- 3) обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы страны.

Данные цели находят отражение в национальных законодательствах (табл. 12.1).

Таблица 12.1

**Цели деятельности центрального банка
по национальному законодательству промышленно развитых стран**

<i>Денежные власти</i>	<i>Цели деятельности центрального банка</i>
ФРС США	Эффективное содействие целям: максимальной занятости, устойчивых цен и умеренным долгосрочным процентным ставкам
Банк Канады	Содействие основательным результатам экономической деятельности и улучшению стандарта жизни населения путем сохранения низкой, устойчивой и предсказуемой инфляции
Банк Англии	Денежная стабильность (ценовая стабильность и доверие к национальной валюте), финансовая стабильность (обнаружение и сокращение угроз финансовой системе в целом)
Банк Франции	Обеспечение ценовой стабильности (согласно Маастрихтскому соглашению в рамках еврозоны)
Банк Японии	Эмиссия банкнот, а также валютное и денежно-кредитное регулирование, обеспечение бесперебойных расчетов между банками и другими финансовыми институтами, способствующие упорядоченному функционированию финансовой системы. Валютное и денежно-кредитное регулирование посредством достижения ценовой стабильности нацелено на содействие надежному развитию национальной экономики

Главное отличие центрального банка от коммерческих банков заключается в том, что ЦБ работает на макроуровне, обслуживает общие народнохозяйственные потребности, снабжает экономику необходимым количеством денег. Отличия прослеживаются и по другим параметрам:

- *по целевой ориентации*: получение прибыли не является целью деятельности центрального банка;
- *по типу собственности*: капитал ЦБ чаще всего принадлежит государству, а для КБ характерна акционерная форма собственности;
- *по клиентуре*: ЦБ не обслуживают непосредственно товаропроизводителей и граждан (за исключением случаев, когда в том или ином регионе отсутствуют КБ или их филиалы). Клиентами ЦБ являются коммерческие банки;
- *по осуществляемым операциям*: ЦБ предоставляет только краткосрочные кредиты (на срок не более одного года), не осуществляет операций с недвижимостью;
- *по характеру подчиненности*: центральные банки подотчетны законодательной власти, а коммерческие банки — своим акционерам;
- *по назначению высшего руководства*: руководитель ЦБ назначается или утверждается президентом и парламентом страны, а руководитель КБ — его акционерами.

Функции центрального банка

1. *Эмиссионный центр страны.*
2. *Банкир (финансовый агент) правительства.*

Данную функцию ЦБ выполняет посредством:

- управления государственным долгом (операции по размещению и погашению государственных ценных бумаг, в особых случаях — кредитование дефицита государственного бюджета);
- хранения официальных золотовалютных резервов страны;
- кассового исполнения бюджета (ведение счетов казначейства).

3. *Главный банк страны (банк банков).* Данная функция заключается в том, что:

- а) ЦБ сосредоточивает у себя обязательные резервы КБ;
- б) ЦБ является для КБ кредитором последней инстанции, оказывает им при необходимости кредитную поддержку.

ЦБ может предоставлять КБ следующие виды кредитов:

- внутрисдневные (кратковременный кредит на несколько часов для регулирования баланса КБ и резервной позиции в ЦБ);
- однодневные расчетные («овернайт») — кратковременный кредит, предоставляемый без залога «с вечера на утро» (в пределах до суток) в целях регулирования баланса КБ;
- ломбардные — кредиты до 30 дней, выдаваемые под залог государственных и муниципальных ценных бумаг, банковских векселей;
- стабилизационные — в целях вывода того или иного банка из кризисной ситуации;
- вексельные — ЦБ выкупает у КБ вексель, при этом КБ предоставляется кредит в размере номинала векселя за вычетом учетного процента и банковской комиссии.

4. Надзор за банками и кредитными учреждениями.

Банковский надзор преследует две цели:

- 1) защиту вкладчика от возможных потерь;
- 2) поддержание стабильности на финансовом рынке посредством предотвращения системных рисков.

Надзор осуществляется с помощью таких методов, как:

- установление правил проведения банковских операций, бухгалтерского учета и форм отчетности для КБ;
- выдача и отзыв лицензии на осуществление банковской деятельности;
- установление порядка формирования обязательных страховых фондов коммерческих банков;
- установление обязательных экономических нормативов (согласно Закону «О Центральном Банке РФ» их 10) и контроль над их соблюдением;
- проведение ревизий на местах;
- регистрация эмиссии ценных бумаг КБ.

Банковский надзор оказывает значительное влияние на развитие всей экономики, что можно представить в табл. 12.2¹.

¹ Таблица приведена в работе: *Котляров А.М.* Методологические принципы и приоритеты развития системы регулирования банковской деятельности. Автореферат дисс... на соискание ученой степени доктора экон. наук. М., 2008. С. 27.

Таблица 12.2

Влияние банковского надзора на развитие экономической деятельности

<i>Элемент банковского надзора</i>	<i>Содержание мероприятия</i>	<i>Эффект</i>
Лицензирование	Противодействие допуску в банковскую систему средств, полученных преступным путем. Контроль над добросовестностью и репутацией учредителей	Закладывается стабильность, не допускаются ухудшение финансового состояния и нарушение интересов вкладчиков в связи с деятельностью недобросовестных учредителей или преступных элементов
	Квалификационные требования к менеджменту	Снижен риск убытков в силу некомпетентности менеджмента банка
	Контроль над любыми формами реорганизации	Защита кредиторов в ходе процессов реорганизации, недопущение монополизации рынка
	Контроль над созданием и ликвидацией внутренних и обособленных подразделений кредитных организаций	Мониторинг регионального риска
	Контроль над любыми изменениями в учредительных документах	Содействие построению эффективной корпоративной политики и, как следствие, защита кредиторов и собственников
	Качество и количество уставного капитала вновь создаваемых и действующих кредитных организаций	Защита вкладчиков и кредиторов. Стимул эффективного экономического развития страны на основе реального, а не фиктивного банковского капитала
Дистанционный надзор	Особые требования к банковской отчетности	Рост привлекательности банковской системы для инвестора и иных пользователей информации и, как следствие, приток вкладчиков и инвесторов, рост экономики

Продолжение табл. 12.2

<i>Элемент банковского надзора</i>	<i>Содержание мероприятия</i>	<i>Эффект</i>
	Мониторинг капитала и нормативов банковской деятельности	Основа для развития экономики, так как большинство нормативов основано на капитале. При этом, благодаря лимитам, недопускается перегрев в силу чрезмерного кредитования и/или принятия дополнительных рисков
	Качество активов	Препятствие дезинформации инвесторов и иных субъектов посредством требования по созданию резервов на возможные потери. Последние есть индикатор реального развития экономики, платежеспособности ее хозяйствующих субъектов
	Ликвидность	Недопущение системного кризиса в силу дефицита ликвидности и, как следствие, утраты платежеспособности с дальнейшими отрицательными макроэкономическими последствиями
	Содержательные аспекты дистанционного надзора	Приоритет содержанию, а не форме процедуры надзора, что выводит на первый план риск-ориентированный подход, что важнее для экономики, чем процедуры формального надзора, зачастую не имеющие связи с национальной экономикой

Окончание табл. 12.2

<i>Элемент банковского надзора</i>	<i>Содержание мероприятия</i>	<i>Эффект</i>
Работа с проблемными кредитными организациями	Мониторинг и классификация по группам проблемности	Индикатор состояния национальной экономики через призму финансового состояния обслуживающей ее банковской системы
	Меры воздействия	Возможность применения дифференцированных мер, позволяющих на ранней стадии проблемности не создавать потрясений в экономике со всеми отрицательными последствиями в виде мгновенного оттока клиентов, если банк сразу попадает в число проблемных
Ликвидационные процедуры	Контроль над процессом ликвидации	Защита вкладчиков и иных субъектов на стадии удовлетворения их требований. Минимизация отрицательного воздействия ликвидационных мероприятий для микро- и макроэкономики

5. *Разработка и проведение денежно-кредитной политики.* При проведении денежно-кредитной политики ЦБ использует комплекс инструментов, которые различаются:

- по форме воздействия (прямые и косвенные);
- по объектам воздействия (предложение денег и спрос на деньги);
- по характеру параметров, устанавливаемых в ходе регулирования (количественные и качественные).

В некоторых изданиях дается несколько иная классификация функций ЦБ:

- *функция денежно-кредитного регулирования (регулирующая)*: разработка и проведение единой государственной денежно-кредитной политики; эмиссия наличных денег и организация наличного денежного обращения; кредитор последней инстанции для КБ; организация системы рефинансирования КБ;
- *функция нормативного регулирования*: разработка правил ведения банковских операций; определение порядка и правил бухгалтерского учета и отчетности для КБ; разработка правил расчетов с международными организациями, государствами, иностранными юридическими и физическими лицами;
- *операционная функция*: управление золотовалютными резервами; обслуживание счетов бюджетов разных уровней;
- *информационно-аналитическая функция*: анализ и прогнозирование состояния экономики в целом по стране и регионам; разработка платежного баланса страны и его мониторинг; установление официальных курсов иностранных валют по отношению к национальной денежной единице;
- *надзорная и контрольная функция*: надзор за деятельностью КБ; государственная регистрация КБ; выдача и отзыв лицензий на осуществление банковских операций; регистрация проспектов эмиссий ценных бумаг КБ; валютное регулирование и валютный контроль¹.

Все эти методы используются в единой системе. Рассмотрим подробнее, как центральный банк осуществляет денежно-кредитную политику.

Денежно-кредитная политика центрального банка и ее инструменты

Денежно-кредитная политика — одно из основных средств государственного регулирования экономики. Она представляет собой совокупность мероприятий, направленных, главным образом, на стабилизацию экономики и изменение экономической конъюнктуры посредством регулирования количества денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и т.д., осуществляемых институтами денежно-кредитного регулирования: Центральным банком, Казначейством, Министерством финансов и т.д.

¹ См.: Фетисов Г.Г., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д. Организация деятельности центрального банка. М.: Кнорус, 2006. Гл. 4.

Проводником денежно-кредитной политики прежде всего является центральный банк. Объектами его регулирования выступают спрос на деньги и предложение денег, изменяющиеся в результате действий государства, коммерческих банков и небанковских кредитных организаций.

Основными целями денежно-кредитной политики любого ЦБ являются:

- стабилизация уровня цен в стране¹;
- достижение более-менее полной занятости ресурсов;
- равновесие платежного баланса;
- экономический рост.

Однако не все цели согласуются между собой, что и предопределяет сложность проведения денежно-кредитной политики.

Факторами, объективно осложняющими проведение денежно-кредитной политики, являются:

- бурное развитие информационных технологий, в результате которых подрывается монополия центрального банка в сфере денежно-кредитной эмиссии (появляются электронные деньги, все более широкое распространение получают денежные ценные бумаги-чеки и векселя, над эмиссией которых не властен ЦБ);
- дешевизна в обращении и изготовлении современных денег, потерявших золотое обеспечение, что увеличивает нестабильность денежного обращения;
- либерализация движения капиталов в мировой экономике, их высокая мобильность.

При принятии своих решений центральный банк должен учитывать большее число факторов, находящихся за пределами его непосредственного контроля: динамику мировой экономики и экономик соседних стран; состояние мировых товарных и финансовых рынков; решения ЦБ других стран.

Денежно-кредитная политика основывается на следующих принципах.

1. Экономическая и политическая независимость ЦБ (политическая независимость определяется наличием у центрального банка большей или меньшей самостоятельности по отношению к органам государственного управления при выборе и проведении денежной

¹ Под ней в экономической литературе понимается такой незначительный прирост цен, который не учитывается экономическими агентами в расчет при принятии решений. См.: *Моисеев С.Р.* Денежно-кредитная политика: теория и практика. М. Экономист, 2005. С. 130.

политики, а экономическая независимость — это возможность ЦБ использовать свои инструменты без существенных ограничений). Практика зарубежных стран показывает, что независимость ЦБ обуславливает более удачные макроэкономические результаты денежно-кредитной политики.

2. Высокая прозрачность и открытость денежно-кредитной политики.

3. Подотчетность центрального банка обществу.

4. Использование своеобразного «якоря», который призван обеспечивать ценовую стабильность и необходимую дисциплину денежно-кредитной политики. Самым простым «якорем» денежно-кредитной политики является фиксированный валютный курс.

Денежно-кредитная политика может преследовать краткосрочные или долгосрочные цели. *Долгосрочные цели* — экономический рост, полная занятость, стабильность цен, устойчивый платежный баланс страны. Эти цели достигаются с помощью мероприятий, рассчитанных на годы и не являющихся быстрой реакцией на изменение рыночной конъюнктуры. Краткосрочная денежно-кредитная политика, работая на долговременные цели, направлена на достижение определенных промежуточных показателей — той или иной величины денежной массы в обращении, ставки процента, обменного курса валюты, уровня инфляции.

ЦБ проводит денежно-кредитную политику с помощью определенных инструментов. Под *инструментами* понимают операции и способы, при помощи которых центральный банк может изменять банковские резервы, денежную массу и объемы кредитования экономики.

Выделяют инструменты:

- общие, влияющие на рынок ссудного капитала;
- селективные, предназначенные для регулирования определенных форм кредита;
- по форме воздействия — косвенные и прямые, т.е. административные;
- по характеру параметров, устанавливаемых в ходе регулирования, — количественные и качественные.

Реализация административных мер в виде прямых директив центрального банка дает быстрый эффект с точки зрения контроля, но со временем при неблагоприятных обстоятельствах может вызывать обратный эффект, например, отток финансовых средств за рубеж.

Косвенные методы воздействуют более плавно, не ломая рыночного механизма. В этом плане они более предпочтительны. Эф-

эффективность использования косвенных инструментов тесно связана со степенью развития денежного рынка. В развитых странах преобладают косвенные инструменты. В переходных экономиках на первых этапах экономических преобразований чаще использовались прямые инструменты, но постепенно их все больше заменяют косвенные. Рассмотрим подробнее косвенные инструменты денежно-кредитной политики.

Косвенные инструменты денежно-кредитной политики

1. Установление нормы обязательных резервов, депонируемых в центральном банке.

Суть этого инструмента заключается в том, что для каждого коммерческого банка ЦБ определяет процент отчислений от суммы имеющихся депозитов в фонд обязательных резервов (ФОР) ЦБ. Эти средства хранятся в виде беспроцентных вкладов в центральном банке. Величина обязательных резервов может зависеть от местоположения и специализации банка, величины и вида вкладов. Впервые практика отчислений в ФОР появилась в США в 1913 г.

Посредством изменения нормы обязательных резервов ЦБ регулирует ликвидность КБ, поддерживает в заданных параметрах объем денежной массы в обращении. Чем выше устанавливает ЦБ норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для проведения операций. В ряде случаев норма обязательных резервов может использоваться для стимулирования отдельных видов банковских операций. К примеру, в Германии депозиты нерезидентов, размещенные в национальных КБ, не учитываются при определении размера обязательных резервов. Иногда, напротив, повышение нормы обязательных резервов применяется как штрафная (запретительная) мера.

Норма обязательного резерва лежит в основе механизма банковского мультипликатора. Этот мультипликатор отражает возможности всей банковской системы по увеличению денежной массы в обращении. Механизм банковского мультипликатора можно схематично изобразить следующим образом:

КБ принял в депозит (Д) 1000 руб., норма обязательного резерва — 10%, тогда

1000 руб. → 100 руб. (резерв) КБ-1

↓

900 руб. → 90 руб. (резерв) КБ-2

↓

810 руб. → 81 руб. (резерв) КБ-3

↓... и т.д.

В итоге в обращении будет находиться $1000 + 900 + 810 + \dots$ руб., а в целом дополнительное предложение денег составит $M = 1/(\text{норма резерва}) \cdot D$.

Механизм банковского мультипликатора объясняет, почему отчисления в ФОР не являются гибким инструментом для текущего оперативного регулирования рынка ссудных капиталов. Дело в том, что даже небольшие колебания норм резервирования вызывают значительные изменения в объеме кредитных операций КБ и могут дестабилизировать экономику. Для стран с развитой банковской системой отчисления в ФОР рассматриваются только как инструмент долгосрочного регулирования кредитной деятельности банков и изменяются очень редко.

Норма обязательного резервирования, как правило, дифференцируется по видам вкладов: чем меньше величина и срок вклада, тем выше норма отчисления в резервы. Норма минимальных обязательных резервов имеет двоякое значение: с одной стороны, гарантирует минимальный уровень ликвидности коммерческих банков (определенную величину нерисковых банковских активов), а с другой — используется как важный инструмент контроля и регулирования ЦБ, выполняя роль сдерживания эмиссии кредитных денег коммерческими банками.

В развитых странах к изменению резервных норм прибегают достаточно редко или же этот инструмент используется только для целей быстрого текущего контроля над предложением денег. В Англии он вообще отменен, а в США ФРС давно отказалась от механизма изменения ставок минимальных резервов. Резервная политика используется целым рядом стран прежде всего для ограничения притока «горячих денег». Например, во Франции по вкладам иностранцев устанавливаются повышенные нормы обязательного резервирования (до 100%). Таким образом, центральный банк может контролировать внешние потоки денег.

2. Операции на открытом рынке — купля-продажа центральным банком государственных ценных бумаг.

Когда центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму на резервном счете этого банка и тот может расширить объем своих операций (к примеру, при

норме обязательного резерва в 10% поступление на резервный счет 10 тыс. руб. позволяет увеличить объем операций на 100 тыс. руб.). Если ЦБ продает ценные бумаги, то процесс протекает противоположным образом. Продажи бумаг на открытом рынке используются для *стерилизации*, т.е. всасывания излишней денежной массы.

В промышленно развитых странах операции на открытом рынке стали основным инструментом центрального банка в силу следующих факторов:

1) государственные ценные бумаги можно продавать и покупать в различных количествах, а значит, и оказывать существенное влияние на предложение денег;

2) появляется возможность эффективно контролировать объем операций;

3) по причине высокой ликвидности рынка государственных ценных бумаг скорость проведения операций на нем довольно высока.

Операции на открытом рынке в зависимости от условий сделок подразделяются на прямые сделки (купля-продажа за наличные) и срочные сделки (купля-продажа на срок с обязательной обратной продажей — операции РЕПО). Объекты сделок — операции с государственными или частными ценными бумагами. При прямых сделках купля-продажа ценных бумаг совершается с немедленной поставкой, а процентные ставки устанавливаются на аукционе.

Сделки РЕПО проводятся на условиях соглашения обратного выкупа. При этом различают прямые сделки РЕПО и обратные (или парные). *Прямые* означают покупку ценных бумаг центральным банком с обязательством дилера или коммерческого банка выкупить их обратно через определенный срок. При заключении *обратных* сделок РЕПО центральный банк продает бумаги и принимает на себя обязательства выкупить их у дилера или коммерческого банка через определенный срок.

По целям проведения операции открытого рынка делятся на динамические и защитные. *Динамические* операции используют прямые сделки и направлены на изменение уровня банковских резервов и денежной базы. *Защитные* используют сделки РЕПО и проводятся для корректировки резервов в случае их неожиданных отклонений от заданного уровня.

Купля-продажа ценных бумаг позволяет не только контролировать количество денег в обращении, но и изменять его в необходимых параметрах.

3. Процентная политика Центрального банка. С помощью данного инструмента центральный банк может влиять на денежную

базу и ликвидность банков. В этих целях используется ставка рефинансирования и ставка по кредитным и депозитным операциям ЦБ (учетная ставка).

Ставка рефинансирования — это процент, под который центральный банк предоставляет кредиты финансово устойчивым коммерческим банкам. Изменение ставки рефинансирования позволяет достаточно гибко регулировать объем денежной массы в обращении¹. Если ставка рефинансирования повышается, то объем заимствований коммерческих банков у ЦБ сокращается, в результате чего может уменьшаться выдача кредитов коммерческими банками. Кроме того, получая более дорогой кредит, коммерческие банки повышают свои процентные ставки по ссудам. Таким образом, объемы выдаваемых кредитов сокращаются и предложение денег в экономике снижается. При повышении ставки рефинансирования происходит обратный процесс.

Сфера использования ставки рефинансирования центрального банка:

- служит ориентиром для рыночных процентных ставок по депозитам и кредитам. Это своего рода индикатор намерений ЦБ;
- применяется в подоходном налогообложении граждан при расчете подоходного налога с материальной выгоды, образующейся по кредитным договорам, при выплате страхового возмещения, при начислении процентного дохода по депозиту; используется также при налогообложении прибыли;
- учитывается при расчете курса ценных бумаг;
- является инструментом регулирования плавающего валютного курса;
- используется как прогноз центрального банка по инфляции.

Таким образом, изменение ставки рефинансирования позволяет гибко регулировать объем денежной массы в обращении.

Вместе с тем изменение ставки рефинансирования может иметь неоднозначные экономические последствия. К примеру, существенное повышение ставки рефинансирования часто используется как антиинфляционная мера. В то же время увеличение ставки рефинансирования при бюджетном дефиците увеличивает государст-

¹ Впервые ЦБ РФ ввел ставку рефинансирования с 1 января 1992 г. Максимальное значение ее доходило до 210% с октября 1993 г. по апрель 1994 г. В развитых странах величина ставки рефинансирования значительно ниже, чем в России, что связано с более низким уровнем инфляции в этих странах. На 1 июня 2008 г. ставка рефинансирования составляла: в США — 1%, в Великобритании — 3,75%, в Японии — 0,15%, в зоне евро — 2,5%, в Канаде — 3,25%. В России на сентябрь 2009 г. ставка рефинансирования составляла 10,5%.

венный долг за счет растущих процентных выплат по государственным ценным бумагам, что в конечном счете способно раскрутить инфляционный процесс (особенно если бюджетный дефицит значителен).

Официальная учетная ставка (discount rate) представляет собой плату, взимаемую ЦБ при покупке у коммерческих банков ценных бумаг до наступления сроков оплаты по ним. Это так называемая процедура учета ценных бумаг ЦБ, получившая название учетного, или дисконтного, окна, своего рода разновидность кредитования банков под залог ценных бумаг.

Учетная ставка является своеобразным ориентиром для установления межбанковской ставки процента и ставки процента, по которой коммерческие банки выдают кредиты небанковскому сектору — домохозяйствам и фирмам.

Коммерческие банки прибегают к займам через учетное окно ЦБ в двух случаях. Во-первых, для пополнения обязательных резервов (если учетная ставка ЦБ ниже ставки процента на межбанковском рынке), а во-вторых, в целях получения прибыли (если разница между учетной ставкой и ставкой ссудного процента будет достаточно велика).

Если центральный банк *хочет увеличить* денежную массу в стране, то понижает учетную ставку. Спрос коммерческих банков на ссуды ЦБ возрастает. Предоставляя денежные ссуды коммерческим банкам, ЦБ увеличивает на соответствующую сумму резервы банков-заемщиков (кредиты поступают на резервный счет коммерческого банка в ЦБ), расширяя денежную базу. Эти резервы банки могут использовать для выдачи ссуд, создавая тем самым новые деньги.

При повышении учетной ставки выше ставки межбанковского рынка коммерческие банки сокращают заимствование у ЦБ, что уменьшает и предложение денег. Это приводит к росту ставки процента на межбанковском рынке и удорожает кредит. Чем выше уровень официальной учетной ставки, тем выше стоимость кредитов рефинансирования ЦБ, а значит, и объем кредитов, который могут предоставить коммерческие банки, уменьшается. Соответственно сокращается и денежная масса в обращении.

Однако изменение учетной ставки не может оказать существенного влияния на поведение банков по ряду причин:

- ЦБ не в состоянии заставить коммерческие банки брать у него ссуду и нельзя точно рассчитать рост или сокращение предложения денег;
- учетная ставка менее мобильна, чем ставка межбанковского рынка;

- Объем средств, заимствованных у ЦБ, в общих резервах коммерческих банков незначителен.

4. **Валютная политика** — это политика, направленная на регулирование сферы международных расчетов страны и поддержание курса ее национальной валюты. Данный инструмент может оказывать непосредственное влияние на величину денежного предложения в стране.

Центральный банк обычно использует две основные формы валютной политики: дисконтную и девизную.

Дисконтная политика основана на изменении учетной ставки (учетная ставка, как уже говорилось, влияет на процентные ставки в стране) и выполняет две функции: внутреннюю и внешнюю. Внешняя функция дисконтной политики направлена на привлечение иностранных капиталов и повышение курса национальной валюты, а также на регулирование платежного баланса. Данная функция реализуется при повышении учетной ставки. Эффективность внешней функции дисконтной политики зависит от притока или оттока иностранного краткосрочного капитала. Банки учитывают разницу процентных ставок на национальных и мировых валютных и кредитных рынках. Получая более дешевый кредит в стране, где ставки ниже, они размещают иностранную валюту на том рынке, где процентные ставки выше.

Девизная политика заключается в том, что центральный банк, покупая или продавая иностранные валюты (девизы), воздействует в нужном направлении на изменение курса национальной денежной единицы. При этом центральный банк использует *валютные интервенции*, имеющие похожий механизм действия с операциями на открытом рынке. Валютные интервенции представляют собой куплю-продажу иностранной валюты на внутреннем рынке для увеличения или стерилизации денежной массы. При этом появляется возможность корректировать колебания курса национальной валюты: продажа долларов ведет к повышению курса рубля, и наоборот. Однако такая политика при больших нарушениях в системе платежного баланса может привести к плачевным результатам — истощению валютных резервов страны, не предотвратив обесценения национальной валюты.

В этой связи центральный банк использует более гибкий инструмент — *валютные свопы*, которые позволяют корректировать уровень ликвидности валютного рынка, не создавая дополнительного давления на курс национальной валюты. Валютный своп — это форма сделки, при которой происходит купля-продажа валюты на условиях немедленной поставки с одновременным обратным сроч-

ным обменом по согласованному курсу. Эти сделки используются для пополнения валютных резервов и поддержания стабильности национальной валюты.

5. *Эмиссия и размещение облигаций ЦБ.*

6. *Денежное таргетирование* — установление целевых ориентиров (верхних и нижних пределов) роста отдельных компонентов денежной массы (M_1 , M_2 , M_3 и т.п.) в обращении.

По данным МВФ, на начало 2000-х годов *таргетирование*¹ валютного курса осуществляли 109 стран мира². Кроме него в качестве «якорей» также используются инфляционное и денежное таргетирование.

Денежное таргетирование — это установление целевых ориентиров прироста в обращении отдельных компонентов денежной массы (M_1 , M_2 , M_3 и др.). Оно получило распространение со второй половины 1970-х годов. В тот период большинство стран отказалось от таргетирования валютного курса в результате распада Бреттон-Вудской валютной системы, перехода к плавающим валютным курсам и возрастания валютных рисков. В настоящее время денежное таргетирование используют в своей денежно-кредитной политике 60 стран. Однако развитие глобализации мировой экономики, растущая либерализация движения капиталов делает денежное таргетирование не слишком эффективным. Поэтому увеличивается количество стран, применяющих в денежно-кредитной политике инфляционное таргетирование (с 8 стран в конце 1970-х годов до 25 стран в начале 2000-х годов)³. Как режим денежно-кредитной политики оно впервые стало применяться в начале 1990-х годов в Канаде, Великобритании, Швеции, Новой Зеландии. К 2008 г. инфляционное таргетирование стали использовать все страны, входящие в зону евро, 11 развивающихся стран, а из государств СНГ — Казахстан (с 2002 г.)⁴.

Инфляционное таргетирование — это выбор определенного значения инфляции в качестве целевого ориентира и подчинение всей денежно-кредитной политики достижению запланированного уровня инфляции. По мнению специалистов, таргетирование инфляции имеет целый ряд преимуществ:

¹ Целеполагание, target в переводе с английского означает цель.

² Мусеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: Учеб. пособие. М.: Экономистъ, 2005. С. 134.

³ Мусеев С.Р. Указ. соч. С. 135.

⁴ Там же. С. 233.

- снижаются инфляционные ожидания;
- повышается ясность денежно-кредитной политики центрального банка для населения и бизнеса;
- усиливается ответственность ЦБ за свои действия;
- дает возможность ЦБ сосредоточиться на внутренних проблемах экономики. Поскольку при использовании инфляционного таргетирования центральный банк не устанавливает жестких соотношений между динамикой денежных агрегатов и темпом роста цен, таргетирование инфляции позволяет более гибко реагировать на изменение макроэкономической ситуации¹.

Таргетирование инфляции включает следующие элементы:

- 1) публичное объявление среднесрочных значений целевого уровня инфляции;
- 2) выбор стабильности цен как основной долгосрочной цели денежно-кредитной политики;
- 3) более высокую прозрачность осуществления денежно-кредитной политики и планов ЦБ.

Для успешного применения инфляционного таргетирования необходимо выполнение ряда условий:

- наличие развитой финансовой системы страны;
- независимость ЦБ;
- наличие качественной методологии прогнозирования инфляции;
- макроэкономическая сбалансированность и разумная, сбалансированная бюджетно-налоговая политика.

Вместе с тем можно выделить и несколько факторов, снижающих действенность политики инфляционного таргетирования:

- широкое использование электронных денег;
- высокая мобильность движения капиталов.

В переходных экономиках, как особо подчеркивают специалисты, политика таргетирования инфляции сталкивается с существенными трудностями из-за большой степени неопределенности и рисков, недостаточного развития денежного рынка и национальной финансовой системы².

В условиях глобализации мировой экономики сужаются возможности ЦБ по использованию косвенных инструментов де-

¹ Улюкаев А.В. Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы. М.: Дело, 2008. С. 79—80.

² Моисеев С.Р. Указ. соч. С. 274.

нежно-кредитной политики. Так, расширение доступа к зарубежным кредитным ресурсам, появление новых финансовых инструментов (операции репо, валютные свопы и т.п.) снижают зависимость национальных коммерческих банков от ЦБ в случае нехватки у них ликвидности, уменьшают потребность в кредитах рефинансирования, что, в свою очередь, уменьшает регулируемую роль ставки рефинансирования центрального банка в проведении денежно-кредитной политики. В условиях открытой экономики с помощью ставки рефинансирования становится значительно труднее регулировать величину денежной массы в обращении. К примеру, увеличение ставки рефинансирования, вводимое для ограничения денежной массы в обращении, может привести к обратным результатам, увеличивая приток спекулятивного капитала в страну.

Прямые инструменты денежно-кредитной политики

К прямым инструментам денежно-кредитной политики центрального банка относятся различные так называемые **прямые количественные ограничения** — установление лимитов на рефинансирование КБ и проведение кредитными организациями отдельных банковских операций (к примеру, ЦБ может ввести ограничения объемов предоставляемых КБ кредитов, установить максимальные размеры кредита, выдаваемого одному заемщику, потолок процентной ставки и т.п.). Так, согласно международным принципам банковского надзора (соглашение Базель-1), которыми в своей деятельности руководствуются ЦБ многих стран, максимальный размер кредитов коммерческого банка не должен превышать 8-кратного размера его собственного капитала.

Виды денежно-кредитной политики

С помощью всех названных выше инструментов ЦБ может проводить *жесткую* (поддержание определенной величины денежной массы в обращении), либо *гибкую* (поддержание на определенном уровне ставки процента) денежно-кредитную политику. Выбор того или иного варианта зависит от причин изменения спроса на деньги. Так, если рост спроса на деньги связан с растущими инфляционными ожиданиями и увеличением цен, то будет проводиться жесткая политика поддержания денежной массы на определенном не-

изменном уровне. В результате подобной политики возникнут такие последствия: рост процентной ставки, удорожание кредита, снижение совокупного платежеспособного спроса, снижение цен.

Необходимо заметить, что центральный банк не в состоянии одновременно фиксировать денежную массу и ставку процента. Поддержание одного параметра неизбежно требует изменения другого. К примеру, для поддержания определенной процентной ставки при росте спроса на деньги ЦБ вынужден будет расширять предложение денег, для того чтобы сбить давление на ставку процента со стороны растущего спроса на деньги. Это показывает, насколько сложным процессом является регулирование центральным банком денежного рынка.

Независимость центрального банка

Денежно-кредитная политика центрального банка тем более эффективно влияет на экономику страны, чем более независим ЦБ в своих решениях и действиях от исполнительной власти. Конечно, независимость эта не абсолютна. Экономическая политика государства не может успешно осуществляться без ее четкого согласования с денежно-кредитной политикой ЦБ. В долгосрочном плане политика ЦБ должна следовать приоритетам макроэкономического курса правительства. В то же время правительство должно быть жестко ограничено в возможности использовать ресурсы ЦБ для покрытия бюджетного дефицита, а долгосрочные цели не должны приноситься в жертву краткосрочным.

Анализ публикаций позволяет выделить следующие критерии независимости ЦБ:

- 1) участие государства в капитале ЦБ и распределение его прибыли;
- 2) степень подробности отражения в законодательстве целей и функций ЦБ, а также используемого для их решения инструментария;
- 3) процедура назначения руководства банка;
- 4) формы и методы контроля над деятельностью ЦБ со стороны государства и общества (наличие у исполнительных органов власти права вмешательства в денежно-кредитную политику; наличие законодательного ограничения кредитования правительства).

Банковская система каждой страны имеет свои особенности. По-своему уникальна банковская система США. Она состоит из следующих институтов:

- двенадцати федеральных резервных банков (ФРБ), выполняющих функции центрального банка;

- национальных банков — членов федеральной резервной системы (ФРС);
- банков штатов, не являющихся членами ФРС, трастовых компаний штатов.

В ФРС США действуют рабочие органы трех уровней — Совет управляющих ФРС, 12 ФРБ и банков — членов ФРС (около 40% от всех коммерческих банков страны). Составной частью ФРС являются также два комитета: Федеральный комитет открытого рынка (ФКОР) и Федеральный консультационный совет (ФКС).

Таким образом, ФРС — это не «классический» центральный банк, а группа банков, 12 из которых наделены особыми правами регулирования в отношении остальных банков и небанковских кредитных учреждений. Совет управляющих ФРС состоит из семи членов, назначаемых Президентом США на 14 лет с возможностью переназначения на второй срок (более длительного срока полномочий нет ни в одной другой стране¹). Это единственные должностные лица, назначаемые президентом. Денежно-кредитная политика США определяется ФКОР, состоящий из 12 членов: 7 человек — управляющие ФРС и 5 — президенты ФРБ, сменяющие друг друга по ротации ежегодно. Постоянным членом ФКОР является президент ФРБ Нью-Йорка.

В ФКС входят 12 человек — по одному от каждого ФРБ. ФКС осуществляет консультационные функции, и Совет управляющих ФРС не обязан выполнять его рекомендации. Руководство ФРБ осуществляет Совет директоров в составе 9 человек: 3 человека — представляющие банки округа, 3 человека — представители ведущих промышленных или сельскохозяйственных фирм, активно использующих заемные средства, 3 человека — назначаются Советом управляющих ФРС. Подобное представительство обеспечивает лучшее согласование интересов на федеральном и региональном уровнях.

12.3. Коммерческие банки и их операции

Особенность деятельности коммерческих банков заключается в том, что они, во-первых, работают в пределах реально привлекаемых ресурсов и, во-вторых, имеют высокую долю заемных средств (до 90%), что делает их уязвимыми в кризисных ситуациях.

¹ Во Франции управляющий ЦБ и его заместители назначаются на 6 лет, в Германии президент и вице-президент Бундесбанка назначаются на 8 лет, в Великобритании управляющий ЦБ и его заместители назначаются на 5 лет, в России председатель ЦБ — на 4 года.

Классификация коммерческих банков

1. По кругу осуществляемых операций КБ подразделяются на универсальные и специализированные.

С середины 1980-х годов тенденция к универсализации банковской деятельности получает все более широкое распространение в мире. Это связано, во-первых, с растущей конкуренцией между банками и небанковскими кредитными учреждениями за временно свободные денежные средства и, во-вторых, с потребностями современного многоотраслевого производства.

Современный универсальный банк в промышленно развитых странах может выполнять до 300 различных операций. В США в 1999 г. был принят закон о финансовой модернизации, снявший ограничения на деятельность банков, существовавшие со времен Великой депрессии 1929—1933 гг.

Специализированные банки доминируют в относительно узких сегментах финансового рынка и имеют специфическую клиентуру. Различают следующие виды банковской специализации.

По выполняемым операциям (функциональная специализация) выделяют банки:

- ипотечные, выдающие ссуды под залог недвижимости (земли и строений);
- инвестиционные, осуществляющие размещение ценных бумаг, их куплю-продажу на бирже и вне ее (андеррайтинг);
- инновационные, создающиеся для кредитования венчурного бизнеса (особо рискованных научных исследований и разработок);
- сберегательные (ритейловые), работающие с мелким вкладчиком (население).

По сфере обслуживания:

- региональные;
- межрегиональные;
- национальные;
- международные.

По отраслевой специализации:

- промышленные;
- сельскохозяйственные;
- строительные;
- биржевые;
- внешнеторговые и т.п.

II. *По масштабам деятельности* среди коммерческих банков выделяются:

- банковские консорциумы;
- крупные банки;
- средние банки;
- малые банки.

В банковской системе России преобладают банки с незначительным по мировым меркам капиталом (90% от общего количества).

III. *По способу формирования уставного капитала* КБ делятся на *акционерные и паевые (общества с ограниченной ответственностью)*. Паевые КБ, в отличие от акционерных, собственниками своего капитала не являются, поскольку каждый из пайщиков сохраняет право собственности на свою долю капитала. В России среди коммерческих банков преобладают паевые банки, а в режиме акционерной формы работают только 40% банков¹.

IV. *По форме собственности* банки классифицируются на государственные, муниципальные, частные и смешанные.

Банковские операции

С точки зрения движения денежных потоков деятельность банка делится на две части.

1. *Пассивные операции* — операции, посредством которых банк формирует свои ресурсы. Эти ресурсы образуются из трех источников.

Первый источник — *собственный капитал*. Он состоит из уставного капитала, нераспределенной прибыли, специальных фондов (страхового, резервного, накопления) и добавочного капитала (прирост стоимости имущества при его переоценке, увеличении курса акций). Собственный капитал коммерческого банка является основой при исчислении многих экономических нормативов, установленных ЦБ.

Второй источник — *привлеченные средства*. Банк привлекает во вклады средства граждан, а также открывает и ведет счета организаций.

Третий источник — *заемные средства*, которые банк может получить за счет выпуска долговых ценных бумаг (облигаций и векселей), а также заимствуя средства на межбанковском кредитном рынке.

Растущая конкуренция со стороны небанковских кредитных институтов привела к появлению новых инструментов привлечения

¹ *Банковское обозрение*. 2009. № 5. С. 12.

денежных средств. Среди них наибольшее распространение получили сберегательные и депозитные сертификаты, соглашения об обратном выкупе (репо), выпуск банковских векселей.

Сберегательный сертификат — это письменное свидетельство банка (документарная ценная бумага), удостоверяющее вклад физического лица на счет в банке и дающее право на получение по истечении установленного срока суммы вклада и процентов по нему.

Депозитный сертификат удостоверяет вклад юридического лица. Данные инструменты свободно обращаются на денежном рынке, и по ним, в отличие от срочного вклада, в любой момент можно получить деньги.

Сделки репо заключаются в том, что банк продает фирме государственные ценные бумаги с обязательством выкупить их через определенный срок по более высокой цене. Разница между ценами продажи и выкупа составляет фактическую плату за кредит, предоставленный банку. При проведении срочных репо (от одного дня до месяца) перемещение ценных бумаг по балансам (фирмы и банка) не происходит, они служат лишь как залоговое обеспечение. Операции репо выгодны как для фирмы, так и для банка. Репо обладают большой ликвидностью, так как фирма может вернуть средства в любой момент, а у банка по сделкам репо не вводятся резервные требования.

Привлечение банком средств с помощью векселей выгодно тем, что векселя не подлежат государственной регистрации, как другие ценные бумаги, что дает возможность их широкого применения. Для держателя вексель удобен тем, что может использоваться как расчетное (платежное) средство.

2. **Активные операции** — операции по размещению средств. Основными видами активных операций КБ являются:

- предоставление кредитов;
- инвестиции в ценные бумаги (покупка ценных бумаг и учет векселей);
- осуществление различных инвестиционных проектов (покупка оборудования, недвижимости и т.п.)
- покупка валюты;
- выдача банковских гарантий;
- отчисления в резервный фонд центрального банка и т.п.

Новым моментом в активных операциях стала все более широко распространяющаяся практика выдачи вексельных кредитов, т.е. банк выдает кредит не деньгами, а своим векселем.

Активные и пассивные операции относятся к балансовым или «чисто банковским», т.е. операциям, для осуществления которых

требуется банковская лицензия. Эти операции подлежат регулированию со стороны ЦБ и отражаются в банковском балансе. Однако рост конкуренции со стороны небанковских учреждений привел к тому, что КБ стали все больше заниматься нетрадиционными для банков операциями, которые не попадают под регулирование со стороны ЦБ. Среди них выделяются *лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции, трастовые услуги, предоставление сейфов и помещений для хранения ценностей и ценных бумаг*. Остановимся подробнее на этих операциях.

Лизинг — аренда товаров длительного пользования (машин, оборудования). В зависимости от срока, на который заключается договор аренды, различают три вида арендных отношений:

- рентинг (краткосрочная аренда) — до одного года;
- хайринг (среднесрочная аренда) — от одного до трех лет;
- собственно лизинг (долгосрочная аренда) — свыше трех лет.

В мировой практике насчитывается более 40 различных форм лизинга. Все их можно объединить в две группы:

- *оперативный лизинг* — срок аренды не совпадает со сроком амортизации оборудования;
- *финансовый лизинг* — срок аренды совпадает со сроком амортизации оборудования. По окончании срока действия договора имущество выкупается по остаточной стоимости. В лизинговой операции участвуют три экономических субъекта: лизингодатель — банк или любое другое кредитное учреждение, в уставе которого предусмотрен данный вид деятельности; лизингополучатель и поставщик оборудования.

Лизинг имеет большое сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования. При кредите заемщик вносит в установленные сроки платежи в погашение долга. При этом банк для обеспечения возврата кредита сохраняет за собой право собственности на кредитуемый объект до полного погашения ссуды. Арендатор также становится собственником взятого в аренду имущества только по истечении срока действия договора и выплаты полной стоимости арендованного имущества. Лизинг отличается от кредита тем, что лизинг более прост в документировании для арендатора и может сопровождаться предоставлением дополнительных услуг (страхование, ремонт, обучение кадров и т.п.) и имеет более гибкую систему оплаты (деньгами; товарами, произведенными на арендованном оборудовании; смешанный платеж).

Преимущества лизинга для арендатора оборудования:

- смягчается проблема поиска средств для покупки оборудования, часть средств высвобождается для вложений в другие активы;
- в балансе предприятия не ухудшается соотношение собственного и заемного капитала, что имеет важное значение для его кредитного рейтинга;
- уменьшается риск морального износа оборудования, поскольку по истечении срока действия договора имущество можно вернуть лизингодателю;
- более оперативная реакция на изменение рыночной конъюнктуры;
- дополнительные услуги, предоставляемые при эксплуатации оборудования.

Преимущества лизинга для арендодателя (банка):

- более гибкая система оплаты;
- относительно меньший риск, чем предоставление банковских ссуд;
- налоговые льготы;
- возможность установления более тесных и долговременных контактов с производителями оборудования;
- более высокая прибыль, чем при банковском кредитовании (в конечном итоге).

В промышленно развитых странах в общей сумме капитальных вложений в машины и оборудование на долю лизинга приходится: в США — 25—30%, Англии — до 20%, Франции, Швеции, Германии — 15—17%, в Японии — до 90% по отдельным видам оборудования. В России доля лизинга машин и оборудования не превышает 2—3% от общей суммы капиталовложений в эти виды имущества.

Факторинг — переуступка предприятием банку (специализированной факторинговой компании) неоплаченных платежных документов за поставленные товары или оказанные услуги. Банк покупает счета поставщика за отгруженную продукцию на условиях немедленной оплаты большей части суммы счета (как правило, до 70—80%, иногда до 95%¹) и передачи права требования платежа с покупателя продукции. Оставшуюся часть суммы счета поставщик получает за вычетом процентов за кредит и комиссионных плате-

¹ Размер аванса зависит от количества дебиторов у клиента, от величины сделки, продолжительности отсрочки платежа, уровня рисков, связанных с работой клиента.

жей за услуги банка после оплаты покупателем продукции. Факторинговые операции в литературе называют *кредитованием продавца поставщика*.

Преимущества факторинга для клиента:

- освобождение от риска неплатежа и валютного риска;
- экономия на бухгалтерских расходах, предоставление помощи в ведении бухгалтерского учета;
- упрощение и улучшение структуры баланса предприятия, что повышает (улучшает) его кредитный рейтинг;
- предотвращение появления сомнительных долгов;
- заключение договоров происходит без предоставления залога;
- ускорение оборота капитала, расширение производства и рост прибыли (как результат).
- не требует открытия расчетного счета в банке, гарантий исполнения обязательств, залогового обеспечения и страхования товара (в этом отличие факторинга от кредитования).

Основной *недостаток* факторинга для клиента связан с его ценой. Обычно она выше банковского кредита и включает комиссию за обработку документов и стоимость факторингового сервиса.

Преимущества факторинга для банка:

- формирование информационного банка данных о различных предприятиях, который может использоваться при проведении банковских операций, оказании консультационных услуг;
- более высокий доход, чем при традиционном банковском кредитовании;
- установление долговременных связей с клиентами.

В странах Западной Европы обороты по факторингу составляют в среднем около 5% ВВП (в Великобритании и Италии — 10% ВВП), в России — 0,1% ВВП. У российского факторинга есть две особенности: он главным образом регрессный (на Западе безрегрессный) и не имеет за собой достаточно информативных бюро кредитных историй¹.

Форфейтинг — покупка банком (специализированной форфейтинговой компанией) задолженности какому-либо предприятию (дебиторской задолженности) без права регресса (требования о возмещении уплаченной суммы) документов на прежнего владельца. Форфейтинг нередко используется при внешнеэкономических операциях, в частности, когда невозможно получить государственные

¹ На Западе факторинг регрессный по причине четкой работы бюро кредитных историй и тесного взаимодействия факторинговых фирм со страховщиками.

экспортные кредиты или гарантии по кредитам, при отказе экспортера по тем или иным соображениям предоставлять долгосрочный кредит некоторым странам. Форфейтинг позволяет экспортеру расширять рынок сбыта своей продукции.

Различия факторинга и форфейтинга состоят в следующем:

- факторинг используется в основном для среднесрочного финансирования;
- факторинг может быть с правом регресса и без такового, а форфейтинг совершается только без права обращения регрессного требования к экспортеру и не сопровождается наличием для него риска, связанного с неуплатой покупателем;
- в факторинге используются фактурированные счета, а в форфейтинге — векселя.

Трастовые услуги — операции банка по управлению собственностью и другими активами, принадлежащими клиенту.

Преимущества трастовых операций для банка:

- более широкий доступ к дополнительным финансовым ресурсам, которые могут быть выгодно размещены;
- учет трастовых операций не затрагивает балансовых счетов банка, а доход от их осуществления присоединяется к совокупному доходу;
- маневрируя чужим капиталом, банк несет ответственность лишь в рамках трастового договора.

Порядок и общие правила осуществления банковской деятельности

1. *Основной целью деятельности КБ является получение прибыли.*

Прибыль банка рассчитывается как разность между его доходами и расходами. *Доходы* КБ складываются из:

- процентных доходов, полученных по выданным кредитам и ценным бумагам;
- непроцентных доходов (комиссионное вознаграждение, плата за расчетно-кассовое обслуживание, инкассацию, оплата консультаций, доходы от лизинговых операций, переоценки ценных бумаг, разницы курсов валют и т.п.).

Расходы КБ состоят из:

- процентных расходов (проценты, выплаченные вкладчикам и кредиторам);
- непроцентных расходов (расходы на проведение банковских операций и содержание аппарата управления);

- прочих расходов (создание резервов, уплата налогов, убытки от операций на рынке ценных бумаг и валютном рынке — отрицательная курсовая валютная разница и т.п.).

2. *Величина прибыли КБ зависит главным образом от процентной маржи* — разницы между процентными ставками привлечения и размещения средств.

Процентные ставки по депозитам сильно зависят от прибыли банка (наиболее общая предпосылка), уровня процента по ссудам, срока и размера привлеченного депозита. Причинами низких процентных ставок, выплачиваемых вкладчикам многими российскими КБ, являются узость используемых банками финансовых инструментов, низкая кредитоспособность предприятий-заемщиков, высокие риски кредитной деятельности.

Процентные ставки по ссудам зависят от:

- кредитоспособности заемщика и характера его отношений с КБ;
- величины расходов банка по оформлению ссуды и контролю над текущей хозяйственной деятельностью заемщика;
- срока и объема ссуды;
- уровня кредитного риска;
- степени обеспеченности ссуды;
- уровня конкуренции на банковском рынке;
- величины издержек привлечения средств (процент по вкладам).

В практике кредитования часто используются следующие виды процентных ставок:

- *ЛИБОР* — процентная ставка по краткосрочным межбанковским кредитам, предоставляемым крупнейшими банками мира на Лондонском денежном рынке. Данная ставка нередко применяется в качестве ориентира при заключении кредитных соглашений во внешнеэкономической деятельности;
- *ЛИБИД* — процентная ставка по привлечению средств с Лондонского денежного рынка (ориентир при начислении процентов вкладчикам крупнейшими банками в мире).

Ставка «Прайм-рейт» — ставка по краткосрочным кредитам первоклассным заемщикам. Эта ставка служит базой для определения уровня процентных ставок по многим предоставляемым кредитам, а надбавка к ставке отражает степень риска кредитования.

В России дополнительно выделяются:

- *ставка МИБИД* — объявленная ставка по привлечению депозитов на Московском межбанковском денежном рынке;
- *ставка МИБОР* — объявленная ставка по предоставлению кредитов на Московском межбанковском денежном рынке.

3. *Основанием для начала деятельности КБ в России является получение лицензии на осуществление банковских операций.*

Для государственной регистрации и получения банковской лицензии в ЦБ представляются соответствующие документы. Одним из условий рассмотрения вопроса о государственной регистрации банка является наличие минимально допустимого уставного капитала. Во многих промышленно развитых странах он составляет 5 млн евро. В России к 2012 г. размер минимального капитала должен составлять не менее 180 млн руб.

В России существует следующий порядок госрегистрации и выдачи лицензий. При положительном решении вопроса Центральный банк уведомляет об этом учредителей банка, выдает им свидетельство о государственной регистрации и требует произвести в течение месяца оплату 100% объявленного уставного капитала. Лицензия на проведение банковских операций выдается только при предъявлении документов о 100%-ной оплате объявленного уставного капитала.

Банку могут быть выданы следующие *виды лицензий*:

- на осуществление банковских операций в рублях без привлечения во вклады средств граждан;
- на осуществление банковских операций в рублях и иностранной валюте без права привлечения во вклады средств граждан;
- на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- на осуществление операций в рублях и иностранной валюте (без права привлечения во вклады средств граждан) с правом устанавливать корреспондентские отношения с зарубежными банками;
- на привлечение во вклады средств граждан в рублях при истечении не менее двух лет с даты регистрации КБ;
- на привлечение во вклады средств граждан в рублях и иностранной валюте;
- генеральная лицензия — выдается банку, имеющему лицензии на осуществление всех банковских операций в рублях и иностранной валюте и отвечающему требованию относительно размера уставного капитала. Банкам, ходатайствующим о получении генеральной лицензии на проведение банковских операций, необходимо иметь капитал не менее 900 млн руб. Банк, имеющий генеральную лицензию, может создавать филиалы за границей и приобретать акции иностранных банков.

Важнейшей качественной характеристикой банковской системы является понятие «устойчивость». На макроуровне устойчивость можно определить как способность банковской системы преодолевать кризисные ситуации в различных сферах и продолжать функционирование, не вызывая необходимости у хозяйствующих субъектов радикально менять свои цели в отношении инвестиций и сбережений. Мировой опыт показывает, что повышению устойчивости банковской системы на макроуровне способствуют система страхования банковских вкладов, банковский надзор со стороны ЦБ и наличие эффективной службы внутреннего контроля в банках.

В настоящее время системы защиты вкладов населения действуют в 68 странах мира, в том числе в 32 европейских и 14 латиноамериканских странах. Мировой финансовый кризис 2008 г. способствовал тому, что в ряде стран было установлена 100%-ная государственная гарантия по вкладам граждан (Германия, Франция, Швейцария). В США стали полностью гарантироваться вклады до 200 тыс. долл. Видный американский финансист, бывший председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы США в 1990-е — начале 2000-х годов А. Гринспен подчеркивал, что вера в стабильность банковской системы позволяет США в течение многих лет избегать финансовой паники или системного банковского кризиса. В нашей стране в систему страхования вкладов Центральным банком по состоянию на 2008 г. было допущено 962 банка из 1189 КБ.

Что касается банковского надзора, то в мировой практике применяются четыре модели:

- центральный банк как единственный орган банковского надзора;
- совместный надзор ЦБ, Министерства финансов и специализированного органа;
- независимый специализированный орган, отделенный от ЦБ;
- мегарегулятор. *Мегарегулятором* становится специализированный финансовый институт, уполномоченный государством регулировать деятельность не менее двух из существующих финансовых посредников (банки, страховые и инвестиционные компании, пенсионные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг). Мегарегуляторы уже действуют в 50 странах, в том числе в Австрии, Великобритании, Германии, Японии, Южной Корее, Дании, ОАЭ, Эстонии и Латвии.

Существуют веские доводы как за сохранение, так и за отделение надзорной функции от ЦБ. Главный аргумент сторонников ог-

раничения надзорных полномочий ЦБ — конфликт интересов между важнейшими целями ЦБ: макроэкономической стабильностью (борьба с инфляцией) и стабильностью банковской системы (поддержка КБ, расширение практики их кредитования). Сторонники сохранения надзорных функций за ЦБ считают, что центральный банк как никакой другой финансовый институт обладает квалифицированным персоналом и развитой информационно-аналитической базой, а сам банковский надзор является необходимым элементом денежно-кредитной политики.

На микроуровне устойчивость банковской системы означает способность КБ функционировать, реализовывать свои цели даже в условиях крайне неблагоприятного изменения экономической конъюнктуры и внешних воздействий. Устойчивость КБ напрямую связана с его ликвидностью. Ликвидность банка — это его способность своевременно и без потерь выполнять свои обязательства перед вкладчиками и кредиторами.

Факторы, влияющие на ликвидность КБ:

- качество активов. Чем больше диверсифицированы активы, тем выше ликвидность банка;
- качество депозитной базы. Чем больше стабильная часть депозитов, тем выше ликвидность банка.

Наибольшей стабильностью и меньшей миграционной подвижностью в развитых странах обладают депозиты до востребования, поскольку они не зависят от уровня процентной ставки. Вклады до востребования являются дешевым ресурсом, потому что затраты по обслуживанию счетов клиентов минимальные. Вместе с тем вклады до востребования — очень непредсказуемый элемент пассивов в определенных условиях, особенно в странах с переходной экономикой. Поэтому важной задачей банковского менеджмента является нахождение оптимальной структуры депозитной базы и работа по таким направлениям, как:

- достижение сопряженности активов и пассивов по структуре, суммам и срокам («золотое банковское правило»);
- повышение качества банковского менеджмента;
- улучшение имиджа и деловой репутации банка.

12.4. Особенности банковской системы России

За годы, прошедшие с начала реформирования российской экономики, в банковской системе страны произошли следующие изменения.

1. Ликвидирована государственная монополия на банковское дело, возникли коммерческие банки. К середине 1990-х годов количество действующих КБ составляло почти 2,5 тысячи. Право на создание банков получили юридические и физические лица. Можно выделить четыре этапа в развитии национальной банковской системы (табл. 12.3).

Таблица 12.3

**Этапы развития банковского регулирования в России
и странах с развитой рыночной экономикой¹**

<i>Первый этап</i>	<i>Второй этап</i>	<i>Третий этап</i>	<i>Четвертый этап</i>
<i>Страны с развитой рыночной экономикой</i>			
Появление частных коммерческих банков, осуществляющих эмиссию банкнот	Монополизация эмиссионной операции государственным банком	Появление необходимости регулировать объемы эмиссии и банковскую деятельность	Формирование двухуровневой системы с соответствующими целями и функциями
<i>Россия</i>			
Создание государственного банка — эмиссионного монополиста, производящего коммерческие банковские операции	Передача основного объема коммерческих операций частным банкам	Появление необходимости регулировать объемы эмиссии и банковскую деятельность	Формирование двухуровневой системы с соответствующими целями и функциями

Первый этап — формирование банковской системы рыночного типа (1990—1994). Особенностью этого этапа был быстрый, хаотичный, плохо управляемый процесс формирования банков. Мировая история не знает аналогов тому, что происходило в России. Если в 1989 г. в бывшем СССР насчитывалось 43 коммерческих банка (первый КБ был создан в 1988 г.), то в 1995 г. было зарегистрировано уже 2517 коммерческих банков и 5486 филиалов (американцам для создания первой тысячи банков потребовалось 80 лет)². По числу банков в расчете на 100 тыс. граждан Россия в этот период обогнала Англию и Японию. Причина этого кроется в том, что в

¹ *Котляров А.М.* Методологические принципы и приоритеты развития системы регулирования банковской деятельности. Дисс... на соискание ученой степени доктора экон. наук. М., 2008.

² *Албегова И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В.* Государственная экономическая политика. М.: ДИС, 1998. С. 142.

начале 1990-х годов банковский бизнес был очень привлекательным в результате особых условий, сложившихся в России. Отсутствие индексации обязательств до востребования, низкая адаптация вкладчиков к высокой инфляции обеспечивали банкам высокую маржу. Кроме того, валютные спекуляции в условиях постоянно обесценивающегося рубля также позволяли банкам получать высокие доходы.

Второй этап — «наладка» работы банковской системы. Данный этап характеризуется тем, что большинство банков приступили к построению системы управления рисками, возникла система межбанковских расчетов.

Третий этап — банковский кризис 1998 г. и восстановительный период до 2000 г. К 1998 г. многие крупные банки активно играли на рынке ГКО и имели огромные долги перед западными банками. Кризис 1998 г. нанес существенный урон банковской системе России.

Четвертый этап — период качественных изменений в банковской системе России (с 2000 г. по настоящее время). Отечественные банки показывают высокие темпы роста. С 2000 г. собственный капитал банков вырос на 340%, активы увеличились с 35 до 52% ВВП¹. Внедряются новые банковские технологии (банк—клиент, дебетовые и кредитные карты, системы денежных переводов и т.п.), потребительское и ипотечное кредитование.

2. *Сформирована двухуровневая банковская система*, принятая в мире.

3. *Произошла коммерциализация банковского дела*, главным принципом деятельности КБ стало получение прибыли.

4. *Разработаны основы правовой базы, регламентирующей деятельность кредитно-финансовых институтов* (федеральные законы «О банках и банковской деятельности», «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О реструктуризации кредитных организаций», «О лизинге», «О несостоятельности (банкротстве)», «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем», и т.п.).

5. *Появились многообразные формы собственности* (акционерная, паевая, государственная, смешанная). Акционерная форма собственности стала наиболее распространенной в банковском деле.

6. *Эмиссионный банк выведен из подчинения исполнительной власти и передан в ведение законодательной власти*. Согласно закону Центральный банк подотчетен Государственной Думе.

¹ Материалы XVII съезда Ассоциации российских банков 5 апреля 2006 г. М., 2006.

К настоящему времени в России сложилась банковская система, которая характеризуется *следующими основными особенностями*.

1. *Финансовая слабость коммерческих банков, их несоответствие потребностям растущей экономики*. Совокупный собственный капитал всех российских коммерческих банков оценивался на начало 2008 г. в 50 млрд евро (6% ВВП), что сравнимо с капиталом одного крупного зарубежного коммерческого банка. Для сопоставления приведем несколько цифр: совокупный капитал всех банков Великобритании составлял на начало 2008 г. 350 млрд евро (26% ВВП), США — 496 млрд евро (7,5% ВВП), Германии — 353,7 млрд евро (18% ВВП), Франции — 385,7 млрд евро (25% ВВП)¹.

В мире существует достаточно много банков, собственный капитал которых исчисляется десятками миллиардов евро (или долларов). Российские банки, даже крупные, выглядят по мировым меркам небольшими. Так, собственный капитал самого крупного российского банка — Сбербанка России на 1 января 2009 г. составлял 700 млрд руб. (или около 20 млрд. долларов по текущему валютному курсу на начало 2009 г.), собственный капитал второго по величине банка — Внешторгбанка — 368 млрд руб. (или около 10,5 млрд долл.), собственный капитал третьего банка — Газпромбанка составлял чуть более 111 млрд руб. (или около 3 млрд долл.)².

Малый размер собственного капитала не позволяет отечественным банкам исходя из международного норматива риска на одного заемщика выдавать крупные кредиты, в которых так нуждаются ведущие российские предприятия. Ведь 93% российских банков не могут выдать кредит объемом более 10 млн долл.³ Между тем только, к примеру, Газпрому требуются миллиардные долларовые кредиты для разведки и освоения новых месторождений, строительства магистральных трубопроводов.

Одной из особенностей банковского бизнеса является то, что он работает на чужом капитале. Собственный капитал коммерческого банка составляет обычно около 10% его суммарных ресурсов, а доля привлеченных средств — примерно 90%. О мощи банков, их работе по привлечению средств говорит величина их активов. Если совокупные активы банковской системы превышают 100% ВВП — это служит показателем развитости банковской системы страны.

¹ Тосунян Г.А. Банкизация России: право, экономика, политика. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. С. 80.

² Специальное обозрение «Российские банки» // Эксперт. 2009. № 11. С. 64.

³ Программа «Национальная банковская система России 2010—2020». Материалы XVII съезда Ассоциации российских банков 5 апреля 2006 г. М., 2006. С. 17.

В сопоставлении с банками развитых стран по величине активов отставание российских банков также значительно. Так, активы всех банков Великобритании на начало 2008 г. составили 6729 млрд евро (285% ВВП), США — 11176 млрд долл., или 6200 млрд евро (80,9% ВВП), Германии — 7501 млрд евро (379% ВВП), Франции — 6960 млрд евро (456% ВВП), а России — 414 млрд евро (54% ВВП)¹.

В долларовом выражении активы банков на конец 2008 г. составляли: в Германии — 10 029 млрд долл., Италии — 4610 млрд долл., Бельгии — 1806 млрд долл., России — 855 млрд долл.² Средний размер активов одного банка составлял на начало 2008 г.: в Великобритании — 35 млрд долл., Южной Кореи — 25 млрд долл., Германии — 14 млрд долл., Бразилии — 12 млрд долл., Польше — 5 млрд долл., а России — 0,5—1 млрд долл.³

В мире есть несколько банков, активы каждого из которых превышают 1 трлн долл. (например, Mizuho Financial Group — 1,2 трлн долл., Citigroup — 1,1 трлн долл.). Представление о развитости банковских систем различных стран мира дает табл. 12.4.

Таблица 12.4

**Страны с наибольшим и наименьшим числом банков
(по состоянию на 2006 г.)⁴**

<i>Страны с наибольшим числом банков</i>		<i>Страны с наименьшим числом банков</i>	
<i>страна</i>	<i>число банков</i>	<i>страна</i>	<i>число банков</i>
США	7475	Андорра	7
Германия	2400	Эстония	9
Россия	1100	Туркмения	11
Австрия	882	Таджикистан	11
Франция	880	Литва	12
Англия	346	Канада	70
Италия	778		
Япония	247		

2. *Неравномерное размещение банковских учреждений на территории России.* При 6% российского населения в столице в ней скон-

¹ Тосунян Г.А. Банкизация России: права, экономика, политика. С. 81.

² Тосунян Г.А. Уроки уходящего года // Национальный банковский журнал. 2008. № 12. С. 10.

³ Гурова Т. Стимул к развитию // Эксперт. 2008. № 16. С. 26.

⁴ См.: Вопросы экономики. 2006. № 10. С. 77, 91.

центрировано 84% всех банковских активов, 620 банков из 1253, действующих в стране. В Центральном федеральном округе (ЦФО) сконцентрировано 84,8% банковских активов, в Северо-Западном (СЗФО) — 5%, в Южном (ЮФО) — 0,9%, в Приволжском (ПФО) — 4,5%, в Уральском (УФО) — 3,1%, в Сибирском (СФО) — 1,1%, в Дальневосточном (ДФО) — 0,6%¹.

3. *Отсутствие широкой ресурсной базы банков, слабый охват населения страны системой банковского обслуживания.* По материалам программы «Национальная банковская система России 2010—2020», принятой на XVII съезде Ассоциации российских банков в апреле 2006 г., в России банковские счета имеют только 25% россиян, в то время как все взрослое население западноевропейских стран пользуется банковскими счетами, являясь основной ресурсной базой банков.

Граждане России сталкиваются с банками в основном при оплате коммунальных услуг (90% населения), вклады имеют только 20% россиян, пользовались банковскими услугами при переводах — 20% населения, при валютных операциях — 16%, при потребительском кредитовании — 4%, при ипотечном кредитовании — 0, 01% населения, имеют пластиковые карты только 7% граждан².

4. *Низкая эффективность работающих активов.* У большинства отечественных банков довольно узкий круг активных операций (российский коммерческий банк выполняет в среднем 20—25 операций, в то время как западный — до 300), они мало выдают кредитов, слабо представлены на рынке ценных бумаг.

5. *Высокая уязвимость российской банковской системы.* Потенциальными угрозами ее устойчивости являются:

- а) высокая чувствительность к колебаниям мировой конъюнктуры, обусловленная тем, что среди клиентов крупных и средних банков доминируют компании из сырьевых отраслей. В связи с этим в зону конъюнктурного риска, по имеющимся оценкам, попадает до 30% активов банковской системы;
- б) сильная зависимость банков от крупных заемщиков, не позволяющая диверсифицировать риски. Так, на 10 крупных кредитов в среднем приходится от 30 до 50% объема кредитных портфелей банков (в Западной Европе — от 2 до 8%), а среди источников банковских ресурсов вклады 10 крупней-

¹ Материалы XVII съезда Ассоциации российских банков 5 апреля 2006 г. М., 2006.

² Программа «Национальная банковская система России 2010—2020». Материалы XVII съезда Ассоциации российских банков 5 апреля 2006 г. С. 6.

ших клиентов составляют от 40 до 80% пассивов (в Западной Европе — менее 2%)¹;

- в) серьезные недостатки кредитного анализа. Большинство отечественных банков развивает свои кредитные программы в рамках интуитивных решений топ-менеджмента и владельцев бизнеса. 70—80% всех убытков по отечественной банковской системе относится на долю кредитного риска и 20% приходится на рыночный и операционный риски². В развитых западных банковских системах ситуация прямо противоположная. Подобные отличия объясняются наличием в зарубежных банках комплексных систем анализа, обслуживания и востребования задолженности по кредитам;
- г) значительное количество мелких банков. Повышенные риски деятельности этих банков связаны с тем, что у них низкая диверсификация активов; крайняя ограниченность финансовых ресурсов; высокая концентрация операций с довольно узкой группой клиентов; слабые возможности пополнения ликвидности на международном финансовом рынке; невысокое качество корпоративного управления, дефицит современных банковских технологий. Многие малые банки не способны прибыльно работать без использования теневых операций. Все вышеперечисленное обуславливает высокие риски в деятельности мелких банков, что увеличивает потенциальную возможность их банкротства. Банкротство любого банка негативно влияет на доверие населения ко всей банковской системе.

6. Отрицательную роль в функционировании банковской системы России играет инсайдерская деятельность банковских сотрудников, движимых мотивами личной наживы, выполняющих иногда волю организованных преступных группировок или спецслужб иностранных государств. В качестве типичного примера банковских хищений с использованием в корыстных целях конфиденциальной банковской информации выступает факт инсайдерской деятельности менеджера американского инвестиционного банка «Дрексел Ламбер» Д. Левина. Являясь служащим банка, через которого проходила информация о готовящихся слияниях и поглощениях, он скупал акции обреченных корпораций и переводил вырученные сред-

¹ Саркисянц А. Текущие тенденции развития российского банковского сектора // Вопросы экономики. 2006. № 10. С. 95.

² Зражевский В.В. О стабильности банковской системы // Деньги и кредит. 2007. № 2. С. 35.

ства на секретный счет одного из швейцарских банков. К тому же Левин поставлял тайную банковскую информацию биржевым брокерам, которые затем провоцировали миллиардные ущербы корпорациям США.

Нечто подобное происходило в России в 1998 г. в период кризиса ее кредитно-финансовой системы. Счетной Палатой РФ были установлены факты утечки совершенно конфиденциальной информации Центрального банка РФ, позволившей обогатиться как российским олигархам, так и нерезидентам. Располагая упреждающей информацией о предстоящем дефолте, они знали наперед возможные действия Банка России по установлению валютного курса, имели информацию из Минфина о рынке ценных бумаг и многое другое. Дж. Сорос прямо писал, что он знал о предстоящих решениях ЦБ и Минфина. Отечественные олигархи и нерезиденты «убежали», прихватив с собой немалую часть российских финансовых ресурсов. Все это нанесло огромный экономический ущерб России, ослабило ее хозяйственный потенциал.

7. *Сильная зависимость коммерческих банков от государства*, которое прямо или опосредованно участвует в капитале почти 800 из 1108 КБ (на январь 2009 г.)

8. *Слабый уровень развития банковских операций* (российский КБ — до 20 операций, западный — до 200), узость используемых финансовых инструментов.

Можно выделить ряд обстоятельств как внутреннего, так и внешнего характера, которые сдерживают развитие банковского сектора России. К внутренним препятствиям относятся неразвитые системы управления, слабый уровень бизнес-планирования в некоторых банках, их ориентация на оказание сомнительных услуг (уклонение от уплаты налогов, «отмывание» «грязных» денег) и ведение недобросовестной коммерческой практики, фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков. Внешними сдерживающими факторами являются высокие риски кредитования, нерешенность ряда ключевых проблем залогового законодательства, ограниченные ресурсные возможности банков, прежде всего дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов, недостаточно высокий уровень доверия к банкам со стороны населения.

12.5. Обеспечение экономической безопасности банковской деятельности

Экономическая безопасность банковской деятельности — это прежде всего способность институтов власти (регулирующих орга-

нов, банковского сообщества и высшего руководства банков) и банковской системы в целом обеспечивать устойчивое развитие банковского бизнеса и эффективное выполнение банками их экономических функций.

К масштабным и долговременным угрозам безопасности банковской системы России относятся:

- растущая экспансия банков с иностранным капиталом. Следствием этого может стать фактический демонтаж национальной банковской системы, подобно тому, как это происходит в ряде стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), где к 2007 г. доля банков с иностранным капиталом в совокупных активах банковских систем достигает 70—97%;
- дисфункциональность банковской системы. Ее проявлением служит дефицит долгосрочных финансовых ресурсов и низкая доля банковских кредитов в структуре источников финансирования капиталовложений предприятий — около 10% (в 2000 г. — 2,9%), тогда как в США этот показатель равен 40%, странах ЕС — в среднем 42—45%, Японии — 65%¹;
- дисперсность банковского капитала. Она проявляется в относительно небольших размерах лидеров рынка (кроме Сбербанка и ВТБ) и наличии обширного «поля» кредитных организаций с капиталом менее 5 млн евро (треть из 1100 банков). Такая распыленность капиталов делает национальный банковский сектор практически неконкурентоспособным в сфере финансирования крупных сделок с участием ведущих и даже средних отечественных компаний.

Остановимся на этих угрозах подробнее.

1. *Растущая экспансия банков с иностранным капиталом.*

В современных условиях усиливается проникновение иностранного банковского капитала на российский финансовый рынок. Интерес к нему связан с тем, что наш рынок является развивающимся, в России выше уровень инфляции, что обеспечивает иностранным банкам более высокую процентную маржу и прибыльность от банковских операций, чем в традиционных регионах своей деятельности². Кроме того, согласно мировой практике

¹ *Материалы XIX съезда Ассоциации российских банков // Деньги и кредит. 2008. № 5.*

² С 1998 по 2006 г. число банков со 100-процентным иностранным капиталом более чем утроилось — с 16 до 51. Еще в 12 банках нерезиденты имели в 2006 г. контрольный пакет — от 50 до 100% акций. Всего на начало октября 2006 г. иностранцы участвовали в капитале 148 российских банков (в начале года —

крупные международные банки, осваивая новые рынки, идут на них вслед за своими основными клиентами — транснациональными корпорациями. Присутствие этих корпораций в российской экономике расширяется.

Экспансия иностранного банковского капитала в Россию особенно интенсифицировалась с 2005 г., чему немало способствовали:

- существенное увеличение инвестиционной привлекательности России, выразившееся в присвоении высоких рейтингов ведущими мировыми рейтинговыми агентствами;
- рост реальных доходов населения и обусловленный им быстрый рост потребительского кредитования;
- валютная либерализация;
- растущий спрос предприятий на кредиты для технического перевооружения и расширения масштабов деятельности.

Доля нерезидентов в совокупном капитале российской банковской системы за 2005—2006 гг. увеличилась в 2,5 раза: на начало 2005 г. она составляла 6,29%, а на начало 2007 г. — уже 16%¹, т.е. за два года выросла больше, чем за предыдущие 15 лет. Быстро растет участие нерезидентов в собственном капитале и активах российской банковской системы. За 2006 г. оно увеличилось с 9,3 до 12,7% и с 8,3 до 12,1% соответственно². Именно в 2005—2006 гг. экспансия иностранного капитала перешла из скрытой стадии (переговоры о приобретении российских банков, наблюдение за российским рынком) в открытую. Это выразилось в резком увеличении количества и объемов сделок поглощения российских банков нерезидентами.

Можно выделить три основные целевые группы среди российских банков, интересующие иностранный капитал:

- крупные российские банки. Основные мотивы в приобретении банков данной группы — получение заметной доли на рынке банковских услуг;
- средние специализированные банки. Мотивация в приобретении банков этого сегмента — занятие перспективной рыноч-

136). См.: Тальская М. Послезавтра // Эксперт. 2006. № 47. С. 8; Информационные материалы, подготовленные Центральным банком РФ к парламентским слушаниям 20 февраля 2007 г. М., 2007. С. 10.

¹ Материалы к XVIII съезду АРБ. М.: Ассоциация российских банков, 2007. С. 52; Информационные материалы, подготовленные Центральным банком РФ к парламентским слушаниям 20 февраля 2007 г. М., 2007.

² Рыбин В.Е. Слияния и поглощения банков в России как фактор экспансии иностранного банковского капитала // Деньги и кредит. 2007. № 3. С. 39.

ной позиции, прежде всего на интенсивно развивающемся рынке розничных банковских услуг;

- малые банки. Стимулом для покупки этих банков является получение лицензии на банковские операции без прохождения процедуры регистрации дочернего банка с нуля.

Приход иностранного банковского капитала в Россию носит двойственный характер. Если говорить о *положительных сторонах использования иностранного банковского капитала в России*, то они следующие.

1. Привлечение иностранных банков сокращает имеющийся в стране дефицит кредитных учреждений. На конец 2006 г. в России действовало 1189 банков и 3295 банковских филиалов¹. По мнению специалистов, для нормального банковского обслуживания населения необходимо иметь одно банковское учреждение на 1200—1500 человек, т.е. нашей стране нужно 10—12 тыс. банковских учреждений (банков и их филиалов). При такой численности банковских учреждений физические лица и субъекты экономики могут получить полный набор банковских услуг и их высокое качество.

2. Иностранные банки способствуют притоку капитала в российскую экономику. При создании в стране экономической и политической стабильности, отлаженной правовой базы они могут оказать благотворное влияние на развитие реального сектора нашей экономики. Сам факт растущего присутствия в России зарубежных банков свидетельствует о наличии в стране благоприятного инвестиционного климата, приемлемого уровня рисков и подает положительный сигнал о возможном увеличении притока капитала в нашу экономику.

3. Иностранные банки способствуют развитию конкуренции на российском банковском рынке, вынуждают отечественные банки повышать культуру обслуживания, диверсифицировать набор банковских услуг, снижать риски. Для основной части резидентов — потребителей банковских услуг массовый приход зарубежного капитала в банковскую систему выгоден, поскольку это будет способствовать снижению процентных ставок по кредитам, повышению качества предоставляемых услуг, появлению новых банковских продуктов.

¹ *Информационные материалы*, подготовленные Центральным банком РФ к парламентским слушаниям 20 февраля 2007 г. М., 2007; *Саркисянц А.Г.* Текущие тенденции развития российского банковского сектора // *Вопросы экономики*. 2006. № 10. С. 91.

4. Появление новых кредитных учреждений в лице иностранных банков с огромными финансовыми возможностями и устоявшейся деловой репутацией повысит ликвидность и надежность банковской системы в целом. Вероятность того, что банк с мировым именем обанкротится, значительно ниже вероятности краха любого из отечественных банков.

5. Иностранные банки создают в стране дополнительные высокооплачиваемые рабочие места. В настоящее время подавляющая часть персонала иностранных банков — российские граждане. Приобщение наших банковских служащих к передовым методам работы иностранных банков положительно для российской экономики.

6. Допуск иностранных банков в Россию способствует налаживанию сотрудничества с другими странами в области банковского надзора за финансово-кредитными операциями, в противодействии легализации незаконных доходов.

7. Иностранные банки могут оказать квалифицированную помощь российским предприятиям при выходе на международные финансовые рынки в части консультирования и оказания всего спектра сопровождаемых услуг.

Но не менее существенны *отрицательные стороны привлечения капитала иностранных банков в российскую банковскую систему.*

1. Переток наиболее квалифицированных банковских работников в отделения зарубежных банков.

2. Переключение на иностранные банки выгодной и надежной клиентуры. Дело в том, что эти банки имеют объективные преимущества перед российскими. Во-первых, у иностранных банков более низкая норма обязательных резервов, в результате чего они располагают большими работающими активами. К примеру, в Великобритании норма обязательных резервов составляет 0,45%, в Японии — от 0,125% до 2,5%, в Швейцарии — 2,5%, в США — 2%, а в России — более 7%¹. Во-вторых, иностранные банки имеют более мощную и дешевую ресурсную базу, что позволяет им предоставлять крупные долгосрочные кредиты, предлагать широкий спектр банковских услуг, обеспечивать более низкую стоимость кредитов.

В результате российские банки вытесняются из сектора крупного кредитования, что вынуждает их расширять операции с мелкими клиентами, порой даже детально не изучая их кредитоспособность. Это приводит к вовлечению в кредитные операции представителей

¹ *Банковское дело* / Под ред. А.М. Тавасиева. М.: ЮНИТИ, 2001. С. 472.

менее доходных групп населения, следствием чего становится увеличение кредитных рисков отечественных банков. При определенных обстоятельствах это может спровоцировать банковский кризис из-за кризиса «плохих» долгов.

Практика показывает, что иностранные банки, особенно крупные транснациональные (ТНБ), при отсутствии ограничений на их деятельность, в силу своих конкурентных преимуществ способны быстро вытеснить национальные банки с внутреннего рынка и полностью подчинить себе банковскую систему страны¹. Так, в ряде государств, которые открыли свою экономику для широкого доступа иностранных банков, уже практически не существует национальной банковской системы. Доля иностранного капитала в банковской системе Чехии, Литвы, Словакии составляла на начало 2008 г. 96%, в Эстонии — 97%, Хорватии — 90, Венгрии — 83, Мексике — 82, Польше — 68, Болгарии — 67, Чили — 42, Перу — 46, Латвии — более 40, Сингапуре — 76, Гонконге — 72%². Мощные ТНБ быстро «подминают» под себя слабые национальные банки. Если в 1990—1996 гг. ТНБ скупали главным образом в развивающихся странах банков на 6 млрд долл., то за 1997—2005 гг. — более чем на 50 млрд долл.³ Опыт стран Латинской Америки показывает, что экспансия ТНБ в банковскую систему стран региона в 1990-е годы осуществлялась в следующих формах:

- приобретение долевого участия в капитале действующих банков с последующим выкупом акций, еще остающихся в руках местных инвесторов;
- полное поглощение местных банков, в том числе с изменением их юридического статуса (преобразование в филиал иностранного банка)⁴.

3. Иностранные банки могут внедриться в стратегические сферы экономики, получить доступ к разнообразной информации о веду-

¹ Разрешение на открытие филиалов иностранных кредитных организаций в Польше стало толчком к фактической ликвидации местных банков. В сентябре 1998 г., по данным Польского банковского союза, удельный вес зарубежного капитала в банковском секторе достиг 30%, в 2000 г. он составлял уже 60%, а сейчас этот показатель возрос до 80%. Сегодня иностранным акционерам принадлежат восемь из десяти крупнейших банков Польши.

² *Лямина Н.* Нерусские идут // *Экономическая безопасность*. 2008. № 3. С. 71. Интересно, что доля иностранного капитала в банковской системе Китая составляет всего 2%, Турции — 5%, Индии — 7%.

³ *Коммерсант*. 2006. 18 июля. С. 4.

⁴ *Иностранные банки в Латинской Америке в контексте структурных реформ и финансовой глобализации* / Отв. ред. И.К. Шереметьев. М.: Наука, 2002. С. 75.

щих российских предприятиях и передать ее конкурентам — своим зарубежным клиентам.

4. Зарубежные банки увеличивают риски банковского кризиса в принимающей стране из-за возможного их ухода из этой страны в случае кризиса в своей «родной» стране. Кроме того, приход иностранных банков ведет к росту конкуренции, а слишком жесткая конкуренция на рынке банковских услуг может привести к его дестабилизации в результате ценовых войн и снижения банковской маржи.

5. Привлечение в российскую экономику иностранных банков создает дополнительные возможности для зарубежных спецслужб по сбору разведывательной информации в сфере экономики, политики, военного строительства.

6. Контроль иностранного капитала над розничным сектором банковских услуг может при определенных условиях спровоцировать экономический кризис в России из-за «перегрева» экономики, вызванного искусственно завышенным совокупным спросом (дешевые потребительские кредиты). К тому же, иностранные банки, работающие в России, будут выдавать кредиты для приобретения товаров, произведенных в своих странах, способствуя тем самым созданию дополнительных рабочих мест у себя на родине и развитию своей экономики. В результате позиции российских товаропроизводителей будут ослабевать.

Итак, расширение деятельности иностранных банков в России, обусловленное все более глубокой интеграцией страны в мировое хозяйство, по большому счету, является позитивным фактором для развития отечественной экономики. Оно позволяет решить проблему недостаточности кредитования российских предприятий, особенно долгосрочными ресурсами, восполнить недостаток банковских услуг для населения. Однако бесконтрольная экспансия иностранного капитала, как показывает опыт восточноевропейских и ряда латиноамериканских стран, представляет угрозу экономической безопасности страны. Лишаясь национальной банковской системы, государство теряет контроль над платежно-расчетным оборотом, информацией о доходах и расходах граждан, предприятий и организаций, а следовательно, утрачивает возможность обеспечивать высокую собираемость налогов, получать необходимые финансовые ресурсы для выполнения своих функций. Еще одним негативным моментом является ограничение возможностей органов денежно-кредитного регулирования влиять на кредитную политику банков при помощи инструментов национально-го денежного рынка.

Мировая практика свидетельствует, что даже в промышленно развитых странах либерализация доступа на рынки финансовых услуг происходила тогда, когда эти страны достигали достаточно высокого уровня экономического развития. К примеру, в Японии реальная либерализация финансового сектора стала осуществляться лишь во второй половине 1990-х годов.

В настоящее время, несмотря на интеграционные процессы, ведущие к стиранию экономических границ, более чем в 100 странах мира сохраняются те или иные формы ограничений на доступ иностранного капитала в национальную банковскую систему. К примеру, в США (штат Вашингтон) ограничивается количество банковских офисов, которые могут открывать филиалы иностранных банков, действующих на территории штата, а также объемы привлекаемых ими депозитов. В штате Флорида в отношении иностранных банков вводятся ограничения по видам банковских операций¹. Федеральная резервная система США может отказать в выдаче лицензии или приостановить деятельность уже работающего иностранного банка на основании такого момента, как «соответствие деятельности иностранного банка национальным интересам США»². В Китае после вступления в ВТО банки с иностранным участием имели право на осуществление валютных операций только с иностранными компаниями. Через определенное время предусматривается увеличение списка разрешенных для них валютных и юаневых операций с китайскими компаниями, и лишь затем они получат право работать по всем видам операций, в том числе с физическими лицами. По нашему мнению, подобная практика регулирования деятельности иностранных банков тем более важна для России, учитывая слабость ее банковской системы.

2. *Дефицит долгосрочных финансовых ресурсов и низкая доля банковских кредитов в структуре источников финансирования капиталовложений предприятий.* Данная проблема во многом связана с недостатком «длинных» денег в российской экономике.

3. *Укрупнение банков и создание широкой филиальной сети.* Данная проблема достаточно актуальна. В России по сравнению с США число банков меньше в 8 раз, а количество филиалов — почти в 25 раз. Соотношение количества банков на 100 тыс. человек

¹ См.: *Ершов М.В.* Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2005. С. 108.

² *Лямина Н.* Приход иностранцев в Россию // Национальный банковский журнал. 2007. № 3. С. 59.

населения в России в 1,5 раза меньше, чем в странах ЕС, разрыв по количеству банковских филиалов еще значительнее. В России на 100 тыс. жителей приходится 2 филиала банков, тогда как в ЕС данный уровень достигает 46.

Рассматривая экономическую безопасность банковской деятельности, можно выделить следующие ее основные аспекты:

- инвестиционный (высокий уровень капитализации банков);
- ресурсный (гибкая система рефинансирования, предотвращение «набега» вкладчиков на банки).

Мировой опыт показывает, что слабость банковской системы прежде всего связана с тем, что крупные финансовые потоки идут мимо банков¹. Что же нужно сделать, чтобы замкнуть на банках денежные потоки? Например, допустить частные банки к работе с пенсионными накоплениями граждан, часть государственных бюджетных средств проводить через специально отобранные уполномоченные банки, шире подключать коммерческие банки к осуществлению коммунальных платежей.

Для повышения стабильности банковской системы, защиты ее от «набегов вкладчиков» в некоторых странах существуют ограничения по досрочному изъятию вкладов. В Италии и Германии, если вкладчик соглашается на срочный вклад, у него нет права на досрочное прекращение договора. В Австрии за досрочную выплату вклада взыскивается 1% за каждый полный месяц до наступления срока вклада. В Финляндии и Швеции банк не обязан возвращать вклады досрочно. Вообще во многих странах в договорах банковского вклада заранее оговариваются все возможные ситуации, связанные с досрочным прекращением договора;

- конкурентный (развитие конкурентной среды, борьба с недобросовестной конкуренцией в банковском бизнесе);
- структурный (развитие филиальной сети и «точек» банковского обслуживания);
- управленческий (совершенствование управления банком и регулирования банковской системы в целом, эффективный банковский надзор). Так, важнейшими целевыми ориентирами работы банка, формирующими уровень его конкурентоспособности, являются качество активов и пассивов, достаточность капитала, доходность и рентабельность;
- инфраструктурный (кредитные бюро, система страхования вкладов населения);

¹ Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. С. 147.

- правоохранный (борьба с преступлениями в сфере банковской деятельности и прежде всего с легализацией доходов, полученных преступным путем).

В силу важности инфраструктурного и правоохранный аспектов остановимся на них подробнее.

Развитие банковской инфраструктуры. Основной проблемой в деятельности банков является асимметричность информации. На последствия асимметричности информации в банковской сфере впервые обратил внимание Ф. Мишкин¹. Заемщики обладают большей информацией о параметрах инвестиционного проекта, в который они намерены вложить полученные деньги (будущие доходы, риски). Кредиторы в условиях неполной информации вынуждены страховать себя от неопределенности, одалживая деньги под среднюю процентную ставку между рисковыми и безрисковыми инвестициями. Это приводит к тому, что заемщики, которым требуются деньги для финансирования высокодоходных проектов с низкой степенью риска, вынуждены платить больший процент, чем в случае информационной прозрачности. В то же время заемщики, финансирующие высокорисковые проекты, имеют возможность получить деньги под более низкий процент. Все это приводит к вытеснению «хороших» инвестиционных проектов «плохими» и, как следствие, к понижению качества кредитных портфелей банков.

Кроме того, кредиторы могут быть неспособными контролировать действия заемщиков после получения ссуды. Заемщик может заняться видами деятельности, увеличивающими риск неплатежеспособности, или стремиться укрыть доходы от своих инвестиций, чтобы не платить по долгам. В результате отмеченных выше моментов снижаются объемы и устанавливаются высокие процентные ставки кредитования. Это заставляет лучших заемщиков уходить с рынка. Ненадежные в финансовом отношении заемщики согласны на высокую плату за кредит, поскольку знают, что существует высокая вероятность невозврата ссуды. Следствием этого становится рискованная кредитная политика и угроза финансовой состоятельности кредиторов либо их стремление максимально ограничить выдачу ссуд, несмотря на наличие на рынке надежных заемщиков, что негативно отражается на состоянии реального сектора экономики и финансового рынка. Эти проблемы решаются с помощью кредит-

¹ Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: Пер. с англ. Д.В. Виноградова / Под ред. М.Е. Дорошенко. М., 1999. С. 106.

ных бюро, созданных для обмена информацией о заемщиках между кредиторами.

Деятельность кредитных бюро имеет большое значение в повышении устойчивости банковской системы:

- во-первых, кредитные бюро повышают уровень сведений банков о потенциальных заемщиках и дают возможность более точного прогнозирования возвратности ссуд. Это позволяет кредиторам эффективно определять направление и цену ссуды, уменьшая риск возникновения проблемы неблагоприятного отбора;
- во-вторых, кредитные бюро позволяют уменьшить плату за поиск информации, которую взимали бы банки со своих клиентов. Это ведет к выравниванию информационного поля внутри кредитного рынка и заставляет кредиторов устанавливать конкурентные цены на кредитные ресурсы. Кроме того, более низкие процентные ставки увеличивают доход заемщиков и стимулируют их деятельность;
- в-третьих, кредитные бюро формируют дисциплинирующий механизм для заемщиков, повышающий стимул к возвращению кредитов и уменьшающий риск недобросовестного поведения. Каждый заемщик знает, что в случае невыполнения обязательств его репутация у потенциальных кредиторов рухнет, отрезая его от заемных средств или делая их для него намного дороже.

С 1 марта 2006 г. все отечественные банки согласно Федеральному закону «О кредитных историях» в обязательном порядке должны передавать сведения о своих заемщиках в бюро кредитных историй (БКИ). Но количество и качество информации, содержащейся в БКИ, в настоящее время не удовлетворяет запросам банков, и они, строя отношения с заемщиками, пользуются услугами своих служб безопасности. Это удорожает кредиты, увеличивает время рассмотрения кредитной заявки. Проблема нехватки информации у БКИ связана с тем, что небанковские организации, предоставляющие кредиты и оказывающие услуги населению (ломбарды, магазины, сотовые операторы, жилищно-коммунальные предприятия и др.), по действующему законодательству, не могут и не обязаны предоставлять информацию в БКИ¹. Кроме того, ряд

¹ По закону заемщик должен дать согласие на передачу сведений о себе в БКИ. Клиент банка под угрозой отказа в выдаче кредитов в большинстве случаев согласится. Но клиенты ломбардов и сотовых компаний откажутся, поскольку на

крупных банков (например, Сбербанк, «Русский стандарт») имеют свои кредитные бюро и не хотят предоставлять информацию по своим заемщикам на национальный уровень, делиться ею с другими банками, опасаясь потерять выгодных клиентов.

Практически отсутствует государственное регулирование деятельности БКИ, что повышает риски разглашения конфиденциальной информации и ее неправомерного использования. В Законе о кредитных историях не описана сфера полномочий Федеральной службы по финансовым рынкам РФ (ФСФР), которой переданы функции по надзору и контролю над деятельностью БКИ. В частности отсутствует система нормативов, позволяющих контролировать риски деятельности БКИ, не прописаны меры воздействия в случае несоблюдения нормативов. Таким образом, система кредитных бюро, информация которых может стать серьезным фактором снижения кредитных рисков и повышения устойчивости банков, в нашей стране пока не работает.

По нашему мнению, для российской практики представляют интерес и возможны для использования следующие моменты зарубежного опыта деятельности кредитных бюро.

1. Во многих странах деятельность кредитных бюро строится таким образом, чтобы она не нарушала личных прав и свобод граждан. Законом определяется целый ряд гарантий, таких как ограничение на доступ к персональным данным, запрет на свободное предоставление «белой» информации (к примеру, в Финляндии и Австрии); обязательное исключение индивидуальных данных через определенный промежуток времени (7 лет в США, 5 — в Австралии); запрет на сбор точной личной информации (религиозная, расовая принадлежность, политические взгляды и т.п.); право доступа, проверки и исправления информации самим заемщиком. К примеру, в США деятельность кредитных бюро регулируется законом о достоверной оценке кредитоспособности, принятым в 1971 г. Согласно этому закону справка о кредитоспособности не должна содержать информации о банкротствах, происшедших более 14 лет назад, о взыскании по счетам более чем семилетней давности, о произведенных более семи лет назад арестах имущества в связи с неуплатой налогов, об исках и судебных решениях более чем семилетней давности, о случаях ареста, предъявления обвинения или осуждения более чем семилетней давно-

них нет рычагов воздействия. Операторы коммунальных служб не заключают с гражданами никаких договоров и не вправе передавать информацию в БКИ без согласия граждан.

сти, а также другую отрицательную информацию более чем семи-летней давности¹.

2. В ряде стран вместо частных кредитных бюро существует институт государственной регистрации кредитов. Предоставление информации в общенациональную базу данных является обязательным, а сама информация стандартизирована (кредиты выше установленного уровня, выданные за определенный временной интервал). Так, во Франции при Банке Франции функционирует Центральное бюро рисков, куда все кредитные организации обязаны предоставлять информацию о заемщиках и выданных им кредитах на сумму свыше 200 тыс. франков, а также ряд дополнительных сведений, например, балансы клиентов². В США в соответствии с Актом о точности кредитной отчетности (принят в 1970 г.) кредитному бюро разрешено выдавать кредитные справки получателям, только если те занимаются законными сделками. Потенциальный работодатель при приеме на работу вправе запросить кредитную справку для оценки кандидата.

Борьба с преступлениями в сфере банковской деятельности. Уязвимое место российской банковской системы заключается в большом количестве малых банков, многие из которых не могут устойчиво и прибыльно работать без участия в теневых операциях и отмывании незаконных доходов. Банки, нарушающие требования, предусмотренные статьями 6 и 7 Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», являются существенным фактором риска дестабилизации всей банковской системы России. Дело в том, что отзыв у них лицензии за проведение операций, направленных на отмывание доходов, полученных преступным путем, и невыполнение в связи с этим данными банками своих обязательств перед клиентами может привести к «набегу» вкладчиков на другие банки, спровоцировать банковскую панику, перерастающую в банковский кризис.

Мировой опыт показывает, что в целях снижения заинтересованности банков в проведении операций, связанных с отмыванием незаконных доходов, целесообразно действовать в следующих направлениях:

1) ужесточить ответственность, и прежде всего экономическую, за осуществление таких операций. В этих целях необходимо на по-

¹ См. подробнее: *Ветрова А.В.* Кредитное бюро: проблемы и решения. М.: Международный фонд экономических и социальных реформ (Фонд «Реформа»), 2000. С. 14.

² *Ветрова А.В.* Кредитное бюро: проблемы и решения. С. 12.

рядок увеличить штрафы за «отмывочные» операции, привязав их размеры к величине собственного капитала банков¹. Это повысит расходы на проведение данных операций и сделает их менее рентабельными.

Наше предложение основывается на экономической теории преступности Г. Беккера, согласно которой решение о совершении противоправных действий оценивается с позиции потенциальных выгод и издержек². Данная теория находит практическое отражение в финансовом законодательстве ряда западных стран: страх потерять капитал в результате финансовых санкций превосходит там искушение заработать на «отмывочных» операциях;

2) ввести норматив, связывающий условия осуществления инвестиционной деятельности в инструменты фондового рынка со степенью надежности эмитентов и раскрытия ими информации о себе (наличие рейтинга признаваемых агентств, прохождение процедуры листинга на российских биржах). Целесообразность данного предложения основана на том, что колебания биржевых индексов, котировок ценных бумаг вследствие спекулятивных операций различных финансовых фондов создают благоприятные условия для легализации незаконных доходов.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем отличие кредитования от финансирования?
2. Каковы источники кредитных ресурсов и функции, выполняемые кредитом?
3. С помощью каких инструментов центральный банк (ЦБ) проводит свою денежно-кредитную политику? Какие факторы ограничивают применение ЦБ инструментов денежно-кредитной политики?
4. Что такое инфляционное таргетирование, денежное таргетирование, таргетирование валютного курса?
5. В чем заключаются преимущества инфляционного таргетирования и какие условия необходимы для его применения?
6. Назовите основные виды банковских операций.
7. В чем вы видите преимущества и недостатки лизинга, факторинга и форфейтинга?

¹ Штрафы за «отмывочные» операции носят в России смехотворный характер — 20—25 тыс. руб. См.: *Зубков В.А.* В законодательство по борьбе с отмыванием необходимо вносить изменения // *Российская газета.* 2007. 31 октября.

² *Латов Ю.В., Ковалёв С.Н.* Теневая экономика / Под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. М.: Норма, 2006. Гл. 11, 12.

8. Каковы особенности банковской системы России? Насколько она конкурентоспособна?
9. В чем состоят конкурентные преимущества и слабости иностранных банков, работающих на российском банковском рынке?
10. Почему важна независимость ЦБ? По каким критериям можно оценить степень политической и экономической независимости ЦБ? Можно ли ЦБ России считать независимым центральным банком?

Тематика курсовых работ

1. Особенности становления и перспективы развития банковской системы в России.
2. Особенности развития лизинга и факторинга в России и зарубежных странах.
3. Проблемы развития инвестиционных банков в России.
4. Особенности денежно-кредитной политики России на современном этапе.
5. Операции коммерческих банков: российская практика и зарубежный опыт.
6. Проблемы декриминализации банковской деятельности.
7. Проблемы борьбы с легализацией преступных капиталов и отмыванием «грязных» денег.
8. Проблемы обеспечения безопасности банковской деятельности.
9. Защита банковских вкладов: российская и зарубежная практика.
10. Место и роль Центрального банка в экономике страны.
11. Структура и функции центральных банков в России и зарубежных странах.
12. Проблемы развития рынка ипотечного кредитования в России и зарубежных странах.
13. Проблемы и перспективы повышения качества регулирования банковской деятельности в современных условиях.

Рынок ценных бумаг и его государственное регулирование

13.1. Сущность рынка ценных бумаг, его структура и функции

Источником производства любых товаров и услуг являются различные ресурсы — природные, материальные, трудовые и финансовые. Имущественные права на ресурсы могут отделяться от них и существовать самостоятельно в виде ценных бумаг. Каковы же наиболее общие признаки ценных бумаг?

В Гражданском кодексе РФ под *ценной бумагой* понимается «документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении»¹.

Из данного определения можно выделить следующие *отличительные признаки ценных бумаг*:

- 1) ценная бумага — это документ (она имеет документарную форму);
- 2) наличие обязательных реквизитов;
- 3) удостоверение имущественных прав;
- 4) осуществление или передача прав по ценной бумаге возможны только при ее предъявлении.

Определение ценной бумаги, данное в Гражданском кодексе РФ, может быть признанным несовершенным по следующим причинам.

Во-первых, под него подпадают документы, не являющиеся ценными бумагами, как, например, внутрибанковские расчетные документы (платежные поручения, платежные требования-поручения, аккредитивы), исполнительные листы судов, нотариальных органов, складские документы и т.п.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ст. 142.

Во-вторых, в современных условиях ценные бумаги чаще всего имеют бездокументарную форму, а также удостоверяют неимущественные права (право голоса, право на информацию), которые неразрывно связаны с отдельными видами ценных бумаг. Недостатки определения ценной бумаги, содержащегося в Гражданском кодексе РФ, в некоторой степени снимаются через понятие «эмиссионная ценная бумага», используемое в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг». Согласно этому Закону «эмиссионная ценная бумага — любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая ...закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законом формы и порядка...»¹. Но даже такое определение ценной бумаги не раскрывает полностью ее сущность.

Сложность определения ценной бумаги заключается в том, что эта категория имеет юридическую и экономическую стороны. Юридическое понятие ценной бумаги основано на том, что ценная бумага отражает конкретные имущественные отношения (она является движимым имуществом — ст. 130 ГК РФ, а также закрепляет права ее владельца на какое-либо имущество). Экономическая сущность ценной бумаги состоит в том, что она является, с одной стороны, представителем действительного капитала, вложенного в предприятия, а с другой — фиктивным капиталом, что делает ее специфическим товаром.

Специфичность ценной бумаги как товара заключается в том, что:

1) в отличие от обычного товара ее потребительная стоимость не имеет материальной основы, а вытекает из взаимоотношений между владельцем ценной бумаги и лицом, обязанным по ней. Мерой потребительной стоимости выступает *качество ценной бумаги*, являющееся ее комплексной характеристикой. Качество конкретной ценной бумаги проявляется в ее доходности, ликвидности, риске, а также в тех правах, которые она дает своему владельцу;

2) в отличие от обычных товаров ценные бумаги могут иметь несколько цен (номинальную, эмиссионную, рыночную, ликвидационную).

Исходя из всего вышесказанного при характеристике сущности ценных бумаг наряду с юридическими признаками (они даны в ГК РФ и ФЗ «О рынке ценных бумаг») необходимо, по мнению

¹ Федеральный Закон «О рынке ценных бумаг» в ред. от 28 декабря 2002 г. № 185-ФЗ. Ст. 2.

ряда авторитетных специалистов¹, выделять и *дополнительные признаки*, без которых документ не может претендовать на статус ценной бумаги:

- *обращаемость* — способность покупаться и продаваться на рынке, а также выступать в качестве самостоятельного платежного инструмента, облегчающего обращение товаров;
- *доступность для гражданского оборота* — способность быть объектом других гражданских отношений (заем, дарение, хранение и т.д.);
- *стандартность* — ценная бумага должна иметь стандартное содержание (стандартность предоставляемых прав, правил учета, сроков обращения, формы и др.). Стандартность делает ценную бумагу товаром, способным обращаться;
- *серийность* — возможность выпуска однородными сериями;
- *регулируемость* и признание государством;
- *ликвидность* — способность ценной бумаги быть быстро проданной и превращенной в денежные средства без существенных потерь для держателя.

В России обращение ценных бумаг регулируется Федеральным законом «О рынке ценных бумаг».

Ценная бумага — это особый род капитала, поэтому рынок, на котором обращаются ценные бумаги, отличается от других видов рынков. Рынок ценных бумаг — это экономические отношения по поводу обращения различных прав, а не товаров как таковых. «*Рынок ценных бумаг* (РЦБ) — совокупность отношений, возникающих при эмиссии и обращении ценных бумаг, создании и деятельности его профессиональных участников»¹.

Функции рынка ценных бумаг в рыночной экономике

Основной функцией РЦБ является аккумуляция временно свободных финансовых ресурсов и обеспечение их перераспределения путем проведения участниками рынка различных операций по купле-продаже ценных бумаг.

¹ Среди них — Я.М. Миркин, В.И. Колесников, В.С. Торкановский (см. подробнее: Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. М.: Перспектива, 1995; Ценные бумаги: Учебник / Под ред. В.И. Колесникова, В.С. Торкановского. М.: Финансы и статистика, 2002).

¹ *Финансово-кредитный энциклопедический словарь* / Под ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 867.

Другими функциями рынка ценных бумаг являются:

- мобилизация временно свободных денежных средств для реализации конкретных инвестиционных проектов;
- обеспечение перелива капитала из депрессивных отраслей в прогрессирующие отрасли;
- обеспечение массового характера инвестиционного процесса;
- привлечение средств для покрытия дефицита федерального и местного бюджетов;
- трансформация отношений собственности;
- уменьшение инвестиционного риска;
- обеспечение структурной перестройки и реструктуризации экономики;
- повышение инфляционной устойчивости экономики за счет введения в оборот нового товара — ценной бумаги;
- барометр экономической деятельности на макро- и микроэкономическом уровнях. Роль барометра на макроуровне выполняют биржевые индексы (индексы Доу-Джонса, Файнешнл Таймс, Стандарт энд Пуэрс, Никей и др.), а на микроуровне — котировки ценных бумаг той или иной компании на бирже и процедура листинга, т.е. включения ценных бумаг компании в биржевой список;
- осуществление государственной политики в сфере приватизации и акционирования.

Для реализации всех этих функций необходимо наличие *следующих условий*:

- свободное передвижение капиталов;
- обеспечение ликвидности ценных бумаг, которая достигается за счет большого числа продавцов и покупателей и небольших разниц в ценах продажи и покупки;
- формирование рыночной инфраструктуры, отвечающей мировым стандартам, в том числе наличие торговых систем, обеспечивающих контакт продавцов и покупателей, информационной прозрачности рынка.

РЦБ является основным сегментом финансового рынка. Такая его роль определяется преимуществами, которые он имеет перед другими сегментами этого рынка. Основными из них являются следующие.

1. РЦБ — более эффективный способ привлечения инвестиций по сравнению с банковским кредитованием, поскольку кредиты банков ограничены по срокам и суммам, дороги в обслуживании.

Банки осуществляют кредитование в пределах реально имеющих у них ресурсов. Согласно международным Базельским нормативам обеспечения безопасности банковской деятельности, используемым во многих странах, максимальный размер кредитов, который может предоставить банк, ограничивается восьмикратным размером его собственного капитала. Кроме того, попытка банка предоставить долгосрочные кредиты в отсутствие соответствующих им по срочности привлеченных средств вкладчиков может поставить такой банк на грань банкротства.

Эмиссия же акций может быть проведена на любую сумму. Акционер, приобретая акции, не вправе потребовать у акционерного общества выкупа купленных им акций (за исключением специально оговоренных в законе случаев). Акции находятся в обращении до тех пор, пока существует акционерное общество. При эмиссии акций и облигаций предприятие напрямую, без посредников выходит с предложением к инвесторам о покупке этих ценных бумаг, что снижает стоимость привлекаемых ресурсов. Банки взимают плату за свои посреднические функции (рассмотрение кредитной заявки, ведение счета заемщика). Чем более развит фондовый рынок, тем более дешевые финансовые ресурсы могут привлекать предприятия. В свою очередь удешевление финансовых ресурсов позволяет ускорить экономический рост.

2. В операциях на РЦБ одновременно участвует значительное число продавцов и покупателей. Поэтому он оказывается наиболее близок к модели рынка совершенной конкуренции, в отличие от банковского сектора, где могут иметь место монополистические тенденции.

3. РЦБ обладает способностью широко диверсифицировать инвестиционные риски за счет большого набора обращающихся ценных бумаг с различными инвестиционными качествами.

4. Через биржевые индексы и курсы акций РЦБ предоставляет инвесторам огромный массив разнообразной информации о состоянии различных отраслей экономики.

Основными элементами конкурентоспособности РЦБ являются:

- состояние финансовой инфраструктуры;
- емкость рынка;
- прозрачность рыночных сделок и поведения участников рынка, способствующая минимизации инвестиционных рисков;
- высокая степень управляемости рынка, предполагающая сочетание добровольно соблюдаемых участниками рынка правил и норм добросовестной практики и эффективное государственное регулирование и правоприменение;

- имидж финансового рынка среди отечественных и международных инвесторов и эмитентов.

Структура рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг имеет сложную структуру. Его можно классифицировать по следующим основаниям.

1. *В зависимости от сферы функционирования — международный, национальный и региональный РЦБ.* Отличительной чертой международного РЦБ является перелив капиталов из страны в страну, пересечение инвестиционными ресурсами национальных границ. Примерами могут служить рынки еврооблигаций, евро-коммерческих бумаг, евроакций. К крупнейшим центрам международного РЦБ относятся Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токио. На национальных РЦБ движения капиталов между странами не происходит. По степени развитости национальные РЦБ подразделяются на развитые (23 страны) и формирующиеся РЦБ (64 страны). К формирующимся рынкам относятся рынки с небольшой капитализацией (до 100% ВВП).

По характеру эмиссии ценных бумаг выделяют первичный и вторичный рынки.

Первичный рынок — это рынок первых и повторных эмиссий ценных бумаг, на котором осуществляется их начальное размещение для формирования уставного капитала или его пополнения. Первичный рынок выполняет следующие функции:

- организация выпуска ценных бумаг;
- размещение ценных бумаг;
- учет ценных бумаг;
- поддержание баланса спроса и предложения на ценные бумаги.

К основным субъектам первичного рынка ценных бумаг относятся эмитенты и инвесторы. Активными его участниками являются инвестиционные фонды и финансовые компании, а также коммерческие банки и различные посредники, занимающиеся куплей-продажей ценных бумаг.

К основным операциям первичного рынка ценных бумаг относятся:

- эмиссия;
- определение основных форм размещения выпущенных ценных бумаг;
- определение рыночной стоимости ценных бумаг;
- оценка инвестиционного риска;
- государственная регистрация выпуска;
- размещение ценных бумаг;

- регистрация отчета об итогах выпуска эмиссионных ценных бумаг;
- назначение реестродержателя.

Практика показывает, что акционерное общество, даже достаточно крупное, не может решить весь комплекс проблем, связанных с выпуском и обращением ценных бумаг. Подготовить и правильно организовать размещение выпуска ценных бумаг могут только профессионалы рынка ценных бумаг. Участие профессионалов фондового рынка в размещении выпусков ценных бумаг на первичном рынке называется андеррайтингом.

Андеррайтинг — это покупка или гарантирование покупки ценных бумаг при их первичном размещении для дальнейшей продажи инвесторам. Андеррайтером называется инвестиционный институт, который принял на себя обязанность разместить ценные бумаги от имени эмитента или от своего имени на согласованных с эмитентом условиях за вознаграждение. Андеррайтер осуществляет покупку ценных бумаг для последующей перепродажи другим инвесторам. Услуги по андеррайтингу предоставляют инвестиционные и коммерческие банки, брокерские фирмы, инвестиционные компании.

Вторичный рынок — это рынок, на котором обращаются ранее эмитированные (и первоначально уже размещенные) ценные бумаги. В развитых рыночных экономиках первичный рынок составляет не более 5—10% от объема вторичного. На вторичном рынке происходит постоянный переход прав собственности на ценные бумаги от одного владельца к другому. Цель вторичного рынка — обеспечить реальные условия для покупки, продажи и проведения других операций с ценными бумагами после их первичного размещения.

В России вторичный рынок находится в стадии становления, поэтому он имеет ряд особенностей и недостатков: ценные бумаги не равны по их инвестиционным возможностям и качеству, единые правила поведения на рынке отсутствуют. На российском вторичном рынке одновременно действуют две тенденции. С одной стороны, в течение ряда лет остается стабильным список, включающий несколько десятков предприятий, акции которых обладают высокой ликвидностью и являются объектом активных фондовых операций. С другой стороны, акции большинства предприятий не обращаются, практически выступают как неликвиды. В результате вторичный рынок ценных бумаг не выполняет своей основной функции по перераспределению капиталов в наиболее эффективные производства и привлечение инвестиций для развития предприятий.

2. *В зависимости от способа обращения ценных бумаг* РЦБ подразделяется на *организованный* (биржевой) и *неорганизованный* (внебиржевой, или «уличный») рынок.

В западных странах через внебиржевой рынок осуществляется большинство первичных размещений ценных бумаг, поскольку он обладает более разветвленной торговой сетью и менее стеснен жесткими регламентирующими правилами, чем биржевой рынок. К примеру, на внебиржевом рынке можно заключить сделки на любое количество ценных бумаг, а на бирже ценные бумаги реализуются только стандартными партиями — лотами (минимальная величина лота на многих биржах составляет 100 акций). Кроме того, внебиржевой рынок в ряде случаев играет для компании роль своеобразного индикатора: только после того как ее ценные бумаги будут успешно размещены на «уличном» рынке, решается вопрос о продаже их на бирже. На внебиржевом рынке из-за большого количества работающих на нем посредников и обширной торговой сети бывает сложно отследить обращение ценных бумаг, что создает для предприятий немалые трудности по управлению своими акциями.

В разных странах существуют различные соотношения объемов биржевой и внебиржевой торговли. К примеру, в Японии объем сделок с акциями на внебиржевом рынке составляет только около 1% от общего объема сделок с акциями по стране, в США объем биржевой торговли акциями в три раза превышает объем внебиржевой торговли этими ценными бумагами, а во Франции внебиржевой оборот составляет не более 3—4% от биржевого¹;

3. *По составу участников сделок с ценными бумагами* на РЦБ выделяются:

- а) *эмитенты* — лица, выпускающие ценные бумаги (государство, органы местной администрации, акционерные общества, банки, инвестиционные фонды, государственные предприятия, физические лица). Крупнейшим эмитентом ценных бумаг во многих странах является государство, которое выпускает и размещает свои ценные бумаги для финансирования бюджетного дефицита. Среди негосударственных институтов в промышленно развитых странах большие объемы ценных бумаг эмитируют банки. Это объясняется тем, что условия выпуска и обращения ценных бумаг строго регламентируются центральным банком. Все это обеспечивает ценным бумагам, выпущенным банками, второе место по статусу надежности после государственных ценных бумаг;
- б) *инвесторы* — лица, покупающие ценные бумаги. Инвесторы бывают индивидуальными (граждане) и институциональными

¹ Миркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок.

ми. Институциональный инвестор — это юридическое лицо, аккумулирующее денежные средства (в виде взносов, паев) и осуществляющее их вложение в ценные бумаги в целях извлечения прибыли для владельцев средств. К институциональным инвесторам относятся: инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, банки и т.п. Цели вложения денежных средств в ценные бумаги у разных инвесторов, естественно, различные. Такими целями для инвесторов являются:

- 1) безопасность вложений — неуязвимость инвестиций от потрясений на рынке и стабильность получения дохода;
- 2) доходность вложений — получение максимального дохода на инвестиции;
- 3) рост вложений — быстрое умножение капитала;
- 4) ликвидность вложений — быстрое и безущербное для держателя ценных бумаг обращение их в деньги.

Ни одна ценная бумага сама по себе не способна удовлетворить всем вышеперечисленным целям. Это можно попытаться осуществить с помощью диверсификации, т.е. вкладывая средства в различные ценные бумаги. *В соответствии с целями, которые ставят перед собой инвесторы*, их можно подразделить на следующие типы:

- консервативные — безопасность вложений;
- агрессивные — рост вложений;
- опытные — сочетание безопасности вложений с их ростом;
- изощренные — ориентация исключительно на доходность вложений.

В зависимости от поведения на РЦБ инвесторов относят либо к стратегическим (главное для них — получить собственность, завладеть контролем над акционерным обществом), либо к портфельным (рассчитывают лишь на доход от принадлежащих им ценных бумаг);

в) *посредники* (профессиональные участники РЦБ).

Несколько слов о моделях РЦБ. В мировой практике получили распространение *три модели* РЦБ:

1) небанковские РЦБ, на которых преобладают небанковские кредитно-финансовые институты. Банкам же запрещено заниматься одновременно работой на РЦБ и традиционными банковскими операциями (США до 1999 г., до принятия закона о финансовой либерализации);

2) смешанные РЦБ, где на рынке наравне с небанковскими институтами действуют универсальные банки (Западная Европа);

3) банковские РЦБ — исключительную роль на РЦБ играют банки (например, Германия).

13.2. Виды ценных бумаг и их характеристика. Факторы, влияющие на курс ценных бумаг

Ценные бумаги можно классифицировать по нескольким основаниям.

По экономической сущности ценные бумаги подразделяются на:

- а) *фондовые* — могут обращаться на бирже;
- б) *денежные* — способны выполнять функцию средства обращения (векселя, чеки);
- в) *товарные* — опосредуют движение товара (складские и залоговые свидетельства, закладные, коносаменты и др.).

Фондовые ценные бумаги делятся на три больших класса — первичные, вторичные и производные ценные бумаги.

Первичные ценные бумаги основаны на действительном (реальном) капитале, вложенном в предприятия. К ним относятся акции и облигации.

Вторичные ценные бумаги представляют фиктивный капитал, они выражают имущественные права на первичные ценные бумаги, дают возможность приобретения определенного количества интересующих инвестора акций и облигаций. Назначение вторичных ценных бумаг заключается в том, что они повышают ликвидность первичных ценных бумаг, снижают свойственные им риски, увеличивая тем самым привлекательность акций и облигаций. Среди вторичных ценных бумаг наиболее часто используются депозитарные расписки, фондовые warrants, преимущественные гарантии (о них речь пойдет ниже).

Производные ценные бумаги — это документы, опосредующие срочные сделки (опционы, форварды, фьючерсы, свопы). Эти ценные бумаги в экономической литературе называются «деривативами».

В зависимости от характера экономических отношений и прав, которые предоставляет ценная бумага своему владельцу, выделяют:

- а) *долговые ценные бумаги* (облигации, векселя);
- б) *долевые ценные бумаги* (акции).

По эмитентам различаются:

- а) *государственные ценные бумаги* (эмитенты — правительство, министерства и ведомства, органы власти субъектов федерации);

б) *муниципальные ценные бумаги.*

В России государственным и муниципальным образованиям разрешено выпускать только долговые ценные бумаги. Согласно ст. 817 Гражданского кодекса РФ по договору государственного займа заемщиком выступает Российская Федерация или субъект Российской Федерации, а следовательно, муниципальные ценные бумаги не являются государственными ценными бумагами.

Государственные ценные бумаги выпускаются для:

- финансирования бюджетного дефицита;
- погашения ранее размещенных займов;
- сглаживания неравномерности поступления налоговых платежей;
- финансирования целевых программ и поддержки социально значимых учреждений;
- регулирования денежной массы в обращении (когда государство покупает свои ценные бумаги, денежная масса в обращении увеличивается, а когда продает — уменьшается);

в) *негосударственные (частные) ценные бумаги.*

Эмитентами частных ценных бумаг выступают как юридические (корпоративные ценные бумаги), так и физические лица. Вопрос о том, какой вид ценных бумаг могут выпускать те или иные юридические или физические лица, определен в законодательстве для каждого вида ценных бумаг. Так, физические лица могут выпускать только векселя, а депозитные сертификаты — только банки.

По срокам обращения ценные бумаги подразделяются на:

- а) краткосрочные (до одного года);
- б) среднесрочные (1—5 лет);
- в) долгосрочные (5—30 лет);
- г) бессрочные ценные бумаги (акции).

По способу обращения ценные бумаги бывают:

- а) предъявительские;
- б) именные.

По способу получения дохода можно выделить:

- а) ценные бумаги с фиксированным доходом (облигации, депозитные сертификаты, векселя);
- б) ценные бумаги с нефиксированным доходом (акции).

Все многообразие ценных бумаг, о котором шла речь, можно свести в табл. 13.1.

Таблица 13.1

Классификация ценных бумаг

Срок существования	Срочные Бессрочные
Происхождение	Основные Производные
Форма выпуска	Документарные Бездокументарные
Способ регистрации выпуска	Эмиссионные Неэмиссионные
Форма собственности и вид эмитента	Государственные, негосударственные (корпоративные, частных лиц и т.д.)
Функциональное на- значение	Долговые, долевые, платежные (чеки, векселя), товарораспорядительные
Характер передачи прав собственности	Именные, предъявительские, ордерные
По характеру обслужи- ваемых операций	Фондовые ценные бумаги, товарные ценные бумаги, обслуживающие процесс товарооборота и имущественные сделки и денежные ценные бумаги

В основе всего многообразия ценных бумаг лежат первичные ценные бумаги — акции и облигации. Остановимся на них подробнее.

Акции

Акция — долевая ценная бумага, свидетельствующая о вкладе ее владельца в уставный капитал акционерного общества, это, как подчеркивается в экономической литературе, титул собственности на имущество предприятия. В Федеральном законе РФ «О рынке ценных бумаг» дается следующее определение акции: «**акция** — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации»¹. Исходя из этого определения можно выделить следующие права акционера.

Имущественные права:

- а) право на получение дивидендов;
- б) право на ликвидационную квоту, т.е. на часть имущества, оставшегося после ликвидации акционерного общества (АО);

¹ Федеральный Закон «О рынке ценных бумаг». М., 2008. Ст. 2.

- в) преимущественное право на покупку дополнительно выпускаемых акций АО. Согласно Федеральному закону «Об акционерных обществах» (далее — Закон об АО), в случае реализации такого права покупка дополнительно выпущенных акций может быть осуществлена по цене не ниже 90% их рыночной стоимости;
- г) право акционеров требовать от АО выкупа принадлежащих им акций в случае нарушения прав акционеров.

Неимущественные права:

- а) участие в управлении делами общества. Данное право реализуется путем голосования на собрании акционеров;
- б) право на информацию.

В законодательстве многих стран четко фиксируется перечень документов, которые должны предоставляться акционеру по его требованию. Так, в российском Законе об АО к числу таких документов отнесены:

- устав и свидетельство о государственной регистрации АО;
- годовой финансовый отчет;
- проспект эмиссии акций;
- документы финансовой отчетности, предоставляемые в государственные органы;
- протоколы общих собраний акционеров, заседаний совета директоров, ревизионной комиссии АО;
- заключения ревизионной комиссии, аудиторских организаций, государственных органов финансового контроля;
- внутренние документы общества, утверждаемые общим собранием акционеров.

Каждая акция предоставляет своему владельцу равные права. Однако владение определенным пакетом акций дает акционеру дополнительные права, связанные с получением информации о деятельности АО и участием в управлении АО.

Акционер, владеющий более 1% голосующих акций, имеет право доступа к информации о других акционерах (наименовании, количестве и номинальной стоимости принадлежащих им акций). Акционер, являющийся собственником не менее 2% голосующих акций, вправе внести любой вопрос в повестку дня годового собрания акционеров и выдвинуть своих кандидатов в совет директоров, ревизионную и счетную комиссии АО. Акционер, владеющий более 10% голосующих акций, вправе потребовать созвать внеочередное собрание акционеров. Акционеры, имеющие в собственности не

менее 25% голосующих акций, обладают правом доступа ко всем документам бухгалтерской отчетности и протоколам заседаний совета директоров АО. 30% голосующих акций обеспечивают минимальный кворум на повторном общем собрании акционеров.

Рассмотрев права, которые акция предоставляет своему владельцу, обратим внимание и на некоторые *особенности обращения акций*:

1) выплата дивидендов не является обязательством АО. Дивиденды нельзя гарантировать, поскольку они выплачиваются из прибыли, получаемой по результатам хозяйственной деятельности предприятия;

2) окончательный размер дивидендов определяется общим собранием акционеров по предложению совета директоров. Он не может быть больше, чем рекомендует совет директоров, но может быть уменьшен по решению общего собрания;

3) дивиденды могут выдаваться деньгами, акциями, товарами;

4) акционер не имеет права получения из имущества АО своих долей ни в натуральной, ни в стоимостной форме;

5) акция — бессрочная ценная бумага.

Виды акций

1. *С точки зрения реализации прав акционеров* акции делятся на обыкновенные (простые) и привилегированные (префакции). *Обыкновенная* акция дает право голоса на собрании акционеров. Размер дивиденда на одну обыкновенную акцию определяется общим собранием акционеров и может изменяться в зависимости от результатов финансовой деятельности АО. *Привилегированная* акция право голоса не дает, зато в отличие от обыкновенной приносит гарантированный дивиденд и имеет преимущество при распределении прибыли и ликвидации АО. Размер дивиденда по привилегированным акциям устанавливается уже при их выпуске. В соответствии с российским законодательством номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25% уставного капитала компании. Таким образом, доля обыкновенных акций в уставном капитале общества не может быть менее 75%. В реальной действительности удельный вес обыкновенных акций в капитале компаний значительно выше, а во многих обществах уставный капитал сформирован только за счет обыкновенных акций.

2. *По способу обращения* акции подразделяются на именные и предъявительские. Данные о владельце *именной* акции регистриру-

ются в реестре акционеров. В него включаются в обязательном порядке такие сведения, как количество и тип акций, дата приобретения, наименование (имя) и местонахождение акционера, цена приобретения акций.

Акция на предъявителя допускает ее куплю-продажу без необходимости регистрации нового владельца, что увеличивает ликвидность этих ценных бумаг и удешевляет процесс их обращения. В то же время предъявительские акции имеют серьезные недостатки:

- *во-первых*, анонимность плохо совмещается с реализацией одного из основных прав держателя обыкновенных акций — права на участие в управлении АО. Анонимный владелец акции не сможет получить персонального письменного уведомления о созыве общего собрания акционеров. Извещение о месте и дате его проведения публикуется в средствах массовой информации, что далеко не всегда обеспечивает своевременность получения информации акционером;
- *во-вторых*, поскольку АО не имеет информации о персональном составе акционеров, оно не располагает сведениями о структуре собственности на акционерный капитал, что затрудняет процесс управления и контроль над движением капитала и концентрацией акций в руках отдельных инвесторов;
- *в-третьих*, акции на предъявителя необходимо снабжать купонными листами, что значительно удорожает их выпуск;
- *в-четвертых*, отсутствие обязательной регистрации сделок купли-продажи акций на предъявителя делает их весьма привлекательным объектом мошенничества, облегчает пользование украденными ценными бумагами. Через предъявительские акции легко «отмывать» деньги и обходить налоговый контроль.

В результате вышеперечисленных недостатков на большинстве рынков ценных бумаг в разных странах обращаются преимущественно именные акции. Так, швейцарские акции являются предъявительскими только при небольшой номинальной стоимости (до 100 швейцарских франков или 60 долл.). В Испании распространены акции на предъявителя только небольших фирм, а акции банковских, транспортных, судоходных и других крупных компаний — все именные. Широко распространены именные акции в Англии, Японии, Италии. В США разрешено использование только именных акций. Подобная практика с 1995 г. существует и в России.

3. В зависимости от стадии выпуска акций в обращение и их оплаты различают объявленные и размещенные (полностью оплаченные, неоплаченные или частично оплаченные) акции.

Объявленные акции — предельное число акций соответствующего вида, которые могут быть выпущены акционерным обществом дополнительно к уже размещенным акциям. Количество объявленных акций фиксируется в уставе акционерного общества или принимается решением общего собрания акционеров квалифицированным большинством голосов. На практике акционерное общество может никогда не выпустить в обращение такого количества акций, которое было дополнительно зафиксировано в уставе компании. Количество объявленных акций никак не связано с величиной уставного капитала и может быть как больше, так и меньше его величины.

Размещенные акции — это акции, которые уже приобретены акционерами. Согласно Закону «Об акционерных обществах» все акции общества при его учреждении должны быть размещены среди учредителей, т.е. в этот период не может осуществляться открытая подписка на акции.

При последующих эмиссиях размещенными считаются акции, которые реализованы акционерами в результате открытой или закрытой подписки. Только когда акции приобретены акционерами, они попадают в категорию размещенных и учитываются в уставном капитале.

В свою очередь размещенные акции могут быть полностью оплаченными и частично оплаченными.

4. *По возможности накопления невыплаченных дивидендов* выделяют кумулятивные и некумулятивные привилегированные акции.

Кумулятивные акции — это такие акции, по которым невыплаченный или неполностью выплаченный дивиденд, размер которого определен в уставе, накапливается и выплачивается впоследствии. Как правило, срок накопления дивидендов не превышает трех лет.

Некумулятивные привилегированные акции — это акции, по которым в случае невыплаты дивидендов за текущий год накопление их не производится и владельцы которых не могут рассчитывать на получение невыплаченных дивидендов в последующие годы.

5. *В зависимости от условий обращения* выделяют *конвертируемые привилегированные акции*. В условиях выпуска этих акций предусмотрена возможность обмена их на обыкновенные акции.

АО являются достаточно непростой в организационном плане формой для занятия предпринимательской деятельностью. Сама «конструкция» АО содержит в себе как несомненные преимущества, так и существенные недостатки. Основное преимущество заключается в возможности быстрой концентрации огромных средств с помощью подписки на акции и привлечении неограниченного

количества участников. Поэтому не случайно, что первые акционерные общества стали появляться во второй половине XVI — начале XVII в. в период великих географических открытий, когда для освоения новых территорий требовались большие средства. Однако «конструкция» АО таит в себе опасность для рядовых акционеров, которые в большинстве своем не интересуются деятельностью АО и не имеют возможности влиять на принятие решений, вследствие чего возможны злоупотребления собранными средствами.

Говоря об обращении акций, необходимо заметить, что в развитых странах для многих компаний эмиссия акций превратилась в своего рода «пожарный» способ мобилизации денежных ресурсов и применяется не так часто. Это связано с опасностью «размывания» контрольного пакета и перехода управления компанией в другие руки, а также с высокими издержками на эмиссию и обращение акций (аудит, котировка на бирже, проведение общих собраний акционеров, публикация бухгалтерских балансов в СМИ и т.п.). Поэтому все большее распространение на РЦБ в промышленно развитых странах получают облигации.

Облигации

Облигация — ценная бумага, подтверждающая факт предоставления займа эмитенту и обеспечивающая владельцу регулярное получение фиксированного дохода, а при ее погашении — суммы займа. Как видно из определения, основными отличительными чертами облигации являются:

- а) отношения займа;
- б) конечный срок погашения;
- в) выплата фиксированного дохода.

Доход по облигации может выплачиваться как в виде процента от номинальной стоимости, так и в виде дисконта. В последнем случае владелец облигации получает доход за счет того, что облигация продается по цене, ниже номинальной, а погашается по номиналу. Облигации обладают старшинством перед акциями в выплате дохода и в удовлетворении обязательств в случае ликвидации предприятия или объявлении его банкротом;

- г) облигации не дают права на участие в управлении АО.

Рынок облигаций весьма разнообразен. В зависимости от эмитентов различают государственные и муниципальные облигации, облигации АО и иностранных заемщиков. Наименее доходными на развитых РЦБ являются государственные облигации, поскольку они самые надежные, т.е. без особого риска приносят доход.

К основным особенностям обращения облигаций относятся следующие.

Во-первых, облигация не дает право голоса, следовательно, не позволяет ее владельцу участвовать в выработке управленческих решений. Поэтому обеспечение защиты его имущественных интересов может осуществляться за счет предоставления залоговых прав на имущество АО.

По степени обеспечения залоговым имуществом, Закон об АО различает:

- а) облигации, обеспеченные залогом определенного имущества, принадлежащего АО (недвижимость, ценные бумаги и др.);
- б) облигации, обеспеченные имуществом, предоставленным третьими лицами;
- в) облигации без обеспечения.

Во-вторых, законодательство ряда стран содержит ограничения на выпуск корпоративных облигаций, смысл которых сводится к ограничению возможности формирования финансовых ресурсов предприятия (фирмы) за счет заемных средств. В России действуют следующие правила:

- а) выпуск облигаций возможен только после полной оплаты уставного капитала АО;
- б) облигации могут выпускаться по номинальной стоимости на сумму, не превышающую размера уставного капитала АО;
- в) при отсутствии обеспечения облигаций, их выпуск допускается не ранее третьего года существования АО.

Все достоинства и недостатки финансирования деятельности компании с помощью эмиссии акций и облигаций можно представить в виде таблицы (табл. 13.2).

Таблица 13.2

Преимущества и недостатки акций и облигаций

<i>Способ финансирования</i>	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Выпуск облигаций	— доступ к широкому кругу инвесторов через фондовый рынок; — акционеры сохраняют полный контроль над компанией; — выплаты процентов по займам, как правило, относятся на себестоимость; — кредиторы не участвуют в распределении прибыли компании	— издержки на организацию и государственную регистрацию выпуска облигаций; — в определенных случаях: необходимость наличия гарантий и обеспечений; — риск невыполнения обязательств по займу (риск дефолта)

Окончание табл. 13.2

<i>Способ финансирования</i>	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Публичное размещение акций (ИРО)	<ul style="list-style-type: none"> — привлеченные средства составляют собственный капитал компании; — нет необходимости возвращать привлеченные средства инвесторам; — доступ к широкому кругу инвесторов через фондовый рынок; — источник долгосрочного финансирования; — возможность определить реальную рыночную стоимость акций и реализовать часть стоимости акционерной собственности; — нет необходимости в обязательных ежегодных дивидендных выплатах (по обыкновенным акциям) 	<ul style="list-style-type: none"> — доля акционерного капитала, предложенная к публичному размещению, «разводит» акционерный капитал и может привести к снижению уровня контроля над компанией со стороны нынешних акционеров; — высокие временные издержки, включая длительный этап анализа финансовой отчетности и хозяйственной деятельности компании; — соблюдения ряда строгих требований фондовых бирж, в том числе к раскрытию информации; — значительные финансовые издержки, включая вознаграждения консультантам и андеррайтерам, платежи за осуществление листинга на бирже; — цена размещаемых ценных бумаг зависит от конъюнктуры рынка в период размещения; — котируемые компании должны в дальнейшем выполнять ряд строгих требований законодательства о ценных бумагах и правил бирж

Акции и облигации имеют широкое хождение на РЦБ. Однако в последние десятилетия все большее распространение получают вторичные и производные ценные бумаги.

Производные и вторичные ценные бумаги

Непосредственными причинами, стимулирующими появление этих финансовых инструментов, стали: усиление конкуренции за привлечение временно свободных денежных средств; повышенная подвижность валютных курсов после кризиса Бреттон-Вудской валютной системы в первой половине 1970-х годов; значительные колебания курсов акций в результате глобализации рынка капиталов; бурное развитие информационных технологий.

На развитых рынках ценных бумаг насчитывается более десятка разновидностей вторичных ценных бумаг. Среди них наиболее распространены:

1) **фондовый вариант** — ценная бумага, дающая ее владельцу право на покупку определенного числа обыкновенных акций или облигаций какой-либо компании в течение установленного периода по фиксированной цене. Фондовые варианты имеют срок действия до 10—20 лет, а некоторые выпускаются без ограничения срока действия. Эти ценные бумаги получают покупатели привилегированных акций;

2) **преимущественные гарантии** — ценная бумага, предоставляющая владельцу обыкновенных акций первоочередное право на покупку новых выпусков акций в размерах, пропорциональных стоимости ранее приобретенных им акций;

3) **депозитарные расписки** — производная ценная бумага, свидетельствующая о владении определенным количеством акций иностранной компании, депонированных в стране нахождения этой компании, оборот которой осуществляется в другой стране. В мировой практике встречаются два вида депозитарных расписок (ДР): американские (АДР) и глобальные (ГДР). АДР обращаются на фондовом рынке США, а ГДР имеют хождение на фондовых рынках стран Западной Европы. АДР получают все более широкое распространение на американском фондовом рынке. В начале 2000-х годов в США обращались ДР на акции более чем 1200 эмитентов из 54 стран мира¹. АДР обладают привлекательными чертами как для инвесторов, так и для предприятий — эмитентов акций.

Привлекательными качествами АДР для инвесторов являются:

- минимизация рисков по сравнению с прямой покупкой иностранных акций;
- возможность выхода на рынок другой страны при отсутствии достаточных знаний иностранных фондовых рынков, их особенностей и традиций, «тонкостей» налогообложения;

¹ Миркин Я.М. Развитие рынка ценных бумаг в России. С. 80.

- отсутствие необходимости конвертации получаемых дивидендов и связанного с этим валютного риска;
- высокий уровень доходности.

Привлекательность АДР как способа привлечения финансовых ресурсов заключается в том, что, во-первых, размещение акций совершается за пределами страны, в которой находится компания-эмитент, что освобождает ее от уплаты эмиссионного налога; во-вторых, компания получает необходимые средства в более короткие сроки.

Однако участие в программе АДР связано с необходимостью раскрытия большого количества финансовой информации.

С конца 1980-х годов на мировых финансовых рынках все более широкое распространение получают *производные ценные бумаги* (деривативы). Так, если в 1991 г. на американском фондовом рынке их обращалось на сумму около 8 трлн долл., то уже через 10 лет эта цифра увеличилась более чем в 7 раз и достигла 57 трлн долл., что превышало весь мировой ВВП¹. К началу 2008 г. объем рынка деривативов оценивался уже в 1500 трлн долл., притом что весь мировой ВВП составлял около 58 трлн долл. Производные ценные бумаги используются при заключении срочных контрактов. *Основными видами производных ценных бумаг* являются:

а) **форвардный контракт** — документ о купле-продаже какого-либо актива (валюты, товара, ценной бумаги) через определенный срок в будущем, по установленным заранее ценам, с обязательным исполнением сделки каждой из сторон. Форвардный контракт — это небиржевая твердая сделка. Ее главное достоинство состоит в том, что она заключается на нестандартных условиях и учитывает индивидуальные интересы сторон;

б) **фьючерсный контракт** — документ, содержащий стандартное обязательство о купле-продаже ценных бумаг, валюты или товара через определенный срок в будущем, по цене, установленной при заключении контракта. В отличие от форвардного контракта фьючерсный контракт — это биржевая (полностью стандартизированная) твердая сделка;

в) **опционный контракт** — документ, дающий право купить или продать фиксированный объем ценных бумаг, валюты или товаров на протяжении предусмотренного данным документом срока по заранее определенной цене. Опционный контракт не является твердой сделкой, от него, в отличие от фьючерсного контракта, можно отказаться.

¹ *Вопросы экономики*. 2003. № 8. С. 54.

г) **своп-контракт** — документ, оформляющий сделку по обмену активами (валютой, ценными бумагами, товарами, процентными ставками) в течение определенного периода. Это небиржевой контракт, очень похожий на форвардный контракт. Однако если последний представляет собой одностороннее обязательство, то при своп-контракте происходит обмен обязательствами.

Производные ценные бумаги предоставляют участникам РЦБ большую маневренность и значительно расширяют возможности для спекулятивной игры и диверсификации рисков.

Факторы, влияющие на курс ценных бумаг

1. *Объективные факторы*, действующие на микро- и макроэкономическом уровнях. К факторам микроэкономического уровня относятся: величина дивиденда на одну акцию, текущие прибыли компании, количество выпущенных акций, перспективность отрасли. Говоря о факторах, влияющих на курс ценных бумаг на макроэкономическом уровне, имеют в виду воздействие, оказываемое общеэкономической конъюнктурой и состоянием всей национальной экономики: устойчивость финансовой системы страны, уровень инфляции, величина налогообложения, размер бюджетного дефицита и государственного долга и т.п.

2. *Субъективные факторы*. Они связаны с ожиданиями экономических субъектов и действиями биржевых игроков. К субъективным факторам можно отнести также заявления экспертов, лидеров политических партий и движений, президента страны и членов правительства, руководителей крупнейших финансовых групп.

3. *Технические факторы*. Это техническая оснащенность фондовых бирж, используемые системы связи и применяемые модели оценки и прогнозирования РЦБ.

Для расчета курсовой цены самых «ходовых» ценных бумаг — акций и облигаций используются следующие формулы.

По акции:

$$K = D / \%,$$

где K — курс акции;

D — дивиденд на акцию;

$\%$ — процентная ставка по депозиту (среднегодовая ставка рефинансирования ЦБ).

По облигации:

$$K = Ц_p / Н,$$

где K — курс облигации;

$Ц_p$ — рыночная цена облигации;

$Н$ — номинал облигации.

13.3. Инфраструктура рынка ценных бумаг. Фондовая биржа

Инфраструктура РЦБ — это учреждения и организации, которые обеспечивают движение ценных бумаг, обслуживают их оборот. Элементами инфраструктуры являются следующие.

1. *Органы регулирования и контроля:*

- а) государственные (в России — это ФСФР и ЦБ);
- б) саморегулируемые организации профессиональных участников РЦБ (в России — Национальная ассоциация участников фондового рынка России — НОУФОР, профессиональная ассоциация регистров, трансфер-агентов и дилеров — ПАРТАД, ассоциация участников вексельного рынка России — АУВЕР).

2. *Фондовые посредники:*

- а) брокеры;
- б) дилеры;
- в) управляющие компании.

3. *Организации, обеспечивающие заключение сделок:*

- а) фондовая биржа;
- б) небиржевые организации (в России — Российская торговая система (РТС)).

4. *Организации, обеспечивающие исполнение сделок:*

- а) расчетные центры;
- б) депозитарии;
- в) регистраторы.

5. *Операционные и вспомогательные структуры:*

- а) информационные и рейтинговые агентства;
- б) юридические фирмы;
- в) научно-исследовательские, конъюнктурные центры, учебные заведения.

В российском законодательстве существует понятие «*профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг*». В соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» к ней относятся:

- брокерская деятельность;
- дилерская деятельность;
- деятельность по управлению ценными бумагами;
- деятельность по определению взаимных обязательств (клиринговая деятельность);
- депозитарная деятельность;
- деятельность по ведению реестра на рынке ценных бумаг (регистраторская деятельность);
- деятельность по организации торговли на РЦБ (фондовая биржа).

Остановимся подробнее на перечисленных видах деятельности. Брокерская, дилерская виды деятельности и деятельность по управлению ценными бумагами являются разновидностями посреднической деятельности. Посредники жизненно необходимы для РЦБ. Они объединяют всех субъектов рынка. Наличие профессиональных посредников способствует решению таких задач, как:

- а) обеспечение гарантий защиты прав инвесторов;
- б) развитие современных технологий торговли ценными бумагами на РЦБ;
- в) проведение государственной политики;
- г) увеличение емкости РЦБ;
- д) повышение уровня профессионализма сделок на РЦБ.

Специализация посредников

Брокеры совершают сделки от имени клиента и за его счет, а свой доход получают в виде определенного комиссионного вознаграждения (процента) от суммы заключенных сделок. В качестве брокера могут выступать как физические, так и юридические лица. Профессиональная брокерская деятельность на РЦБ выполняется на основании лицензии, полученной в установленном законом порядке. Допускается совмещение брокерской деятельности с другими видами деятельности на РЦБ.

Дилеры занимаются куплей-продажей ценных бумаг от своего имени и за свой счет. Доход дилера состоит из разницы цен продажи и покупки, поэтому он должен постоянно контролировать и учитывать меняющуюся конъюнктуру рынка. Дилером может быть только юридическое лицо.

Управляющие компании от своего имени в течение определенного договором срока осуществляют доверительное управление переданными им во владение ценными бумагами, принадлежащими какому-либо лицу. Экономический смысл функционирования управляющих компаний состоит в том, что они могут обеспечивать для своих клиентов:

- а) лучшие результаты от управления их ценными бумагами за счет своего профессионализма;
- б) более низкие издержки по операциям за счет эффекта масштаба;
- в) большую эффективность операций за счет одновременной работы в разных секторах рынка или на фондовых рынках разных стран.

Регистраторы — организации, которые по договору с эмитентом ведут реестр акционеров. Задача регистратора состоит в том, чтобы вовремя и без ошибок предоставить реестр эмитенту. Реестр нужен для того, чтобы эмитент мог исполнить свои обязанности перед владельцами выпущенных акций. На основании реестра выплачиваются дивиденды, акционерам рассылаются информационные материалы о работе АО и приглашения на очередные и внеочередные собрания. По российскому законодательству, ведение реестра самим эмитентом возможно только в том случае, если число держателей его ценных бумаг не превышает 500. Регистратор не может совмещать эту деятельность с другими видами профессиональной деятельности на РЦБ.

В России наряду с регистраторами появился *институт номинальных держателей ценных бумаг*. *Номинальный держатель* — это лицо, на которое в реестре записаны ценные бумаги, но которое на самом деле не является их собственником. Номинальный держатель сам ведет учет реальных собственников. Это очень удобно, если эмитент и его регистратор находятся далеко друг от друга и от основных финансовых рынков. Наличие номинальных держателей позволяет приблизить место оформления смены собственника к месту совершения большинства сделок и вследствие этого значительно ускорить и удешевить регистрацию сделок.

Депозитарий — организация, которая оказывает услуги по хранению сертификатов ценных бумаг и учету прав собственности на ценные бумаги. Основные функции депозитария:

- прием на хранение и учет ценных бумаг;
- учет ограничений и перехода прав на ценные бумаги;
- ведение записей по счетам владельца ценных бумаг;
- осуществление некоторых корпоративных действий по поручению эмитента (выплата дивидендов, организация заочного голосования, передача информации для инвесторов).

Депозитарий является посредником между эмитентом и инвестором. Он облегчает эмитенту выполнение своих обязательств по ценным бумагам, а инвестору помогает в реализации его прав (участие в управлении акционерным обществом, получение доходов по ценным бумагам).

По своей специализации депозитарии делятся на *расчетные* и *кастодиальные*.

Расчетные депозитарии обслуживают профессиональных участников РЦБ (брокеров, дилеров, управляющие компании). Кроме депозитарной деятельности они ведут расчеты по сделкам. В России

существуют два крупных расчетных депозитария — *депозитарно-клиринговая компания (ДКК)*, обслуживающая сделки в российской торговой системе (РТС), и *Национальный депозитарный центр (НДЦ)*, работающий с Московской межбанковской валютной биржей (ММВБ).

Кастодиальные депозитарии оказывают услуги непосредственным владельцам ценных бумаг, индивидуальным инвесторам. На российском рынке ценных бумаг среди кастодиальных депозитариев много иностранных банков, которые обслуживают сделки с российскими ценными бумагами вне России («Ситибанк», Дойчебанк», «ING-банк», «J.P. Morgan bank» и др.).

Децентрализованная система учета прав и расчетов по ценным бумагам затрудняет совершение сделок и повышает риски по ним, облегчает совершение мошеннических действий. Для России проблема создания центрального депозитария (ЦД) и налаживания его работы стоит очень остро. В большинстве европейских стран ЦД уже существуют. Идея их создания возникла в связи с переходом от документарных ценных бумаг к бездокументарным.

За хранение ценных бумаг обычно взимается плата в 0,3—0,5% от стоимости ценных бумаг. Тариф за проведение сделки с ценными бумагами (подготовка документов, оформление договора купли-продажи, составление передаточного распоряжения в реестр и т.п.) составляет в среднем 50—100 долл.

Функции депозитария могут выполнять брокерские конторы, банки, специализированные фирмы, однако среди депозитариев большинство составляют банки. Это объясняется тем, что банки обладают современным оборудованием, квалифицированными кадрами, а также удобством расчетов, быстротой перехода прав собственности на ценные бумаги, возможностью сочетания банковских операций с депозитарными услугами. К примеру, если ценные бумаги находятся в депозитарии какого-либо коммерческого банка, то в этом же банке их можно заложить в качестве обеспечения под испрашиваемый кредит. Банковский депозитарный бизнес построен подобно межбанковским корреспондентским отношениям — один банк хранит ценные бумаги, принадлежащие другому банку, и наоборот, а сами депозитарные расчеты между банками осуществляются, как и расчеты по корреспондентским счетам.

Депозитарная деятельность может сочетаться с другими видами профессиональной деятельности на РЦБ, кроме деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг. Депозитарная деятельность подлежит лицензированию. Лицензия выдается на срок

до трех лет. Основными требованиями для получения лицензии являются финансовая обеспеченность и профессиональная пригодность.

Для выполнения функций, которыми наделен депозитарий, с клиентами в письменной форме составляется *депозитарный договор*. В договоре указывается, какие функции должен выполнять депозитарий, порядок действий клиента и персонала депозитария. Клиент может поручить депозитарию только хранение и учет своих ценных бумаг или наряду с этим и другие функции — покупать и продавать ценные бумаги, выступать от имени клиента на собрании акционеров, получать дивиденды и т.п. Заключение договора служит основанием для открытия клиенту специального счета — *счета депо*. Счет депо может состоять из нескольких лицевых счетов. На лицевом счете клиента указываются ценные бумаги одного выпуска, находящиеся в одном и том же состоянии (залог, выставление на торги, хранение и т.п.). Несколько лицевых счетов, объединенных одним признаком (например, ценные бумаги некоторых выпусков, переданные в залог по одному договору; все ценные бумаги, выставленные на торги на определенной бирже), образуют *«раздел счета депо»*.

Объективная возможность мошенничества при депозитарных операциях возникает в связи с тем, что в расчетах участвуют не деньги, а записи о правах собственности на ценные бумаги, в которые можно внести искажения. Операции с ценными бумагами клиентов осуществляются по их поручению, поэтому в мошеннических целях подделываются поручения на продажи ценных бумаг или заявки на их покупку.

Фондовая биржа

Согласно наиболее общему определению, биржа — это форма организации оптового рынка, на котором торговля осуществляется по установленным правилам в форме гласных публичных торгов, проводимых в определенном месте и в определенное время. Из этого определения можно выделить отличительные признаки биржевой торговли: приуроченность к определенному месту и времени; наличие установленных правил; публичность и гласность торгов; стандартизация сделок (по срокам, условиям расчетов, по продаваемым партиям — они называются лотами).

Биржи классифицируются по следующим признакам (табл. 13.3).

Таблица 13.3

Классификация бирж

<i>Классификационный признак</i>	<i>Вид бирж</i>
Биржевой товар	Товарные, валютные, фондовые, фьючерсные (торговля срочными контрактами — фьючерсами и опционами)
Принцип организации	Публично-правовые (государственные), частноправовые (частные), смешанные
Степень участия посетителей	Открытые (в торгах участвуют непосредственно продавцы и покупатели), закрытые (в торгах участвуют только специалисты — брокеры и дилеры)
Объект биржевой торговли	Универсальные, специализированные
Территориальный критерий	Международные, национальные
Вид биржевой сделки	Биржи реального товара, фьючерсные биржи, опционные биржи, смешанные биржи
Сфера деятельности	Центральные, межрегиональные, региональные

В рыночной экономике фондовая биржа выполняет важные функции, способствуя переливу капиталов между отраслями и перераспределяя частные сбережения на инвестиционные цели. Кроме того, биржа играет ценостраховую и ценопрогнозирующую роли, служит индикатором состояния экономики страны и фондового рынка (эту функцию выполняют биржевые индексы). В мире существуют 200 фондовых бирж, в том числе 15 — в Северной Америке, 100 — в Европе и Азии. Крупнейшими фондовыми биржами мира являются: Нью-Йоркская (общий объем торговли акциями в 2006 г. составил 22,3 трлн долл., Лондонская — 9,3 трлн долл., Токийская — 6,8 трлн долл.¹).

Прибыль не служит целью биржевой деятельности. Однако фондовые биржи являются безубыточными и самоокупаемыми. К основным статьям дохода биржи относятся: комиссионное вознаграждение, взимаемое с участников биржевых торгов за каждый заказ, исполненный в биржевом зале; плата за включение ценных бумаг компании в биржевой список (листинг); вступительные, ежегодные и целевые взносы членов биржи; взносы на покрытие текущих убытков и на создание резервов. Полученный за счет этого доход биржа использует для уплаты налогов, возмещения издержек,

¹ *Коммерсант*. 2006. № 97. С. 1.

выплаты премий своим работникам. Если биржа в целом является бесприбыльной организацией, то члены биржи, напротив, осуществляют сделки с ценными бумагами ради получения как можно большей прибыли.

Круг ценных бумаг, с которыми проводятся сделки на бирже, ограничен. Чтобы попасть в число компаний, ценные бумаги которых допущены к биржевой торговле (процедур листинга), фирма должна удовлетворять ряду достаточно высоких требований в отношении объемов продаж, размеров получаемой прибыли, числа акционеров и т.п. Так, одним из самых главных критериев допуска ценных бумаг к котировке на Нью-Йоркской фондовой бирже служит величина прибыли до налогообложения, которая должна составлять не менее 2,5 млн долл. Данный критерий, по определению самой биржи, должен демонстрировать финансовую устойчивость и конкурентоспособность эмитента. Кроме указанной величины прибыли компания также должна насчитывать не менее 2 тыс. акционеров, иметь более 18 млн долл. в активах и не менее одного миллиона акций в обращении. Почему же, несмотря на довольно высокие требования, многие компании стремятся все-таки пройти процедуру листинга?

Во-первых, эта процедура делает ценные бумаги компании более ликвидными, компания может рассчитывать на лучшие условия кредитования, поскольку ее деятельность становится прозрачнее;

во-вторых, листинг облегчает размещение эмитентам новых выпусков акций, поскольку само включение акций в биржевой список создает фирме устойчивую репутацию;

в-третьих, допуск акций промышленных компаний к биржевой котировке является своеобразной рекламой их продукции;

в-четвертых, присутствие в листинге становится благоприятным фактором при сделках компании по слиянию и поглощению.

Резюмируя все вышеперечисленное, можно сказать, что листинг выполняет прежде всего сигнальную функцию. Листинг — это как бы сигнал об устойчивости фирмы и малой рискованности капиталовложений в нее для внешних инвесторов. За процедуру листинга компания уплачивает сбор, величина которого зависит от числа акций, включаемых в биржевой список. Отдельный сбор взимается за листинг дополнительных акций и за изменение названия фирмы. Процедура листинга включает пять этапов: предварительный — на котором биржа вырабатывает требования, предъявляемые к эмитенту и к его ценным бумагам; экспертиза; соглашение о листинге, в котором определяются обязанности компании и биржи; поддержание листинга, предусматривающее выполнение сторонами установ-

ленных обязательств; делистинг — исключение ценных бумаг из котировального листа биржи.

Все разнообразные сделки на фондовой бирже можно классифицировать по нескольким основаниям.

1. **По степени условности** — твердые и условные сделки.

Твердыми являются сделки, обязательства по которым не подлежат изменению. Эти сделки обязательны к исполнению в установленный в договоре срок и по твердой цене.

В *условных сделках* участники имеют возможность изменить свои обязательства. Примером условной сделки может быть опцион. Покупателю опциона предоставлено право отказаться от исполнения сделки в обмен на уплату премии продавцу.

2. **По времени исполнения** различаются кассовые и срочные сделки.

Кассовые — это сделки немедленного исполнения, расчеты по которым совершают сразу после их заключения. Предметом кассовых сделок всегда выступает актив, который на момент заключения договора физически существует. На немецких биржах расчет по кассовым сделкам осуществляется в пределах двух рабочих дней, на биржах США, Великобритании, Швейцарии — пяти дней.

По срочным сделкам расчет осуществляется через определенный промежуток времени (на определенную дату в будущем). Предметом этих сделок является актив, которого на момент заключения договора нет в наличии.

3. **По предмету исполнения** бывают сделки с реальным товаром (кассовые и форвардные), сделки со стандартизированными контрактами (фьючерсы и опционы).

Наряду с обычными биржевыми сделками, на фондовой бирже осуществляются и спекулятивные сделки, цель которых — получение выигрыша на разнице курсов ценных бумаг. К ним можно отнести: буферные операции (репорт, депорт), арбитражные и пакетные сделки.

Репорт — операция по продаже ценных бумаг по текущему курсу с условием их покупки через фиксированное время по повышенному курсу.

Депорт — операция по покупке ценных бумаг по текущему курсу с условием их продажи через фиксированное время по более высокому курсу.

Арбитражные сделки представляют собой биржевую операцию по приобретению акций на одной бирже, с одновременной продажей их на другой бирже в целях получения прибыли в виде курсовой разницы.

Пакетной называется сделка по купле-продаже крупных партий ценных бумаг.

Фондовые индексы

Фондовый индекс — обобщающий показатель состояния рынка ценных бумаг, рассчитанный как средняя величина на основе курсовой стоимости входящих в него ценных бумаг.

Фондовые индексы выполняют следующие функции:

- информационную и прогнозную;
- выступают индикатором состояния экономики;
- служат ориентиром отбора ценных бумаг в инвестиционный портфель, определяя направления и пропорции инвестирования.

Впервые фондовый индекс был разработан в США в 1884 г. *Чарльзом Доу*. Он рассчитал индекс как среднюю арифметическую цен на акции 11 железнодорожных компаний. В 1928 г. индекс стал рассчитываться по 30 промышленным фирмам. Сейчас публикуются четыре индекса Доу-Джонса: промышленный, транспортный, коммунальный и сводный. Промышленный индекс Доу-Джонса — средний показатель движения курсов акций 30 крупнейших промышленных корпораций. На его составляющие приходится от 15 до 20% рыночной стоимости акций, котируемых на Нью-Йоркской фондовой бирже. Транспортный индекс характеризует движение цен на акции 20 транспортных корпораций (авиа-, железнодорожный, автотранспорт). Коммунальный индекс — курс акций 15 компаний, занимающихся газо- и электроснабжением. Сводный индекс Доу-Джонса объединяет первые три индекса.

К наиболее известным индексам также можно отнести:

- семейство индексов «Стэндрд энд пурс», составляемых по акциям 500 корпораций, по которым осуществляются опционы на Чикагской бирже опционов;
- сводный индекс Нью-Йоркской фондовой биржи (Nyse Index) — показатель средней цены акции по всем компаниям на Нью-Йоркской фондовой бирже;
- индекс NASDAQ. Площадка NASDAQ — первый в мире электронный фондовый рынок, самый быстрорастущий рынок ценных бумаг в США. Требования к иностранным компаниям, чтобы попасть в этот индекс, — оборот до 200 тыс. акций в день.

К российским фондовым индексам можно отнести:

- индексы ММВБ (MICED INDEX) — включают наиболее ликвидные акции 30 российских эмитентов. Доля оборота ценных

бумаг, входящих в этот индекс, в общем обороте рынка акций на фондовой бирже ММВБ составляет около 98%;

- индексы Интерфакса — акции компаний, котирующихся на вторичном рынке (рассчитывается для банков, предприятий нефтегазового комплекса и цветной металлургии);
- индекс РТС (Российской торговой системы) — единственный официальный индикатор ОАО «Фондовая биржа Российская торговая система», рассчитываемый по результатам работы системы в течение одного торгового дня. Рассчитывается на основе акций наиболее ликвидных (не более 50) российских компаний.

13.4. Регулирование рынка ценных бумаг

С точки зрения субъектов регулирования можно выделить три направления регулирования РЦБ:

- 1) государственное регулирование;
- 2) регулирование со стороны эмитентов;
- 3) биржевое регулирование.

Роль государства в регулировании РЦБ сводится к следующему.

1. Идеологическая функция (выработка концепции развития РЦБ и определение программы ее реализации).

2. Установление «правил игры» на РЦБ (законодательное обеспечение функционирования РЦБ).

3. Контроль над финансовой устойчивостью и безопасностью РЦБ (регистрация проспектов эмиссий ценных бумаг, надзор за финансовым состоянием инвестиционных институтов, применение санкций и др.).

4. Формирование системы защиты инвесторов от потерь.

5. Создание системы информации о состоянии РЦБ и обеспечение ее открытости для инвесторов, что особенно важно для развивающихся РЦБ.

6. Государство на РЦБ выступает крупнейшим эмитентом и инвестором.

Для регулирования РЦБ государство использует как *прямые* (административные), так и *косвенные* (экономические) методы. К прямым методам относятся, в частности, выдача лицензий на различные виды профессиональной деятельности на РЦБ, установление квалификационных требований для лиц, ведущих профессиональную деятельность на РЦБ, направление обязательных предписаний

и т.п. Примерами косвенных методов регулирования могут служить налогообложение операций с ценными бумагами, изменение ставки рефинансирования центрального банка, операции на открытом рынке по купле-продаже государственных ценных бумаг.

На практике существуют *две основные модели* государственного регулирования РЦБ. Первая заключается в том, что регулирование РЦБ сосредоточивается преимущественно в государственных органах и только небольшая часть полномочий по надзору, контролю, установлению правил поведения передается саморегулирующимся организациям профессиональных участников РЦБ. Вторая модель основана на том, что максимально возможный объем полномочий по регулированию РЦБ передается саморегулирующимся организациям. Основное место в контроле занимают не жесткие предписания, а индивидуальные согласования с участниками рынка. При этом государство сохраняет за собой возможность в любой момент вмешаться в процесс саморегулирования.

Регулирование со стороны эмитентов может осуществляться по нескольким направлениям:

- а) дивидендная политика (обеспечение непрерывной выплаты дивидендов, колебания размеров выплат);
- б) реклама;
- в) скупка компанией своих акций (применяется для предотвращения угрозы поглощения компании, а также как средство сдерживания падения курса ценных бумаг).

В *биржевом регулировании* РЦБ важную роль играют правила осуществления биржевых сделок, гарантийные задатки (депозит и маржа), вносимые при осуществлении сделки.

Тенденции развития мирового РЦБ

Основными тенденциями развития РЦБ в развитых странах являются:

- 1) укрупнение организаций профессиональных посредников и сокращение их количества (прежде всего уменьшается количество фондовых бирж);
- 2) усиление государственного контроля над функционированием РЦБ;
- 3) появление новых инструментов рынка, все большая их индивидуализация, приспособление к интересам отдельных инвесторов (вторичные и производные ценные бумаги);
- 4) возникновение новых систем торговли ценными бумагами, основанных на широком использовании компьютеров и современных систем связи;

5) растущая секьюритизация, т.е. превращение все большей массы капитала из традиционных форм (депозиты, наличность) в форму ценных бумаг.

13.5. Развитие и особенности рынка ценных бумаг в России

Российский РЦБ начал зарождаться в 1990—1992 гг. Это было время, когда в стране стали создаваться «международные» и «центральные» биржи. Известны случаи, когда утром на площадке велись биржевые торги, а вечером там начиналась дискотека. Одна из «московских центральных» бирж находилась в староарбатской коммунальной квартире с продавленными диванами, сохранившимися от старых хозяев. Первоначально в 1991—1992 гг. возникло около 700 бирж. В 1993—1994 гг. в России официально существовали более 60 фондовых и товарно-фондовых бирж, фондовых отделов товарных бирж, что составляло более 40% их мирового количества. Статистический годовой оборот всех фондовых бирж не превышал нескольких миллионов долларов США. К октябрю 1994 г. было зарегистрировано более 2700 инвестиционных институтов — финансовых брокеров, инвестиционных консультантов и инвестиционных компаний (за год их количество увеличилось в 2,7 раза), более 3000 страховых компаний (рост в 30 раз с октября 1993 г.), создано на волне приватизации более 660 инвестиционных фондов (абсолютное большинство их с конца 1990-х годов перестало существовать), несколько десятков негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Выжили немногие.

В начале 1990-х годов началось создание многих элементов инфраструктуры РЦБ, которые обеспечивают устойчивое функционирование рынка в современных условиях. В 1992 г. создана Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), стартовавшая валютными аукционами, с 1993 г. — рынком ГКО. В 1993—1994 гг. был запущен международный проект, которому суждено было стать Российской торговой системой (РТС) — внебиржевой системой торговли ценными бумагами. В 1995—1998 гг. в России утвердилась современная инфраструктура фондового рынка (ММВБ + РТС как национальные системы со связанной с ними депозитарной и расчетно-клиринговой инфраструктурой).

Сложилась смешанная модель РЦБ (универсальные коммерческие и инвестиционные банки как равные участники). Утвердилась двойственная система регулирования на основе зарубежных анало-

гов: скрещение модели США (комиссия по ценным бумагам + саморегулируемые организации профессиональных участников РЦБ) и модели Германии (центральный банк — регулятор). Быстро вырос сегмент депозитарных расписок (АДР) на российские акции (Нью-Йорк, Берлин), стартовали корпоративные еврооблигации. В российские финансовые активы вошли иностранные инвесторы (более 90% оборотов РТС и более 30% вложений в ГКО через ММВБ к моменту финансового кризиса 1998 г. формировали нерезиденты). В ответ на платежный кризис и политику низкой монетизации экономики в 1994—1998 гг. возник уникальный сегмент — объемный вексельный рынок, который начал наполнять оборот суррогатами денег, становясь при этом прототипом современного рынка коммерческих бумаг (оформляющих краткосрочную задолженность предприятий).

Формулой финансовой политики в 1995—1998 гг. было: «низкая монетизация + растущий госдолг + рост доли государства во внутреннем кредите + высокая инфляция + сверхвысокий процент + сверхвысокие налоги при дефиците бюджета + фиксированный валютный курс, ограничивающий экспорт товаров и стимулирующий приток «горячих денег» под сверхвысокую доходность, что делало российский РЦБ очень неустойчивым и подверженным спекулятивным атакам портфельных инвесторов-нерезидентов.

Одной из причин финансового кризиса 1998 г. стал механизм квазииностранных инвестиций под сверхвысокую доходность, при котором банки-резиденты во все большем размере заимствовали валюту за рубежом, конвертируя ее в национальную валюту и вкладывая ее под высокий процент на внутреннем рынке, прежде всего в ГКО, обращая ее затем (после погашения рублевых обязательств) в иностранную валюту и погашая свои долги перед иностранными кредиторами. При девальвации валюты тяжесть внешних обязательств неизмеримо выросла. Банковская и платежная системы страны были поставлены на грань коллапса. Спасение пришло от роста экспорта в связи с девальвацией рубля и роста мировых цен на нефть, газ и другое экспортное сырье.

После кризиса осени 1997 — лета 1998 г. были сохранены и продолжили развиваться две национальные торговые системы — ММВБ и РТС. Выжили наиболее крупные и успешные игроки, устояла и была укрупнена инфраструктура российского РЦБ (осталось примерно 110 регистраторов, более 100 депозитариев на конец 1999 г.). Кризис содействовал «естественному отбору»: около 50% профессиональных участников прекратили существование.

Крупным качественным изменением российского РЦБ в 1999—2007 гг. стала его диверсификация по нескольким направлениям:

- *функциональная диверсификация*: рынок, сохранив свои спекулятивные свойства, стал реально выполнять *инвестиционную функцию* (рост объемов, удлинение сроков и удешевление корпоративных облигаций, первые IPO, попытки финансировать высокотехнологичные компании), *функцию оценки бизнеса и перераспределения прав собственности* (реструктурирование и выход компаний на рынок для управления капитализацией, развитие рынка слияний и поглощений, резкое расширение прямых иностранных инвестиций, внедрение корпоративного управления, МСФО и раскрытия информации по международным стандартам, расширение практики кредитных рейтингов), *функцию управления рисками* (через растущие срочные рынки РТС и ММВБ);
- *продуктовая диверсификация*: возникновение сегментов корпоративных облигаций, ипотечных ценных бумаг, паев инвестиционных фондов, обращающихся на бирже, опционов менеджеров, российских депозитарных расписок; возникновение двойного IPO (Лондон—Москва);
- *институциональная диверсификация*: становление отрасли институциональных инвесторов (страховых компаний, пенсионных и инвестиционных фондов, фондов целевого капитала благотворительных организаций, управляющих компаний); формирование сегмента полносервисных инвестиционных банков и связанных с ними финансовых групп; создание системы ипотечного финансирования; консолидация фондовых бирж в две национальные сети (группы ММВБ и РТС), изменение концепции биржи (вместо некоммерческой организации — акционерное общество, ориентированное на прибыль; массовый выход на рынок компаний средней капитализации (облигации, отдельные IPO); появление нескольких сот тысяч розничных инвесторов, активно управляющих своими портфелями на публичном рынке);
- *технологическая диверсификация*: введение в 1999 г. интернет-трейдинга, создавшего массовый рынок мелких спекулянтов и арбитражеров; распространение систем электронного документооборота; диверсификация технологий торговли в автоматических биржевых циклах.

В 1998—2006 гг. примерно в 40 раз выросли обороты рынка акций, восстановились рынки государственных и муниципальных ценных бумаг, заново создан сегмент корпоративных облигаций.

В период 2000—2007 гг. российский фондовый рынок развивался достаточно быстро. Так, величина капитализации рынка акций выросла с 41 млрд долл. в 2000 г. до 1 трлн 36 млрд долл. США на середину 2007 г¹. Однако развитие фондового рынка происходило крайне неравномерно и однобоко, слабо проявлялась регулирующая роль государства:

- отсутствовало достаточное количество надежных эмитентов, наблюдался низкий объем средств, привлекаемых предприятиями через IPO. Через новые выпуски акций в России ежегодно привлекается средств только на несколько десятков миллионов долларов, тогда как в США — более чем на 26 млрд долл., во Франции — 2,5 млрд долл.²;
- существовал крайне небольшой спектр используемых финансовых инструментов (отсутствовали процентные форварды и фьючерсы, фьючерсы на индексы фондового рынка, однопериодные и многопериодные опционы, кэпционы, флоры, разнообразные свопы — спотовые, форвардные, свопопционы, колларовые свопы и т.п.), что снижало привлекательность фондового рынка, уменьшало его страховую и антиинфляционную функции. Очень мала доля производных ценных бумаг в общем объеме сделок на фондовом рынке;
- мало акций находилось в свободном обращении. Так, в 2007 г. в Бразилии в свободном обращении было в среднем около 42% акций, выпущенных акционерными обществами, в Индии — 33%, в Китае — 27%, в странах ОЭСР — 50% и более. В России этот показатель находится в интервале 20—30%³;
- существовала высокая концентрация и монополизация рынка. На долю 10 крупнейших эмитентов приходилось 96,8% биржевого оборота; 2/3 всей капитализации акций (для сравнения: в Великобритании — 41%, Германии — 45%, Китае — 29%, Аргентине — 37,2%). На предприятия шести отраслей (добывающая промышленность, энергетика, черная и цветная металлургия, связь, финансовый сектор) приходилось 94% всей капитализации фондового рынка⁴;

¹ Рубченко М. Российский фондовый рынок стремительно растет, но проблемы остаются // Эксперт. 2007. № 21. С. 6.

² Касатонов В.Ю. Проблемы совершенствования корпоративного законодательства // Финансы. 2005. № 1. С. 12.

³ Концепция развития фондового рынка России до 2020 года, подготовленная ФСФР. М., 2008. С. 29.

⁴ Рубченко М. Указ. соч. С. 7.

- неразвит институт коллективных инвестиций, низкий уровень сбережений населения в ценных бумагах (доля доходов населения, инвестированных в ценные бумаги, составляет менее 1%).

Все эти дисбалансы уменьшали потенциальную устойчивость российского фондового рынка. На ней также отрицательно сказывались частые нарушения прав и законных интересов участников фондового рынка, недостаточно эффективная деятельность правоохранительных органов по выявлению, предотвращению и пресечению финансовых правонарушений. Все эти недостатки присутствуют и в настоящее время.

Повышению конкурентоспособности российского РЦБ должно способствовать повышение капитализации инвестиционных институтов, введение надзора за финансовыми рисками, завершение создания мегарегулятора, борьба с использованием при совершении сделок инсайдерской (конфиденциальной) информации.

13.6. Обеспечение экономической безопасности на рынке ценных бумаг

Обеспечение экономической безопасности рынка ценных бумаг включает готовность и способность институтов рынка ценных бумаг (как государственных, так и негосударственных) использовать механизмы реализации, защиты интересов и развития национальных финансов, способность эффективно осуществлять перелив капиталов между регионами и секторами экономики, своевременно и оперативно реагировать на рыночные изменения и действия криминального характера, подрывающие экономическую стабильность рынка ценных бумаг.

Значение РЦБ в рыночной экономике таково, что его разрушение или дестабилизация может серьезно нарушить весь процесс воспроизводства. Поэтому важно знать, в чем заключаются потенциальные угрозы функционированию РЦБ, для того чтобы разработать комплекс мер по их локализации. К данным угрозам относятся:

- 1) выпуск и размещение не обеспеченных реальными активами ценных бумаг;
- 2) искусственное завышение стоимости акций в целях сокрытия истинного положения предприятия — эмитента;
- 3) использование РЦБ для «отмывания» грязных денег;
- 4) манипулирование ценами в целях побуждения инвесторов к совершению операций с ценными бумагами;
- 5) подделка ценных бумаг;

б) использование в корыстных интересах инсайдерской (конфиденциальной) информации для совершения сделок;

7) имеющаяся возможность использования иностранными фирмами портфельных инвестиций для овладения блокирующим или контрольным пакетом акций национальных предприятий в целях ликвидации их как потенциальных или реальных конкурентов;

8) низкий уровень экономической грамотности населения, создающий возможность проведения крупных мошеннических операций на РЦБ и возникающая в их результате социальная напряженность;

9) гринмейл (высокоинтеллектуальный корпоративный шантаж).

Изучение «технологии» финансовых кризисов и крупных потрясений на рынке ценных бумаг в разных странах позволило специалистам определить некоторые пороговые значения показателей экономической безопасности применительно к рынку ценных бумаг. Эти показатели представлены в табл. 13.6.

Таблица 13.6

**Пороговые значения индикаторов экономической безопасности
рынка ценных бумаг, %***

№ n/n	Индикатор	Порогое значение	
		предкризисное	кризисное
1	Денежный агрегат M2 / Капитализация фондового рынка	30	30—50
2	Емкость рынка производных ценных бумаг / Емкость рынка первичных ценных бумаг	90	100
3	Доля нерезидентов на рынке государственных ценных бумаг	12—15	20 ¹
4	Объем капитализации фондового рынка / Величина суммарной годовой прибыли акционерных обществ	500	600

¹ Широкое участие иностранных инвесторов в финансировании дефицита государственного бюджета резко усиливает зависимость экономики страны от их поведения и конъюнктуры мировых финансовых рынков. Так, в 1994 г. вследствие неконтролируемого вывода иностранного капитала с национального рынка государственных ценных бумаг произошло банкротство Мексики по ее долговым обязательствам. Эта же причина лежала в основе глубокого финансового кризиса, разразившегося в 1997 г. в Малайзии, Индонезии, Южной Корее, а в 1998 г. — и в России, где доля иностранных инвесторов на рынке внутреннего государственного долга превышала 30%. См. подробнее: *Формирование национальной финансовой стратегии России: путь к подъему и благосостоянию* / Под ред. В.К. Сенчагова. С. 218.

Окончание табл. 13.6

№ n/n	Индикатор	Порогое значение	
		предкризисное	кризисное
5	Доля иностранных инвестиций в сделках на рынках акций, депозитарных расписок и долговых бумаг	50	70
6	Доля иностранных портфельных инвестиций в ценные бумаги по отношению к иностранным инвестициям в целом	20	25
7	Объем ценных бумаг, находящихся в свободном обращении	20	10
8	Капитализация рынка ценных бумаг/ВВП	50	80
9	Темпы прироста капитализации фондового рынка по отношению к темпам прироста ВВП	10	15
10	Доля десяти крупнейших компаний в совокупном обороте акций	60	80
11	Вложения нерезидентов в производные ценные бумаги/ емкость рынка производных ценных бумаг	25	30
12	Внутренний государственный долг/ВВП	25	30

* *Источник: Формирование национальной финансовой стратегии России: путь к подъему и благосостоянию / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2004; Миркин Я.М. Формирование фондового рынка. М., 2002; Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.*

Одними из наиболее серьезных дестабилизирующих факторов на российском РЦБ являются манипулирование ценами ценных бумаг, совершение сделок с использованием инсайдерской (конфиденциальной) информации, гринмейл и рейдерство.

Манипулирование ценами — это установление искусственных цен на торгуемые ценные бумаги или искусственная активность такой торговли, ведущие к созданию экономических диспропорций, необоснованному привлечению дополнительных денежных средств за счет введения инвесторов в заблуждение и, как следствие, получению манипулятором незаконных прибылей¹. Ключевым моментом манипулирования является искусственность цен или торговой активности. Опасность манипулирования заключается в том, что оно искажает информационные сигналы, получаемые инвесторами, и тем самым ведет к неэффективному распределению ресурсов, а в

¹ *Эффективный рынок капитала. Экономический либерализм и государственное регулирование / Под ред. И.В. Костикова. Т. 2. М.: Наука, 2004. С. 452.*

некоторых случаях способно даже спровоцировать панику среди инвесторов. На российском РЦБ по причине его узости относительно размера национальной экономики, низкой квалификации мелких инвесторов, отсутствия единого равного доступа к информации возможность манипулирования чрезвычайно высока.

Побудительными мотивами манипуляторов могут быть следующие цели:

- лицо владеет крупным пакетом ценных бумаг и желает продать его по цене выше рыночной;
- лицо передает в залог ценные бумаги, после чего пытается увеличить их рыночную стоимость в целях повышения стоимости залога и улучшения условий кредитования;
- желание уменьшить налоговые выплаты от деятельности на фондовом рынке;
- андеррайтер, выкупивший ценные бумаги у эмитента, стремится продать их по более высокой цене;
- эмитент готовится к получению крупного кредита, участию в инвестиционном конкурсе, размещению дополнительного выпуска акций.

Манипулирование ценами совершается как на первичном, так и на вторичном рынках ценных бумаг, но особый размах оно приобретает на вторичном рынке, где обращаются уже выпущенные ценные бумаги. Выделим наиболее распространенные схемы манипулирования.

1. *Создание видимости активности торговли ценными бумагами:*

- а) «отмывочные продажи» — это сделки с ценными бумагами, в результате которых реально не происходит действительной смены владельца ценных бумаг. Такой вид манипулирования может осуществляться следующими способами:
- заключенная сделка в последующем расторгается, в результате чего не происходит перехода прав собственности на ценные бумаги и движения денежных средств;
 - «спаренные ордера» — двум брокерам одновременно выставляются противоположные заявки с равными ценами и объемом сделок на один и тот же вид ценной бумаги конкретного эмитента. Таким образом, продавая ценные бумаги, манипулятор одновременно приобретает их по той же цене и в том же объеме, оставаясь фактическим владельцем ценных бумаг. При усложнении этой схемы заявки выставляются одновременно нескольким брокерам, причем количество участников с одной стороны может не совпадать с количеством участников с другой стороны.

Главное условие — совпадение общего количества продаваемых и покупаемых ценных бумаг и цены на них;

- «паркинг» — осуществляется фиктивная продажа ценных бумаг третьему лицу, у которого они накапливаются. Затем ценные бумаги перепродаются на тех же условиях манипулятору или его представителю;
- б) искусственное воздействие на текущие цены ценных бумаг:
- проведение сделок купли-продажи крупных пакетов ценных бумаг. В силу значительного однонаправленного воздействия на рынок цена ценной бумаги всегда изменяется. Данный вид манипулирования сложен для квалификации в качестве нарушения, поскольку не всякая сделка с крупным пакетом ценных бумаг является манипулированием;
 - выставление значительного числа заявок на большой объем ценных бумаг при открытии и закрытии торговой сессии на бирже;
 - «верховая езда без оглядки» — манипулятор покупает ценные бумаги с отсрочкой платежа за их приобретение при фактическом отсутствии необходимых для покупки денежных средств. Затем купленные ценные бумаги продаются до наступления расчетов за их покупку;
 - «стабилизация» — искусственное поддержание цены ценной бумаги на одном уровне.

2. *Создание пулов, т.е. объединений участников торгов.*

Данный способ манипулирования предполагает договоренность нескольких участников торгов ценными бумагами по осуществлению совместных действий в целях продажи приобретенных ценных бумаг по цене выше цены этого приобретения. Так, пулом путем распространения негативной информации об эмитенте, перспективах его ценных бумаг или отрасли предварительно искусственно занижается текущая стоимость ценных бумаг. После этого пул приобретает ценные бумаги по сниженным ценам. Впоследствии, когда цена начинает расти, ценные бумаги реализуются с прибылью.

3. *Сознательное искажение информации.*

Этот способ часто используется эмитентами, аналитиками, журналистами. Например, эмитенты перед публичным раскрытием информации о результатах своей деятельности за отчетный период собирают представителей брокерских компаний, журналистов и передают им якобы эксклюзивные сведения с заниженными от-

четными данными. После обнародования экспертами и журналистами их оценок и ожиданий на основе представленных эмитентом сведений эмитентом публикуются реальные результаты своей деятельности, которые превосходят экспертные оценки, что создает дополнительный искусственный спрос на ценные бумаги этих эмитентов¹.

О возможном манипулировании ценами при совершении сделок на фондовом рынке могут свидетельствовать прежде всего следующие факты:

- длительное однонаправленное движение текущей цены конкретной ценной бумаги. К примеру, текущая цена все время растет или снижается, в то время как цены других торгуемых ценных бумаг движутся не только в одном направлении;
- существенное изменение цены и торговой активности при торгах по конкретной ценной бумаге, идущих на одной торговой площадке, без аналогичных изменений на других торговых площадках. Если отсутствует манипулирование ценами, то изменение цены ценной бумаги на одной торговой площадке должно отразиться и на ее ценах на других площадках;
- движение цены конкретной ценной бумаги противоположно общему направлению движения цен торгуемых ценных бумаг.

Таким образом, основным признаком того, что на фондовом рынке осуществляется манипулирование, являются необычность, нестандартность сделок.

Борьба с использованием *инсайдерской (конфиденциальной) информации* при совершении сделок на российском фондовом рынке является одним из важнейших условий его эффективного функционирования и привлечения на него иностранных инвесторов². Дело в том, что использование конфиденциальной информации при совершении сделок ставит участников рынка в неравное положение, поскольку позволяет одним участникам всегда на несколько шагов опережать других, получать более высокую прибыль, вовремя избежать или минимизировать потери.

В американском законодательстве термины «инсайдер» и «инсайдерская информация» появились еще в 1934 г. На европейских

¹ См. подробнее: *Эффективный рынок капитала* / Под ред. И.В. Костикова. Т. 2. Гл. 5; *Рубцов Б.Б.* Современные фондовые рынки. С. 187—196.

² Доля сделок с использованием инсайдерской информации в 2000 г., по оценке ФКЦБ России, достигала 50% общего числа сделок. См.: *Развитие фондового рынка в Российской Федерации*. М.: ФКЦБ России, ИД «РЦБ», 2000. С. 27.

рынках с инсайдом начали бороться в 1980—1990-х годах. Под инсайдерской информацией в специальной Директиве об инсайдерской торговле и манипулировании рынком, принятой Советом Европы 28 января 2003 г., понимаются сведения о ценных бумагах и их эмитенте, не являющиеся общедоступными, которые, будучи раскрытыми, *существенно повлияли бы на цену ценных бумаг*¹.

Согласно практике многих стран само по себе обладание инсайдерской информацией — не нарушение. Противоправным является только прямое осуществление сделок с ценными бумагами на основе такой информации, а также передача ее третьим лицам для совершения ими подобных сделок. Свидетельством того, что на фондовом рынке осуществляется инсайдерская деятельность, являются, как и при манипулировании ценами, нестандартные сделки.

За рубежом накоплен большой опыт борьбы с противоправным использованием инсайдерской информации. В странах Евросоюза распространение инсайдерской информации регулируется специальной Директивой об инсайдерской торговле и манипулировании рынком, принятой Советом Европы 28 января 2003 г. Согласно этой директиве круг лиц, считающихся инсайдерами, довольно широк. К нему относятся эмитенты, управляющие компании; профессиональные участники рынка ценных бумаг, сотрудники этих организаций и лица, имеющие доступ к инсайдерской информации на основании заключенных договоров; лица, владеющие не менее чем 25% голосов в высшем органе управления этих организаций; члены совета директоров, генеральный директор компании, его заместитель, члены ревизионной комиссии; лица, имеющие доступ к информации о направлении добровольного, обязательного или конкурирующего предложения о приобретении акций; информагентства и иные лица, осуществляющие раскрытие информации, производители или распространители рекламы, а также лица, осуществляющие присвоение рейтингов; лица, занимающие должности в органах управления и надзора; государственные и муниципальные служащие, а также сотрудники центрального банка, имеющие доступ к инсайдерской информации; супруги, близкие родственники руководителей компании, государственных контрольных и надзорных органов; лица, полу-

¹ Подробнее см.: *Эффективный рынок капитала. Экономический либерализм и государственное регулирование* / Под ред. И.В. Костикова. Т. 2. С. 466.

чившие инсайдерскую информацию прямо или косвенно от ранее перечисленных лиц¹.

Система регулирования деятельности инсайдеров в международной практике включает такие элементы, как:

- немедленное раскрытие лицом информации о том, что он стал инсайдером в силу покупки определенной доли акций (в США — более 10% акций компании);
- запрещение передавать инсайдерскую информацию третьим лицам и рекомендовать совершать сделки с ценными бумагами своей компании;
- право эмитента требовать прибыль инсайдера от купли-продажи ценных бумаг эмитента, если она получена в течение срока, не превышающего шести месяцев;
- раскрытие в установленные сроки лицами, которые являются инсайдерами в силу своего служебного положения или иных связей с эмитентом, сведений о наличии у них ценных бумаг своей компании и о любых сделках, совершенных с этими ценными бумагами;
- серьезные штрафы и даже тюремное заключение за противоправное использование в сделках с ценными бумагами инсайдерской информации (США, Великобритания, Германия)².

Использование подобной практики в российских условиях будет важным фактором повышения привлекательности отечественного фондового рынка для инвесторов. Международный опыт и проведенные исследования показали, что принятие и использование законов о борьбе с инсайдерской торговлей ценными бумагами и манипулированием рынком радикально меняют состояние финансовой системы страны. Со снижением числа инсайдерских сделок аналитические оценки стоимости компаний становятся более точными, и у инвесторов-аутсайдеров появляется больше возможностей для адекватной оценки риска. Кроме того, наличие таких действующих законов позволяет отнести страну к категории государств с регулируемым финансовым рынком, что снимает многие юридические ограничения, налагаемые

¹ *Эффективный рынок капитала. Экономический либерализм и государственное регулирование* / Под ред. И.В. Костикова. Т. 2. Гл. 5.

² Штраф может в три раза превышать прибыль от инсайдерской сделки, а нарушителю может грозить до пяти лет тюрьмы.

на деятельность крупных иностранных инвесторов национальными законодательствами, повышает кредитные рейтинги страны, улучшает инвестиционный климат, делает финансовые рынки более привлекательными.

Значительную угрозу правам инвесторов на российском фондовом рынке представляет практика передела собственности с помощью *гринмейла* и *рейдерства*, которые в последние годы получают все более широкое распространение. Только в 2006 г. в стране возникло более 80 корпоративных конфликтов вокруг активов стоимостью, эквивалентной более 5,2 млрд долл., а за первое полугодие 2007 г. — уже более 100 конфликтов на сумму, эквивалентную более 7 млрд долл. Этому способствуют пробелы в корпоративном законодательстве, а также сильная коррумпированность чиновников и правоохранительных органов¹.

Гринмейл зародился в западных странах и связывается с именами американских финансовых спекулянтов Кеннета Дарта и Джозефа Стейнберга. Он представляет собой комплекс различных действий, предпринимаемых миноритарными акционерами (лица, владеющие менее 25% голосующих акций компании), чтобы вынудить основных акционеров компании приобрести акции, принадлежащие этим миноритариям, по цене, в несколько раз превышающей их реальную стоимость².

Объективной основой гринмейла является то, что в любом акционерном обществе определенный пакет акций предоставляет акционерам дополнительные права по управлению обществом. Схема, по которой «работает» гринмейлер, довольно проста. Сначала он приобретает небольшой пакет акций общества, а затем по заранее разработанному сценарию начинает препятствовать нормальной работе общества, которую ведет до тех пор, пока не получит выгодного предложения о продаже своих акций по высокой цене. Таким образом, опасность гринмейла с экономической точки зрения заключается в том, что за счет «отступных» подрывается

¹ *Нобатова М.* Красная Шапочка — Волк: в чью пользу счет? // Эксперт. 2007. № 15. С. 102. По данным Управления по экономической безопасности Правительства Москвы, в городе в 2003 г. был зарегистрирован 151 случай силового захвата имущества юридических лиц, в 2004 г. — 177, в 2005 г. — 117. По некоторым данным, в России в год осуществляется 60—70 тыс. рейдерских атак (Эксперт. 2007. № 17. С. 68).

² *Ионцев М.Г.* Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмейл. М.: Осъ-89, 2003. С. 7.

финансовая база предприятия, т.е. денежные средства вместо того, чтобы пойти на развитие производства, уходят на покупку акций, принадлежащих гринмейлеру. В свою очередь это может негативно отразиться на налогооблагаемой базе и привести к финансовым потерям государства.

Стратегия гринмейлера базируется на том, что фиксируются малейшие нарушения в деятельности акционерного общества, любые, даже самые незначительные, отступления от законодательных норм, «разжигаются» внутрикorporативные конфликты. На основе этого появляются требования о проведении внеочередных общих собраний акционеров, подаются жалобы в различные контролирующие и надзирающие органы, чтобы инициировать проверки в отношении общества, его должностных лиц и крупнейших акционеров, возбуждаются судебные иски об обжаловании решений и действий органов управления акционерного общества. Все делается для того, чтобы максимально затруднить работу предприятия и заставить крупных акционеров и менеджеров пойти на продиктованные условия.

С гринмейлом тесно связано рейдерство. Цель рейдерства — не получение «отступных», а установление контроля над компанией, перехват оперативного управления. Поскольку это осуществляется вопреки воле менеджмента компании, то рейдерство причисляется к враждебным (недружественным) поглощениям. Порой первым этапом враждебного поглощения является агрессивный гринмейл, который ведется в целях «прощупывания» позиции менеджмента и основных акционеров компании. Отличительным признаком рейдерства можно считать конфликтность. Рейдер сам создает конфликтные ситуации и использует их в своих интересах.

В зарубежной практике рейдер агрессивно проводит недружественное поглощение компании-цели, действуя в рамках существующего законодательства и используя только рыночные механизмы захвата. В российских условиях рейдер получает контроль над компанией-целью, применяя как законные, так и зачастую противозаконные средства и методы. Поэтому ряд специалистов, говоря о рейдерстве в российской практике, определяют его как комплекс действий по достижению контроля над компанией-целью, осуществляемых с применением любых противозаконных средств и методов¹.

¹ Миркин Я.М., Зубков И.В. и др. Правонарушения на финансовом рынке. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 560.

В зависимости от стратегии действий компании-захватчика существует несколько наиболее распространенных форм рейдерства:

- недружественное поглощение компании, обладающей правами на привлекательный для рейдера ресурс;
- получение контроля над активами через процедуру банкротства;
- оспаривание прав на активы с использованием судебной системы (инициирование обеспечительских исков со стороны ангажированных судов);
- принуждение с помощью гринмейла к совершению сделки с активами компании;
- получение контроля над активами путем хищения или мошенничества;
- осуществление сделок с активами в результате вступления в сговор с должностными лицами компании-мишени или чиновниками.

В 2006—2007 гг. самой востребованной в России рейдерской технологией стало уголовное преследование владельцев предприятия-цели. Случаев, когда возбуждается уголовное дело для давления на директора фирмы, главного акционера, становится в практике все больше.

Гринмейл и рейдерство оказывают значительное негативное воздействие на развитие экономики страны:

- происходит переориентация предпринимательской деятельности на реализацию краткосрочных проектов;
- увеличиваются инвестиции предприятий в обеспечение безопасности, а свободные денежные средства вместо вложений в производство направляются в краткосрочные финансовые инструменты;
- боязнь предприятий оказаться в зависимости от внешних источников финансирования приводит к тому, что запуск производства инновационных продуктов осуществляется главным образом за счет собственных, а не заемных средств, что существенно сужает возможности развития предприятий;
- подрывается обороноспособность страны, поскольку зачастую объектом атак рейдеров становятся крупные предприятия и организации, имеющие стратегическое значение для обеспе-

чения обороноспособности и безопасности государства¹. Следует также иметь в виду, что репрофилирование оборонных предприятий резко сокращает мобилизационные возможности экономики, ее способность в чрезвычайных условиях наращивать производство продукции военного назначения;

- зачастую объектами атак рейдеров становятся градообразующие предприятия, которые определяют экономическую ситуацию в конкретной местности, особенно в небольших населенных пунктах, рабочих поселках, где отсутствует развитая хозяйственная инфраструктура. От устойчивого функционирования таких предприятий почти полностью зависят производственная занятость местных трудовых ресурсов, уровень их заработной платы и способность удовлетворять свои социальные потребности. Эти предприятия формируют также доходную часть местных бюджетов. Банкротство и репрофилирование градообразующих предприятий коренным образом меняют уклад жизни таких ограниченных территориальных образований. Они сопровождаются увольнением значительной части рабо-

¹ В рамках противодействия попыткам заказного банкротства предприятий и организаций ФСБ выявлена попытка ликвидировать через процедуру банкротства уникальное предприятие российского оборонно-промышленного комплекса «Омский завод транспортного машиностроения» — крупнейшее специализированное стратегическое предприятие, способное в полном объеме обеспечивать капитальный ремонт и модернизацию находящихся на вооружении Российской армии танков Т-80 (См.: *Патрушев Н.* Экономическая безопасность России начинается с борьбы против коррупции // Известия. 2005. 20 декабря). Характерной особенностью недобросовестного банкротства и незаконных корпоративных поглощений стратегических предприятий и организаций является то, что они зачастую стимулируются и поглощаются за счет иностранного капитала. Это весьма наглядно проявилось в деле о банкротстве открытого акционерного общества «Московский вертолетный завод им. М.Л. Миля» (МВЗ). Это предприятие свыше 55 лет является головным разработчиком вертолетов марки «Ми» для Вооруженных Сил. Сотрудничество МВЗ с американской фирмой «Сикорский» постепенно привело к тому, что 42% акций предприятия оказались в руках иностранного инвестора. Вице-президент американской фирмы С. Мелоун признался, что «Сикорский» заинтересован в банкротстве МВЗ. Политика «Сикорского» состояла в том, чтобы сделать фирму Миля одним из звеньев для продвижения своей продукции на российский рынок. Кроме того, поскольку марка вертолета «Ми» очень популярна на мировом рынке, расчет строился и на том, что конкурентоспособность этих вертолетов известием о банкротстве головного предприятия-разработчика резко снизится. С большим трудом АКБ «Межрегиональный инвестиционный банк» (АКБ «МИБ») и ОАО «Росвертол», являющемуся крупнейшим производителем вертолетов «Ми», удалось развернуть работу по покупке акций у иностранных акционеров и вырвать компанию из когтей западного капитала. (См.: *Давыдова М.* История вертолетного падения — 3 // НПОлитэкономия. 1999. № 7.; *Гаварский А.* Страсти по «Милю» // Красная звезда. 2001. 25 апреля).

чих и служащих, снижением реальных доходов населения, увеличением его миграционных потоков. Как правило, это влечет рост преступности, алкоголизма, психических расстройств и заболеваний, а также суицидов.

Таким образом, рейдерские захваты особенно опасны с точки зрения макроэкономической устойчивости хозяйства. Они могут нанести непоправимый ущерб целым отраслям экономики, вызывать другие малопредсказуемые негативные тенденции.

С гринмейлерами и рейдерами сложно бороться: они часто используют безопасные с правовой точки зрения способы отъема собственности. К примеру, на Урале особое распространение получили пиар-войны, с помощью которых подрывается репутация бизнеса и он скупается по заниженной цене. В российском законодательстве отсутствует единая норма административного, гражданского или уголовного права, которая бы квалифицировала такой вид преступления, как «захват корпоративной собственности», «насильственное установление корпоративного контроля». Это связано с тем, что практика рейдерства включает целый ряд правонарушений, комбинация которых в каждом конкретном случае индивидуальна. Рейдер разрабатывает схему захвата с максимальным учетом внутренних и внешних факторов — слабых сторон деятельности предприятия, а затем корректирует ее в ходе исполнения. В результате каждая попытка враждебного захвата уникальна по набору действий. Сложность противодействия рейдерству заключается также в том, что цепь правонарушений по захвату собственности носит межрегиональный характер: одно дящееся правонарушение может быть начато в одном регионе, а окончено в другом.

В России существует наиболее благоприятная почва для гринмейла, поскольку среди российских граждан силен правовой нигилизм, а хозяйственная деятельность в значительной мере ведется по «понятию». Приведем пример из практики. В Тверской области одно акционерное общество, которое занимается изготовлением рабочей одежды, выиграло тендер на право заключения контракта на пошив форменной одежды для сотрудников силового ведомства. Чтобы выполнить принятые на себя обязательства, предприятию пришлось взять кредиты. Денежные средства были необходимы предприятию как можно скорее, в связи с чем при оформлении документов были проигнорированы положенные по закону формальности. Однако руководитель предприятия был в неплохих отношениях с местными банкирами, и он без проблем, в нужные сроки, используя свои дружеские отношения, получил кредиты.

Настало время исполнять обязательства по заключенному договору, но в дело вмешались гринмейлеры. Миноритарный акционер компании подал иск о признании одной из кредитных сделок недействительной, поскольку сумма кредита составляла более 25% балансовой стоимости активов предприятия и по закону об акционерных обществах должна была пройти процедуру одобрения советом директоров общества, чего сделано не было. В ходе судебного разбирательства адвокат истца недвусмысленно намекнул генеральному директору акционерного общества, что в суд могут быть поданы соответствующие иски по оспариванию других кредитных договоров, однако этого можно будет избежать, если инициаторам судебного производства будет выплачена определенная денежная сумма. В конце концов, генеральный директор согласился с условиями вымогателей, поскольку в случае положительного исхода судебных разбирательств предприятие не смогло бы выполнить взятые на себя по контракту обязательства.

Благодатной почвой для гринмейла в нашей стране является и стремление руководителей предприятий к «оптимизации» финансовых потоков, к получению «черного нала». Например, акционерное общество сдает помещения в аренду по цене в 10 раз ниже рыночной, а оставшуюся часть арендаторы оплачивают наличными. Налицо причинение ущерба акционерам, поскольку предприятие недополучает легальные доходы, которые могли бы пойти на выплату дивидендов акционерам. Поэтому миноритарный акционер, имея заключение оценщика о рыночной стоимости 1 м² помещения может обратиться в суд с иском к генеральному директору о возмещении убытков, причиненных им акционерному обществу. В обеспечение иска можно попросить суд наложить арест на определенный пакет акций.

Российская практика и специальная литература позволяют выделить некоторые косвенные признаки того, что к тому или иному предприятию проявляют интерес гринмейлеры:

- миноритарные акционеры, которые раньше вообще не проявляли «признаков жизни», не ходили на собрания, вдруг неожиданно начинают проявлять интерес к деятельности предприятия и требуют предоставления им различных документов. При этом характерной чертой активности миноритариев является то, что от их имени действуют различные представители, которые детально осведомлены о текущей деятельности предприятия;
- к предприятию, которое до этого ничем не выделялось, вдруг начинают проявлять интерес средства массовой информации.

В них появляются материалы о плохих менеджерах, о нарушении прав акционеров, о грабительской приватизации, которая проходила в нашей стране;

- к держателю реестра акционерного общества поступает требование о том, чтобы он предоставил группе акционеров выписку из реестра о составе акционеров, о принадлежащих им акциях. В Законе об акционерных обществах сказано, что такая выписка предоставляется акционерам один раз в год. Если же информация запрашивается чаще, то это может быть косвенным признаком того, что к предприятию проявляют интерес гринмейлеры;
- на предприятии учащаются проверки контролирующих органов. Об истинных целях таких проверок можно судить по составу документов, копии которых требуют предоставить проверяющие. Порой их интересуют реестры акционеров, учредительные и кредитные договоры, сведения об основных поставщиках и покупателях. Это может свидетельствовать о том, что правоохранительные органы могут действовать в интересах гринмейлеров и передавать им полученную информацию.

При разработке своей стратегии гринмейлеры тщательно изучают деятельность предприятия, собирают о нем разнообразную информацию. Объектом их повышенного внимания становятся наиболее важные сделки акционерного общества. К ним можно отнести:

1) сделки, обеспечивающие производственный цикл предприятия (контракты на поставку сырья и комплектующих, договоры купли-продажи и аренды недвижимости, договоры энергоснабжения, перевозки и хранения). Практика показывает, что надлежащий контроль над юридическим оформлением данных договоров и контрактов зачастую отсутствует. Причина подобного явления состоит в том, что от заключения этих договоров напрямую зависит хозяйственная деятельность предприятия, и порой бывают ситуации, когда промедление в подписании договора чревато немалыми финансовыми потерями. В этой связи договоры подписываются без соответствующей юридической проработки, чем и пользуются гринмейлеры;

2) договоры, по которым осуществляется реализация продукции;

3) кредитные обязательства предприятия.

В ряде случаев заключение кредитных договоров происходит в большой спешке, поскольку предприятию необходимо как можно быстрее получить денежные средства. Кредитные договоры оспариваются гринмейлерами в связи с тем, что они, являясь крупными сделками, не были оформлены в соответствии с действующим законодательством. Опасность оспаривания кредитных сделок состоит

не только в возможности финансовых потерь для предприятия. Страдает репутация фирмы как заемщика и как результат — повышается стоимость кредита и замедляется процесс рассмотрения кредитной заявки.

Какими же приемами пользуются гринмейлеры при проведении своих атак против того или иного предприятия?

1. *Блокировка пакетов акций.* Цель ее заключается в создании временной невозможности реализации права на участие в управлении акционерным обществом, имеющегося у собственника акций. Блокировка может быть физической и юридической. Характерными приемами физической блокировки являются:

- недопуск акционера или его представителя на собрание под любым благовидным предлогом (неправильно оформленные документы; «ошибка» в составлении списка акционеров в случае проведения общего собрания на закрытой территории, например в воинской части и т.п.). Экзотическим методом недопуска «посторонних» акционеров к участию в общем собрании стал прием, примененный в ОАО «Варьеганнефть»: представителям владельца 17% акций, прибывшим на собрание акционеров, было сообщено, что рядом проводятся взрывные работы и доступ в здание невозможен¹;
- создание препятствий акционеру для участия в собрании сотрудниками правоохранительных органов (административное задержание акционера по надуманным предлогам, проверка его автомобиля, возбуждение уголовного дела и др.).

Юридическая блокировка осуществляется на основании выносимых различными судами обеспечительских определений по поданным искам. Поводы для исков могут быть самые разнообразные, порой даже фабрикация несуществующих обязательств того или иного акционера по отношению к какой-либо компании. Наиболее распространенной мерой по обеспечению иска является запрет голосовать соответствующим пакетом акций. В ряде случаев эта мера дополняется запретом регистратору общего собрания акционеров учитывать акции для определения кворума собрания. В результате использования юридической блокировки для принятия решения по необходимому вопросу повестки дня общего собрания требуется меньшее количество голосов, что может иметь для акционера, чьи акции заблокированы, крайне нежелательные последствия. Приведем показательный пример. В 2001 г. миноритарный акционер

¹ См подробнее: *Экономика переходного периода: Очерки экономической политики посткоммунистической России.* 1998—2002. М.: Дело, 2003. Гл. 10.

Красноярского алюминиевого завода А. Кондратов с помощью судебного определения добился ареста 25,4% акций, принадлежащих А. Быкову. Эта блокировка позволила «Русскому алюминию» — одному из основных акционеров КраАЗа на внеочередном собрании акционеров принять решение о проведении дополнительной эмиссии акций, которая «размыла» долю А. Быкова до 4%, в результате чего он потерял около 120 млн долл.¹

2. Использование манипуляционных технологий.

А. Технология «белый рыцарь».

Смысл данной технологии заключается в том, что существуют две компании, которые находятся в стоворе и действуют против атакуемого предприятия. Одна агрессивная компания специально провоцирует внутренние конфликты на предприятии, выставляет руководству и крупным акционерам различные иски, шантажирует менеджеров сведениями, имеющими компрометирующий характер, пытается воздействовать на кредиторов, поставщиков и основных покупателей предприятия. Так, если у этой компании есть доступ к документам совета директоров атакуемого акционерного общества, то можно узнать, какие кредитные договоры были заключены, и, связавшись с кредиторами, «вбросить» им информацию о неблагоприятном положении на предприятии, что может повлечь за собой ужесточение условий обслуживания кредита.

В это время, «совершенно случайно» узнав о происходящем, объявляется другая компания, которая берется уладить все проблемы, разрешить трудности предприятия, оказать ему необходимую помощь. Однако условием этой помощи данная компания ставит то, что атакуемое предприятие передаст или продаст ей на время блокирующий или контрольный пакет акций. После передачи контрольного пакета он к предприятию больше не возвращается и предприятие поглощается.

Б. Снижение стоимости активов в глазах его собственника.

Цель таких действий заключается в том, чтобы сформировать у собственников предприятия мнение о том, что принадлежащие им активы являются проблемными и поэтому их лучше продать как можно быстрее, пока их стоимость не упала.

В одних случаях для этого могут использоваться активисты экологических организаций. Дело в том, что действующее российское законодательство позволяет обращаться в суд с исками о прекращении деятельности предприятий, наносящих ущерб окружающей

¹ См.: *Ионцев М.Г.* Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмейл. С. 90.

среде и вред здоровью людей. Если деятельность предприятия будет прекращена, то ему грозят большие убытки в связи с невыполнением контрактов и перепрофилированием. В других случаях в средствах массовой информации организуется масштабная компания по дискредитации производимой предприятием продукции и объемы ее продаж начинают снижаться.

В. Манипуляции с реестром акционеров.

Реестр — это список владельцев именных ценных бумаг, составленный на определенную дату. По договору с эмитентом его ведут специальные организации-регистраторы. Реестр — очень важный документ для акционерного общества. Он нужен, для того чтобы эмитент мог исполнить свои обязанности перед владельцами выпущенных им ценных бумаг: выплатить дивиденды, разослать приглашения на собрание акционеров, довести ту или иную информацию о деятельности акционерного общества. Регистратор, ведущий реестр, исполняет все сделки с ценными бумагами, оформляет блокировку ценных бумаг, связанную с их арестом и залогом, предоставляет эмитенту список акционеров, имеющих право на участие в общем собрании акционеров. Кроме того, он является агентом эмитента по выполнению таких корпоративных действий в отношении ценных бумаг, как сплит (расщепление акций на более мелкие), консолидация, конвертация. Все это объясняет повышенный интерес гринмейлеров к реестру и регистраторам.

Сущность манипуляций с реестром акционеров сводится к тому, чтобы место одних акционеров заняли в реестре другие, чтобы внести какие-то искажения в записи на лицевом счете акционера. Манипуляциям с реестром способствует то обстоятельство, что значительная часть акций выпускается в бездокументарной форме, а право собственности на такие акции, согласно российскому законодательству о ценных бумагах, переходит к их приобретателю в момент внесения приходной записи по его лицевому счету в реестре акционеров.

Компания-агрессор может предпринять различные действия против регистратора с тем, чтобы дезорганизовать его работу и захватить реестр:

- а) инициирование проверок деятельности регистратора путем направления жалоб от имени акционеров в контрольно-надзорные органы;
- б) организация одновременной передачи реестров нескольких крупных организаций — эмитентов из ведения данного регистратора другим регистраторам, что негативно сказывается на финансовом положении «нежелательного» регистратора. Для

этой цели используется следующая схема. В суд с иском обращается гражданин, купивший 2—3 акции предприятия. Истец утверждает, что держатель реестра якобы медлит с внесением записи в реестр и опасается, что приобретенные акции могут быть зачислены на лицевой счет другого лица, в результате чего истцу будут причинены убытки и нарушено его право на участие в управлении акционерным обществом. Поэтому истец просит суд в обеспечение своего иска немедленно передать ведение реестра другому регистратору, и суды часто удовлетворяют подобные просьбы;

в) обращение по различным основаниям взыскания на денежные средства, находящиеся на счете регистратора.

3. *Создание параллельных органов управления.*

Цель создания параллельных органов управления заключается в дезорганизации работы атакуемого предприятия, оказании психологического давления на менеджмент, формировании юридических предпосылок по перехвату управления. Необходимым условием для образования новых органов управления является созыв внеочередного общего собрания акционеров. Правом на созыв такого собрания обладают акционеры, являющиеся владельцами не менее чем 10% голосующих акций. В Федеральном законе «Об акционерных обществах» в статье, регламентирующей порядок созыва внеочередного собрания, существует юридический пробел, которым пользуются гринмейлеры. Закон не устанавливает каких-либо временных сроков объединения требований о проведении внеочередных собраний. Например, поданные с небольшим интервалом (в несколько часов) требования о созыве внеочередного собрания акционеров могут быть объединены, и по этим требованиям может быть проведено одно собрание. Но в случае, если требования подаются с интервалом в 10, 15 дней, их объединение является практически невозможным. Между тем поток требований о проведении внеочередных общих собраний акционеров способен нанести обществу существенный материальный урон, поскольку созыв собрания связан с немалыми расходами (оплата услуг регистратора по предоставлению реестра акционеров, изготовление информационных материалов и их почтовая рассылка акционерам и т.п.).

При подготовке собраний акционеров необходимо обращать внимание на количественные особенности кворума. Так, если при проведении первого собрания минимальный кворум, который необходим для принятия решения, составляет 50% голосов, то уже при повторном собрании, созываемом взамен несостоявшегося, кворум понижается до 30%. Эту норму закона стараются использовать в своих интересах гринмейлеры, срывая первое собрание.

Каковы же основные способы защиты от атак гринмейлеров?

1. *Проведение предварительной юридической экспертизы любой сделки, которую заключает предприятие.*

При оформлении любой сделки прежде всего требуется выяснить, относится ли она к крупной. Если относится, то необходимо осуществить юридическую процедуру оформления этой сделки в строгом соответствии с Законом «Об акционерных обществах» (статьи 78, 79). По Закону крупной считается одна сделка (в том числе заем, кредит, залог, поручительство) или несколько взаимосвязанных сделок, если стоимость имущества, участвующего в сделке, составляет 25% и более балансовой стоимости активов общества. Любая крупная сделка должна быть одобрена советом директоров или общим собранием акционеров общества, о чем должен быть составлен соответствующий документ. Решение об одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество стоимостью от 25 до 50% балансовой стоимости активов общества, принимается всеми членами совета директоров только единогласно¹. В случае если единогласие не достигнуто, вопрос об одобрении крупной сделки выносится на решение общего собрания акционеров и принимается большинством голосов акционеров, принимающих участие в собрании.

Решение об одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество стоимостью более 50% балансовой стоимости активов общества, принимается общим собранием акционеров большинством в 3/4 голосов от участвующих в собрании.

2. *Четкое соблюдение требований действующего законодательства.*

Приведем пример из области трудового законодательства. Акционерное общество (АО) 25 апреля 2000 г. заключило трудовой договор с генеральным директором сроком на три года. На 25 июня 2003 г. было назначено годовое общее собрание акционеров, на котором должен был решаться вопрос о повторном избрании директора на свою должность. Юридически это означает, что в течение более одного месяца генеральный директор не имеет права на совершение сделок от имени акционерного общества, поскольку срок трудового договора с ним заканчивается 24 апреля 2003 г. Если в течение мая и начала июня 2003 г. генеральным директором были заключены сделки, то они могут быть оспорены и признаны недействительными.

¹ В этой связи гринмейлерам достаточно иметь хотя бы одного своего представителя в совете директоров, который не будет присутствовать на заседаниях, чтобы формально заблокировать принятие ряда нежелательных решений.

В практике деятельности АО особого внимания заслуживают следующие положения законодательства об акционерных обществах:

- а) общее собрание, на котором решается вопрос об избрании совета директоров и ревизионной комиссии акционерного общества, не может проводиться в виде заочного голосования (ст. 50 ФЗ «Об акционерных обществах»);
- б) размещение акций посредством закрытой подписки осуществляется только по решению общего собрания акционерного общества и не может решаться единолично генеральным директором (ст. 39 ФЗ «Об акционерных обществах»);
- в) внесение записи в реестр акционеров о сделке с ценными бумагами должно производиться в течение трех дней (ст. 45 ФЗ «Об акционерных обществах»);
- г) отсутствие на общем собрании легитимной счетной комиссии влечет недействительность принятых решений. В соответствии с законодательством, если число акционеров превышает 500, то функции счетной комиссии на общем собрании акционеров должны исполнять организации, ведущие реестр (ст. 61—63 ФЗ «Об акционерных обществах»). Часто в роли регистратора выступают коммерческие банки, поэтому необходим контроль над их деятельностью, чтобы исключить возможные с их стороны манипуляции с реестром.

3. Повышение уровня информационной безопасности предприятия.

Гринмейлеры, прежде чем начать свои действия против предприятия, осуществляют скрупулезный сбор информации о его деятельности, пытаясь выявить слабые места. Способы повышения уровня информационной безопасности предприятия могут заключаться в следующем:

- а) акционерное общество может правомерно использовать предоставляемую ему законом возможность осуществления проверки наличия акций у каждого обращающегося к нему за информацией лица при каждом обращении за получением информации о деятельности АО;
- б) необходим тщательный анализ запросов, поступающих от акционеров в адрес общества. Практика показывает, что даже юридически грамотные шантажисты порой необоснованно расширяют объем запрашиваемой информации. АО должно публично раскрывать только ту информацию, которую оно обязано раскрыть в соответствии с действующим законодательством. Во внутренних документах АО необходимо четко регламентировать порядок предоставления акционерам ин-

формации о деятельности предприятия и лишние запросы отсекают;

- в) по закону АО должно предоставлять документы за определенную плату. В связи с этим можно направить в адрес фирмы-шантажиста уведомление с расчетом оплаты услуг общества по копированию и подготовке документов с требованием осуществления оплаты за изготовление копий документов. До момента оплаты АО может воздержаться от предоставления документов и выиграть время.

4. *Использование института номинального держания ценных бумаг.*

В соответствии с действующим законодательством номинальным держателем ценных бумаг является лицо, зарегистрированное в системе ведения реестра, но не являющееся владельцем ценных бумаг и не правомочное совершать самостоятельные сделки с ценными бумагами. Перевод ценных бумаг предприятия на имя номинального держателя позволяет скрыть истинного владельца ценных бумаг, указанного в реестре. Это создает трудности для гринмейлера при планировании им своих действий. Осуществляя защиту при помощи института номинального держания ценных бумаг, необходимо учитывать, что передача акций номинальному держателю возможна только до вынесения судебного определения об аресте акций.

5. *Тщательное формирование счетной комиссии и отслеживание деятельности регистратора.*

В силу своего значения гринмейлеров является формирование счетной комиссии и взаимодействие АО с регистратором. Миноритарные акционеры могут попытаться ввести своих представителей в счетную комиссию и заблокировать ее деятельность.

Способами противодействия против проникновения нежелательных лиц в состав счетной комиссии могут быть:

- а) передача прав счетной комиссии независимому регистратору;
- б) уменьшение числа членов счетной комиссии, детальная регламентация ее деятельности.

Возможными способами парирования атак против регистратора АО являются:

- а) уменьшение количества акционеров в дочерних компаниях и передача ведения их реестров акционеров самим эмитентам;
- б) определение альтернативного регистратора в случае возникновения необходимости срочной передачи реестра.

6. *Использование технологий «золотого парашюта» и «отравленной пилули».*

Суть технологии «золотого парашюта» заключается в том, что в трудовом договоре с высшими менеджерами предприятия делается оговорка о выплате значительных компенсаций в случае досрочного расторжения контракта. В результате фирма, пытающаяся поглотить предприятие, может столкнуться с необходимостью крупных расходов при неизбежной смене высшего управленческого персонала.

Суть технологии «отравленных пилюль» заключается в том, что предприятие сознательно увеличивает свою задолженность, осуществляет закупку сырья и материалов по завышенным ценам и реализует свою продукцию по низким ценам. Поэтому фирма-поглотитель может столкнуться с большими долгами поглощенного предприятия.

7. Защита от атак гринмейла должна вестись со стратегических и тактических позиций. Важнейшими стратегическими способами защиты являются мониторинг состояния экономической безопасности предприятия и создание условий, препятствующих скупке его акций. Среди тактических способов защиты предпочтительна работа с акционерами, выявление среди них недовольных, а также упреждающая контрскупка акций у людей с низкими доходами (например, у пенсионеров).

Таким образом, особого внимания на рынке ценных бумаг требуют:

- а) обращение ценных бумаг на вторичном рынке, где сложно отследить переход ценных бумаг от одного владельца к другому. На организацию движения ценных бумаг большое влияние оказывают саморегулирующиеся организации профессиональных участников рынка ценных бумаг, поэтому в них необходимо иметь хорошие оперативные позиции.
- б) деятельность регистраторов.
- в) использование конфиденциальной (инсайдерской информации).

Вопросы для самоконтроля

1. В чем выражается важнейшая роль финансового рынка в рыночной экономике?
2. Какова структура финансового рынка?
3. В чем заключаются преимущества рынка ценных бумаг в перераспределении финансовых ресурсов перед другими сегментами финансового рынка?
4. Какова структура рынка ценных бумаг?
5. Определите отличительные признаки ценной бумаги.
6. Что понимается под инфраструктурой рынка ценных бумаг?
7. Какие факторы оказывают влияние на курс ценных бумаг?

8. Что включает в себя профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг?
9. Что такое листинг? Что дает компании процедура листинга?
10. Как соотносятся гринмейл и рейдерство? В чем состоит их негативное влияние на экономику?
11. В чем проявляются особенности российского рынка ценных бумаг?

Тематика курсовых работ

1. Фондовая биржа: механизм функционирования и роль в рыночной экономике.
2. Особенности становления и перспективы развития российского фондового рынка.
3. Особенности функционирования международного рынка ценных бумаг.
4. Регулирование рынка ценных бумаг в России и зарубежных странах.
5. Гринмейл и рейдерство: причины, механизмы, способы противодействия.
6. Защита прав инвесторов на рынке ценных бумаг.
7. Место и роль правоохранительных органов в защите интересов государства при осуществлении незаконных банкротств стратегически значимых предприятий и организаций.
8. Иностранный капитал на российском рынке ценных бумаг.
9. Инфраструктура рынка ценных бумаг: состояние, тенденции развития в России и зарубежных странах.
10. Развитие рынка ценных бумаг как фактор активизации инвестиционного процесса в экономике России.

Глобализация экономики и национальное хозяйство

14.1. Сущность глобализации, ее причины и противоречия

В последние десятилетия все более важным фактором в мировом развитии становится феномен глобализации. Он охватывает сегодня уже не только экономику, сферу предпринимательской деятельности, но и политическую и социальную сферы. Понятие «глобализация» было введено в широкий научный оборот в конце 1980-х — начале 1990-х годов. Первым автором, использовавшим этот термин, был американский ученый Т. Левит, который в 1983 г. в статье в «Гарвард бизнес ревью» писал о слиянии рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями (ТНК).

В годовом отчете МВФ за 1997 г. «Глобализация: возможности и проблемы» дается *определение глобализации* как «растущей экономической взаимозависимости стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами и услугами, мировых потоков капитала, а также вследствие ускоренного и повсеместного распространения современных технологий»¹. Похожее определение дает секретариат ЮНКТАД, который суть глобализации видит в «возрастании объемов международных торговых, финансовых и инвестиционных потоков при их растущей взаимосвязи»². Вследствие количественного нарастания взаимозависимости начался переход мирохозяйственных отношений в новое качество, когда формируется единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы, повышается степень открытости национальных экономик, а мировое хозяйство все больше определяет «правила игры» для национальных хозяйств.

¹ *World Economic Outlook. Globalization: Opportunities and Challenges.* Washington. May 1997. P. 15.

² *Доклад* Секретариата ЮНКТАД к конференции по развитию Восточной Азии: уроки с точки зрения новой глобальной ситуации // МЭ и МО. 1996. № 12. С. 93.

В чем же отличие глобализации от происходящего уже давно процесса интернационализации производства? Лишь небольшая часть ученых считает, что глобализация — это не новое явление, а та же интернационализация, которая просто приняла больший масштаб, более глобальный характер. Многие экономисты говорят об отличии этих понятий. Так, японские ученые К. Окина, М. Ширикава, Ш. Ширатсука, проводя качественное различие между понятиями «глобализация» и «интернационализация», отмечают, что термин «интернационализация» в их понимании определяет ситуацию, когда происходит рост объемов внешнеэкономических сделок в мировом масштабе, а «глобализация» означает процесс, при котором каждая национальная экономика (включая ее финансовый рынок) движется к созданию единого мирового рынка.

Обобщая различные точки зрения, можно сказать, что *глобализация — это качественно новый этап развития мирового хозяйства, определяющими факторами которого являются господство ТНК, финансового капитала и перераспределение на этой основе экономических и политических функций между национальными государствами, ТНК и международными организациями таким образом, когда наднациональное становится главным и определяющим по отношению к национальному.*

По мнению специалистов, процесс глобализации стал активно разворачиваться с 70-х годов XX в. В основе этого лежал научно-технический прогресс, в результате которого:

- a) появились новые средства связи и обработки информации, произошло их быстрое распространение и удешевление.

Благодаря появлению и все большему внедрению Интернета в повседневную жизнь, значительному снижению стоимости компьютеров за последние три десятилетия произошел резкий скачок в информатизации общества. Согласно имеющимся расчетам и оценкам, за последние 5—10 лет общий объем существующей информации в мире удваивался каждые полтора года¹. Уже к началу 2006 г. более 900 млн человек в мире являлись пользователями сети Интернет². Дешевая и эффективная сеть коммуникаций позволяет фирмам размещать различные составляющие производственного процесса во многих странах, сохраняя при этом тесные связи. Доступность информации, получение ее в режиме реального времени дала допол-

¹ *Глобализация мирового хозяйства* / Под ред. М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. М.: Инфра-М, 2006. С. 7.

² *Лихачёв А.Е.* Экономическая дипломатия России. М.: Экономика, 2006. С. 19.

нительные возможности управленческому аппарату по выбору оптимальных вариантов действий, позволила более оперативно принимать решения, касающиеся перемещения ресурсов из страны в страну. Особо подчеркнем то, что технический прогресс сделал возможным совершение международных финансовых сделок в режиме реального времени, расширив тем самым возможности для совершения спекулятивных операций и быстрого роста доходов;

- б) появились новые поколения всех видов транспорта, в результате чего значительно ускорились и подешевели перевозки грузов и пассажиров;
- в) произошел рост производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

Все это дало импульс углублению международного разделения труда, особенно внутриотраслевого. Как результат расширились масштабы международной кооперации производства, стали расти объемы внешнеторговых операций.

Дополнительные факторы разветвления процесса глобализации.

1. Усиление экономической мощи транснациональных корпораций, которые в своей деятельности стремятся максимально реализовать эффект масштаба производства. За последние 35 лет количество ТНК увеличилось в 11 раз. В мире существует 77 тыс. ТНК, имеющих более 850 тысяч филиалов в разных странах¹.

Почти 40% международных потоков товаров и услуг формируется в настоящее время за счет внутрикорпорационного обмена в рамках ТНК, общий объем продаж зарубежных филиалов ТНК превысил к концу 2005 г. 22 трлн долл.² Под почти полным контролем ТНК находятся многие мировые товарные рынки — железной руды, меди, бокситов, олова, чая, кофе, пшеницы, кукурузы, табака, джута, бананов³.

Развитие ТНК порождает своеобразную цепную реакцию, вытягивая вслед за ними на международный уровень смежные с ТНК обслуживающие производства, поставляющие необходимые товары и услуги (компании средств связи, лизинговые, консультационные фирмы и т.п.).

¹ По данным ЮНКТАД, в 1970 г. в мире было 7 тыс. ТНК, в 1976 г. — 11 тыс., в 1990 г. — 24 тыс., в 1993 г. — 37 тыс., в 2005 г. — 77 тыс. См.: Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 61.

² Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 62.

³ Федякина Л.Н. Международные финансы. СПб.: Питер, 2005. С. 48.

2. Появление новых видов финансовых инструментов (свопы, фьючерсы, опционы, депозитарные расписки и т.п.).

Возникновение данных финансовых инструментов первоначально было связано с усилением нестабильности международной валютной системы после краха Бреттон-Вудской валютной системы и перехода к режиму плавающих валютных курсов, когда появилась необходимость страхования валютных рисков. Новые финансовые инструменты — деривативы, значительно расширяют возможности получения дохода, способствуют ускорению концентрации капитала, что, в свою очередь, помогает развитию международных производственных комплексов, связыванию воедино рынков разных стран. Как подчеркивал бывший глава Дойчебанка Г. Копер, деривативы делают все рынки капиталов взаимозаменяемыми, они превращают длинные кредитные линии в короткие, а короткие — в длинные¹.

3. Либерализация международной торговли и движения капиталов путем постепенного снятия различных ограничений и барьеров. Так, начиная с 1950-х годов и до начала нового XXI столетия средний уровень таможенных пошлин в мировой торговле снизился с 35—40% до 5—6%².

Постепенное снятие ограничений по трансграничным операциям с капиталом в развитых рыночных экономиках происходило в 1960—1990-х годах. Этот процесс иногда носил возвратный характер из-за периодически возникавших кризисных явлений, крупнейшим из которых стал распад Бреттон-Вудской валютной системы в начале 1970-х годов. Среди европейских стран Германия и Великобритания сняли большинство ограничений на международное движение капитала к концу 1970-х годов, романские страны Европы (Франция, Испания, Португалия) — на протяжении 1980-х годов. При этом либерализации операций с капиталом способствовал процесс европейской интеграции и, в частности, необходимость решения задачи построения Общего рынка к 1990 г., подразумевавшей в том числе свободу передвижения капиталов между странами — членами Европейского экономического сообщества. В большинстве развивающихся стран значительные меры по либерализации трансграничного движения капиталов были предприняты в 1990-е годы.

¹ Мартин Г.-П., Шуманн Х. Западная глобализация. М.: Издательский дом «Альпина», 2001. С. 82.

² Оболенский В.П., Поспелов В.А. Глобализация мировой экономики. Проблемы и риски российского предпринимательства. М.: Наука, 2001. С. 21.

4. Ужесточение конкурентной борьбы на мировых рынках.
5. Дефицит природных ресурсов и обострение борьбы за контроль над ними.
6. Распространение оружия массового уничтожения, увеличивающее риск всеобщей катастрофы.

Отличительной чертой процесса глобализации можно считать прогрессирующий рост финансового рынка, и особенно таких его сегментов, как валютный, фондовый и кредитный. Так, годовая торговля валютой в начале 2000-х годов превышала 400 трлн долл., что приближалось по суммарной величине к 80 годовым объемам мировой торговли; годовой объем фондового рынка составлял около 60 трлн долл., что было вдвое больше мирового ВВП и почти в 12 раз — годового объема мировой торговли; ежегодный объем сделок с акциями лишь незначительно уступал объему всей мировой торговли (около 4,5 трлн долл.). По состоянию на начало 2000-х годов ежедневная межстрановая миграция капиталов оценивалась в 2 трлн долл., что означало ее 130-кратный рост за 20 лет¹. Среднедневной объем торгов на мировом валютном рынке вырос с 820 млрд долл. в 1992 г. до 3210 млрд долл. в 2007 г.² Общий объем международных долговых ценных бумаг к погашению увеличился с 2441 млрд долл. на конец 1994 г. до 22 030 млрд долл. на конец июня 2008 г.³

Финансовая сфера стала играть ведущую роль в глобализации экономики с 70-х годов XX в. Именно с этого времени начинаются радикальные изменения в функционировании национальных финансовых рынков:

- с 1973 г. произошел переход к плавающим валютным курсам, денежное обращение утратило золотую основу;
- появились современные технологии, которые способствовали установлению более тесных связей между национальными финансовыми рынками и усилили их взаимозависимость;
- под влиянием мощных ТНК в рамках международных экономических организаций (МВФ, ГАТТ, а затем ВТО) стала проводиться политика либерализации в области движения капиталов;

¹ Данилевский Ю.А. Влияние глобализации на экономику и финансы // Финансы. 2003. № 5. С. 5; Российский экономический журнал. 2001. № 5—6. С. 72.

² Foreign exchange and derivatives market activity in 2007. Triennial Central Bank Survey // Bank for International Settlements. 2007. Dec. P. 4.

³ BIS Quarterly Review. 1996. August. Statistical Annex. P. 36; 2008. September. P. A85.

- появились новые финансовые продукты (производные ценные бумаги) и усовершенствовалась технология торговли финансовыми инструментами¹.

В результате всего этого значительно вырос объем финансовых операций, расширились возможности быстрого увеличения доходов. Нынешний этап глобализации экономики специалисты определяют как финансовую глобализацию². *Финансовая глобализация* отличается от предшествующего периода такими характеристиками, как:

- расширение потоков прямых зарубежных инвестиций в результате инвестиционной деятельности ТНК;
- масштабность, рост активов и диверсификация деятельности транснациональных банков;
- увеличение числа институциональных инвесторов;
- расширение и диверсификация международного рынка ценных бумаг;
- возникновение и развитие финансовых рынков в развивающихся странах и странах с переходной экономикой;
- высокая взаимозависимость национальных и международных финансовых рынков.

В современных условиях развитие финансовой глобализации стимулируется усилением неравномерности распределения финансовых ресурсов (этому во многом способствуют деривативы); дальнейшей либерализацией финансовых рынков; увеличением активных и пассивных сальдо текущих платежных балансов различных стран; обострением конкурентной борьбы на мировом рынке; ростом слияний и поглощений компаний и банков; нехваткой в большинстве стран собственных ресурсов для осуществления инвестиций и проведения социально-экономических преобразований.

*Показателями растущего уровня финансовой глобализации являются*³:

- расширение мирового валютного рынка;
- увеличение объема средств, привлеченных с международного финансового рынка;
- растущие доля и роль иностранных финансов в национальном социально-экономическом развитии;
- увеличение суммы банковских депозитов в иностранной валюте;

¹ *Мировой фондовый рынок и интересы России* / Отв. ред. Д.В. Смыслов. М.: Наука, 2006. С. 53.

² *Федякина Л.Н.* Международные финансы. С. 71.

³ *Федякина Л.Н.* Указ. соч. С. 72.

- все более выраженная переориентация финансовой системы на сделки с ценными бумагами вместо традиционных банковских услуг¹;
- появление сложных финансовых инструментов², которые существенно изменили подход к управлению рисками;
- появление на финансовых рынках новых игроков, прежде всего хедж-фондов и фондов прямых инвестиций³.

Многие исследователи отмечают тот факт, что в условиях финансовой глобализации частично *утрачивается национальный суверенитет* в области проведения экономической политики, в том числе денежно-кредитной. Однако о полной потере независимости денежно-кредитной политики в условиях глобализации можно говорить лишь в ряде случаев. Во-первых, в ситуации, когда страна сознательно отказывается от национальной валюты (случай полной долларизации), во-вторых, когда делается выбор в пользу режима «валютного управления».

Одним из явлений, частично ограничивающих независимость денежно-кредитной политики в развивающихся странах, выступает *долларизация экономики*. Согласно общепринятому определению она подразумевает замену иностранной валютой одной или нескольких функций национальной валюты. Степень влияния долларизации на национальную денежно-кредитную сферу зависит от того, какую функцию денег выполняет иностранная валюта.

По мнению специалистов, в конце XX в. обозначились тенденции, которые будут определять развитие мирового финансового рынка в течение нескольких десятилетий XXI в.⁴:

1. Постепенное стирание валютных границ на пути движения капиталов. Данная тенденция отчетливо проявилась в Западной Европе. С исчезновением валютных границ между странами евро расширились возможности концентрации финансового и промышленного капитала, о чем свидетельствует волна слияний и поглощений в западноевропейских странах, ускорились процессы консоли-

¹ В 1980 г. 42% финансовых сбережений было вложено в банковские депозиты, в 2005 г. этот показатель упал до 11%.

² По данным Международной ассоциации свопов и производных, к концу 2006 г. суммарный объем валютных свопов, свопов и опционов на процентные ставки достиг 286 трлн долл. (в шесть раз больше мирового валового продукта), тогда как в 1990-х годах их стоимость составляла всего 3,45 трлн долл.

³ Количество хедж-фондов выросло с 610 в 1990 г. до почти 10 тысяч в 2008 г. Под их управлением находится около 1,6 трлн долл.

⁴ *Мировой фондовый рынок и интересы России* / Отв. ред. Д.В. Смыслов. М.: Наука, 2006. С. 56—62.

дации на финансовом рынке. Формируются биржевые альянсы и союзы западноевропейских бирж, что приводит к сближению правил биржевой торговли. В свою очередь сближение правил биржевой торговли «подталкивает» следующую тенденцию.

2. Значительное усиление взаимозависимости национальных рынков капиталов. В настоящее время наблюдается практически синхронное повышение или падение курсов ценных бумаг на национальных рынках капиталов разных стран.

Высокой степени корреляции в движении курсов ценных бумаг способствуют информационная прозрачность национальных рынков капиталов и современные коммуникационные системы, позволяющие передавать информацию в реальном режиме времени; высокий объем трансграничных операций с ценными бумагами; значительная роль институциональных инвесторов, управляющих международными портфелями ценных бумаг; открытость многих национальных фондовых рынков, на которых активную роль играют иностранные участники, выступающие в роли эмитентов и инвесторов.

Свою роль в синхронизации движения курсов акций играет научно-технический фактор. При формировании международных портфелей ценных бумаг и прогнозировании движения курсов ценных бумаг активно используются различные математические модели. Схожесть принципов моделирования и ввод в них практически одинаковых исходных показателей рынка приводят к совпадению действий инвесторов на фондовых рынках как в отношении покупки, так и в отношении продажи ценных бумаг¹. Все это, по нашему мнению, увеличивает возможность финансовых кризисов в результате спекулятивных действий на ведущих мировых биржах.

3. Возрастает амплитуда колебаний курсов ценных бумаг. Синхронность колебаний котировок ценных бумаг на национальных рынках создает возможность увеличения амплитуды этих колебаний и их продолжительности. Л. Туроу, говоря об этой тенденции, подчеркивал, что «очень широкие, электронно связанные глобальные рынки не изменяют вероятности финансовых бумов, но делают их потенциально большими и связывают национальные рынки между собой, увеличивая вероятность того, что эти рынки потерпят крах все вместе»².

В результате финансовой глобализации финансовый рынок стал оказывать на экономику более сильное влияние, чем экономика на

¹ *Мировой фондовый рынок и интересы России* / Отв. ред. Д.В. Смыслов. М.: Наука, 2006. С. 59.

² *Туроу Л. Будущее капитализма*. Новосибирск, 1999. С. 267.

него. В чем же заключается *потенциальная опасность такой главенствующей роли финансового рынка в экономике?*

1. На современном глобальном финансовом рынке скорость движения капиталов практически равна скорости движения информации и намного превосходит скорость ее анализа и осмысления. Поэтому движение капиталов в мировой экономике все больше зависит от психологического фактора — от настроений, ожиданий и даже инстинктивных, подсознательных реакций участников рынка. Само формирование ожиданий экономических субъектов становится все более многофакторным. На них оказывает влияние разнообразнейшая политическая и экономическая информация.

2. При глобализации, когда многократно увеличиваются объем и разнообразие финансовой информации, возникает проблема информационных «шумов». Часто в информационном потоке бывает трудно отделить главную информацию от второстепенной. Происходит искажение информации при ее передаче через многочисленные информационные каналы, быстро накапливается избыточная информация. Решения, принятые на основе неполной, неточной или искаженной информации, могут иметь серьезные экономические последствия. В этой связи возрастает угроза распространения по информационным каналам или глобальным сетям дезинформации или тенденциозной информации со стороны конкурентов или иностранных спецслужб для воздействия на оценки, намерения или ориентацию населения и лиц, принимающих решения.

3. Глобализация приводит к перемещению огромных масс спекулятивного краткосрочного капитала, отток которого из страны, как показали события в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и России в конце 1990-х годов, может вызвать серьезный кризис на национальных финансовых рынках. Это ставит под угрозу стабильность всей национальной экономики.

Все моменты, которые мы отметили выше, способствуют тому, что в условиях набирающего силу процесса глобализации мировой экономики существенно возрастает сам риск финансовых кризисов. Выделим причины, способные их спровоцировать.

Во-первых, в результате усиления экономических связей и растущей взаимозависимости финансовых рынков различных стран возник феномен финансового инфицирования. Термин «финансовая инфекция» является новым в экономической литературе и объясняет механизм распространения финансового кризиса. Этому посвящены работы таких экономистов, как Г. Камински, С. Эдвардс, К. Рейнхард, В.Я. Пищик, К.В. Рудый. Они говорят о

двух типах финансовой «инфекции»¹. В первом случае финансовые кризисы возникают вследствие неадекватного поведения инвесторов и финансовых посредников. «Инфекция» распространяется между странами, зачастую даже не имеющими тесных экономических связей, в результате паники, «стадного» поведения инвесторов и посредников.

Стимулировать такое поведение могут, например, необъективные оценки рейтинговых агентств², экономически неграмотные заявления чиновников высокого ранга, слухи, домыслы. Нередко причиной паники становятся действия (провокация или игра) биржевых брокеров и крупных инвесторов. Дело в том, что большинство инвесторов в своем поведении ориентируется на них, считая их самыми осведомленными участниками рынка. В этой связи директор Института проблем глобализации М. Делягин подчеркивает, что «настроения и ожидания нескольких сотен операторов, работающих на нескольких мировых биржах, становятся значительно более важным фактором мирового развития, чем труд и ожидания сотен миллионов остальных людей, живущих в странах, которые могут попасть под удары мирового финансового кризиса. Поэтому воздействие на сознание нескольких сотен специалистов, определяющих принятие ключевых решений в области финансов, является ключом к господству как минимум на мировых финансовых рынках»³.

Другой тип «инфекции», получивший название «эффект спилловера», возникает вследствие взаимосвязи между финансовым и реальным секторами экономики различных стран, когда ухудшение макроэкономической ситуации в одной стране оказывает влияние на экономику другой страны. Например, несколько стран с формирующимися рынками имеют общего банковского кредитора. Если макроэкономическая ситуация в одной стране ухудшится, то банк, стремясь сбалансировать свой инвестиционный

¹ Виды «финансовых инфекций» и механизм их распространения подробно описаны в работах: *Пищик В.Я.* Евро и доллар США. М.: Консалтбанк, 2002; *Рудый К.В.* Финансовые кризисы: теория, история, политика. М.: ООО «Новое знание», 2003; *Горюнова Н.П., Минакир П.А.* Финансовые кризисы на развивающихся рынках. М.: Наука, 2006.

² В докладе рабочей группы по страновым рискам при Институте международных финансов выражается особая озабоченность тем, что необъективные оценки рейтинговых агентств могут стимулировать стадное поведение инвесторов во время финансового кризиса. См.: *Пищик В.Я.* Евро и доллар США. М.: Консалтбанк, 2002. С. 32.

³ *Практика глобализации: игры и правила новой эпохи* / Под ред. М.Г. Делягина. М.: Инфра-М, 2000. С. 138.

портфель и опасаясь потерять вложенные средства, будет автоматически сокращать кредитование других стран с формирующимися рынками.

Во-вторых, в условиях взаимосвязи финансовых рынков и появления современных технических средств передачи и обработки информации расширяются возможности для проведения спекулятивных операций. Появляются крупные игроки-спекулянты (хедж-фонды), прямо заинтересованные в локальных финансовых кризисах. Эти кризисы позволяют извлекать доходы из разницы валютных курсов, курсов ценных бумаг, процентных ставок в разных странах, играть на разнице стоимости активов предприятий в зависимости от экономической ситуации. По оценке Международного валютного фонда, в мире насчитывается более 9 тыс. хеджевых фондов, специализирующихся на финансовых спекуляциях. Они распоряжаются средствами в объеме 1,4 трлн долл., которые в любой момент могут быть брошены в уязвимые места мирового финансового пространства¹. Объем средств, которыми располагают хедж-фонды, постоянно растет, поскольку вложение в них денег становится все более популярным инструментом работы на рынке.

Международные игроки-спекулянты обычно действуют в такой последовательности.

1. Вначале принимаются меры, направленные на отток «горячих денег» из той страны, которую можно подвергнуть «финансовому террору». Для этого ведется игра на понижение валютного курса и котировок ценных бумаг. Чтобы «раскачать» при этом фондовый рынок, группа международных игроков массированно «сбрасывает» ценные бумаги данной страны. Вырученные средства в национальной валюте конвертируются в доллары или евро, провоцируя тем самым атмосферу паники среди остальных участников национального фондового рынка.

2. Используя пик паники, игроки прибегают затем к обратной операции, скупая подешевевшие ценные бумаги. Если же при этом они оказываются в состоянии повлиять на максимально быстрое восстановление прежнего уровня котировок ценных бумаг, то тогда получают высокую прибыль.

Как показывает мировой опыт, *результативность действий финансовых игроков по дестабилизации финансового рынка зависит от нескольких условий:*

¹ Сумленный С. Остановить саранчу // Эксперт. 2007. 19 февраля; Сердюков Э. Финансовые мошенничества с использованием хедж-фондов // Ценные бумаги. 2007. № 1. С. 52.

1) степени доверия финансовому рынку данной страны. Если существуют сомнения в надежности рынка, то это облегчает провоцирование паники;

2) присутствия на национальном финансовом рынке большого количества мелких иностранных инвесторов с доминирующими спекулятивными мотивами поведения;

- наличия жестких обязательств правительства по поддержанию фиксированного курса национальной валюты.

Какие же изменения в экономическую жизнь привносит процесс глобализации?

1. Значительные колебания валютных курсов, биржевых индексов, котировок ценных бумаг в результате спекулятивных операций различных финансовых компаний и биржевых игроков на ведущих биржах мира создают благоприятные условия для легализации незаконных доходов. Это приводит к увеличению масштабов операций по отмыванию «грязных» денег.

Расширению возможностей отмывания способствует и устройство мировой банковской системы. Технический прогресс сделал возможным практически мгновенные переводы средств из одной точки мира в другую через систему межбанковских корреспондентских отношений. В настоящее время все межбанковские переводы осуществляются через систему СВИФТ, которая объединяет 6 тыс. финансовых организаций из 120 стран. Преступникам теперь достаточно «установить» отношения с одним из множества банков, включенных в мировую систему корреспондентских отношений, чтобы отмыть «грязные» деньги и организовать их мгновенную переброску в нужное место.

2. Осложняется проведение национальной денежно-кредитной политики. Факторами, объективно осложняющими проведение денежно-кредитной политики, являются:

- бурное развитие информационных технологий, в результате чего подрывается эмиссионная монополия центрального банка (ЦБ), поскольку появляются электронные деньги и все более широкое распространение получают денежные ценные бумаги — чеки и векселя, над эмиссией которых не властен ЦБ;
- дешевизна в обращении и изготовлении современных денег, потерявших золотое обеспечение, что увеличивает нестабильность денежного обращения.

Но самое главное, на наш взгляд, заключается в том, что современные информационные технологии и глобальные компьютерные системы создают возможность быстрого перемещения финансовых

ресурсов, что затрудняет работу по обеспечению стабильности национальной валюты, являющейся важным условием финансовой безопасности, а также требует от ЦБ создания совершенного механизма поддержания ликвидности в банковской системе.

3. Обостряется налоговая конкуренция между государствами за привлечение инвестиций. Проигрыш в ней может иметь тяжелые последствия в силу постоянно возрастающей мобильности факторов производства. Компании стремятся передислоцировать производства в те страны, где налоговые ставки относительно более низкие и существуют более комфортные условия для бизнеса¹.

4. Расширяются возможности для уклонения от уплаты налогов, что происходит в результате следующих моментов:

- растет число компаний, имеющих филиалы и структурные подразделения за рубежом;
- увеличивается число экономических агентов (предприятий, организаций, граждан), участвующих во внешнеторговых операциях и выходящих на мировые финансовые рынки;
- расширяется сфера страхования с использованием зарубежных страховых и перестраховочных компаний;
- растет использование интернет-торговли;
- появляются и развиваются офшорные юрисдикции. Практика использования офшорных компаний в повседневной деятельности большого количества предприятий становится естественным элементом бизнеса;
- осуществляется переход промышленно развитых стран к постиндустриальному типу развития, в котором преобладает сфера услуг. В этой сфере возможностей для уклонения от налогообложения больше, а контролировать уплату налогов сложнее.

5. Вносятся значительные коррективы в инвестиционный процесс, обусловленные тем, что:

- формирование мирового финансового рынка позволило оценивать возможности эффективных капиталовложений уже в пределах всей мировой экономики. Перспективы инвестиций сопоставляются одновременно по многим странам и видам бизнеса;
- четко обозначилось деление капиталовложений в ценные бумаги на стратегическое и тактическое инвестирование. При

¹ См. подробнее: *Лыкова Л.Н.* Налоговая система России: общее и особенное. М.: Наука, 2006. Гл. 2, 3; *Мировой фондовый рынок и интересы России* / Отв. ред. Д.В. Смыслов.

стратегическом инвестировании ценные бумаги приобретаются в целях контроля или участия в принятии управленческих решений. Стратегический инвестор может быть не очень заинтересован в немедленном росте курса акций, он может смириться с отсутствием дохода по ним в ближайшие годы. Его интересует укрепление самого предприятия, рост конкурентоспособности выпускаемой продукции, выход на новые рынки, т.е. увеличение своей доли в абсолютном выражении через рост капитала компании, стабильность ее развития на многие годы. Важнейшей задачей при стратегическом инвестировании является «точность попадания» в наиболее перспективные в долгосрочном плане отрасли и производства. При тактическом инвестировании ценные бумаги покупаются в целях спекуляции и инвестора интересует лишь быстрое получение дохода в максимально короткие сроки;

- внутри мировых финансовых потоков значительно преобладают тактические инвестиции. Благодаря глобализации стремительно растет объем «горячих» денег, которые движутся по миру в поисках прибыльных сфер вложения.

6. Возрастает глобальная регулирующая роль международных экономических и финансовых организаций. Центральное место в международной экономической системе играет «большая семерка», в которую входят США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Канада. Она является ядром Организации экономического сотрудничества и развития. В современном мире на долю ОЭСР приходится свыше 70% мирового ВВП и около 90% совокупных государственных бюджетов всех стран. Средства, предоставляемые государствами ОЭСР другим странам, примерно равны 95% всего объема иностранной помощи в мире. «Большая семерка» осуществляет неформальный контроль над Всемирным банком и Международным валютным фондом. Под эгидой «семерки» идет разработка универсальных норм, стандартов и правил для мирохозяйственного общения.

7. Расширяется международное сотрудничество в решении глобальных проблем (охрана окружающей среды, борьба с голодом и болезнями, ликвидация отсталости развивающихся стран, в первую очередь наименее развитых стран Африки и др.).

8. Глобализация все больше сопровождается аналогичным ей по своему содержанию, но противоречащим процессом, а именно *регионализацией экономической деятельности*. Это своего рода глобализация в ограниченных масштабах, охватывающая группу стран, соз-

дающих объединения, в которых происходят либерализация торговли, движение капиталов и трудовых ресурсов в рамках соответствующей интеграционной группировки. Растущие связи в региональных рамках ведут к формированию межстрановых хозяйственных блоков. Постепенное, но неминуемое развитие экономических связей между этими блоками усиливает тенденцию к полномасштабной глобализации.

В силу важности остановимся на процессе регионализации более подробно. К настоящему времени достаточно четко сложились три региона, получивших название триады: Западная Европа с ее центральным ядром — Европейским Союзом, Северная Америка с ее лидером — США и Азиатско-Тихоокеанский регион во главе с Японией, особенно быстро нарастивший свою экономическую мощь.

На настоящий момент в мире насчитывается более 30 интеграционных группировок различного типа. Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА) объединила три страны (США, Канада, Мексика) с огромной территорией и мощным экономическим потенциалом. В 1989 г. была создана организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), включающая 18 государств. Россия была принята в состав организации в ноябре 1997 г. На долю АТЭС приходится около 40% населения, 55% инвестиций всего мира. В списке 500 крупнейших компаний мира АТЭС представляют 342 компании (в том числе 222 — США и 71 — Японию)¹. Предполагается, что к 2020 г. будет образована крупнейшая в мире зона свободной торговли без таможенных и внутренних барьеров, опирающаяся в первую очередь на экономику США, Японии и Китая. Набирают силу интеграционные процессы в Латинской Америке, где создан Общий рынок Юга (МЕРКОСУР). В Африке создано Африканское экономическое сообщество (АФЭС). Свыше четверти века действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). На Среднем Востоке активно функционирует Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК), в которых сосредоточено почти 61% суммарных доказанных запасов углеводородного сырья. С 1998 г. началась реализация программы создания Арабской зоны свободной торговли (АФТА), куда входят 18 государств, на которые приходится 95% торгового оборота всего арабского мира. Страны Вышеградской четверки — Венгрия, Польша, Словакия и Чехия также подписали соглашение о свободной торговле.

¹ Элбо Г., Зюйг А. Европейский капитализм сегодня: между «евро» и третьим путем. Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1. С. 22.

Таким образом, интеграционные процессы в мире набирают силу (табл. 14.1). На примере крупных интеграционных группировок видно, что они становятся более влиятельными субъектами мирового хозяйственного процесса, чем отдельные государства, выступают как геополитические и цивилизованные центры мирового развития.

Таблица 14.1

**Доля региональных объединений
в мировых экономических показателях на начало 2000-х годов, %¹**

<i>Объединения</i>	<i>НАФТА</i>	<i>ЕС</i>	<i>АТЭС</i>	<i>СНГ</i>
Население	5	7	34	5
ВВП по ППС	26	24	29	2
Государственные расходы	21	40	21	1,5
Экспорт	17	43	25	2
Потребление энергии	30	18	17	12
Инвестиции	19	19	36	3
Военные расходы	37	22	18	3
Импорт оружия	4	13	21	0
Экспорт оружия	49	29	3	12

Регионализация, с одной стороны, стимулирует процессы экономического объединения разных стран, но с другой — тормозит процессы всемирной глобализации, усиливая обособленность отдельных экономических группировок, а вместе с тем противоречия и конкуренцию между ними. Однако и глобализация — отнюдь не прямолинейный процесс. С одной стороны, в мире стираются традиционные границы — как межгосударственные, политические, так и экономические, с другой — принципиально меняется положение отдельных национальных хозяйств. Вследствие быстрого роста степени экономической открытости национальные хозяйства почти всех стран мира испытывают мощное влияние внешних факторов. Это приводит к многочисленным *негативным последствиям, проблемам и рискам*, к главным из которых можно отнести:

- разрыв традиционных связей внутри страны;
- деградацию ряда производств и засилье мощных иностранных производителей;
- подрыв национальных финансовых систем;
- обострение безработицы. Приток дешевой рабочей силы извне обострил конкуренцию на рынке труда развитых стран, что

¹ Элбо Г., Зюйг А. Указ. соч. С. 24.

привело к осложнению социальных отношений и росту национализма в этих странах;

- транснационализацию организованной преступности;
- растущий разрыв в уровне благосостояния и экономического развития между богатыми и бедными странами. Ныне на 20% населения планеты, проживающих в процветающих странах, приходится 86% ВВП всего мира, а на 20% живущих в бедных странах — всего 1%. Самые богатые страны вывозят из самых бедных больше финансовых средств, чем ввозят туда. Увеличивается риск вытеснения беднейших стран на обочину мирового хозяйства.

14.2. Основные направления глобализации и ее показатели

Глобализация экономической деятельности развивается по следующим направлениям.

1. Международная торговля товарами, услугами, технологией, объектами интеллектуальной собственности.

2. Международное движение факторов производства:

- а) капиталов (в виде прямых иностранных инвестиций);
- б) рабочей силы (в виде стихийных миграций неквалифицированных и малоквалифицированных рабочих и в виде «утечки умов»);
- в) информации (через распространение в системе «Интернет»).

3. Международные финансовые операции:

- а) кредиты (частные, государственные, международных организаций);
- б) основные ценные бумаги (акции, облигации и другие долговые обязательства);
- в) производные финансовые инструменты (фьючерсы, опционы);
- г) валютные операции.

У всех этих направлений есть общая закономерность: все сферы международной экономики по темпам роста опережают темпы роста реального сектора, т.е. валового внутреннего продукта.

Что касается количественных показателей, то *самыми простыми и очевидными показателями глобализации экономики* являются:

- темпы роста международной торговли. Они за последнее десятилетие в два раза превышали темпы роста объемов производства. Крупнейшими экспортёрами в мире являются: Германия (9,1% мировой торговли), Китай — 8,9%; США — 8,1%, а

крупнейшими импортерами: США (13,2% мировой торговли), Германия (7,3%), Китай (6,9%). Россия в 2008 г. занимала 9-е место среди мировых экспортеров (2,9% мировой торговли) и 16-е место среди импортеров¹.

- прямые иностранные инвестиции. В 1990-х годах они росли в три раза более высокими темпами, а международные операции с акциями увеличивались в 10 раз быстрее, чем темпы роста международной торговли.

Уровень, или *степень, глобализации мировой экономики* в целом можно определить такими показателями, как:

- объем международного производства товаров и услуг и темпы его роста в сравнении с объемом и темпами роста всего валового продукта в мире;
- объем и динамика прямых иностранных инвестиций в сравнении с объемом и динамикой всех инвестиций (и внутренних и международных);
- объем и динамика международной централизации капиталов в сравнении с общими данными о централизации капиталов;
- объем и динамика крупных, сложных комплексных международных инвестиционных проектов в сравнении с общими масштабами подобных проектов;
- объем международной торговли товарами и услугами и темпы ее роста в сравнении с валовым продуктом;
- данные о международных операциях с патентами, лицензиями, ноу-хау;
- объем и динамика международных операций банков и других кредитных учреждений в сравнении с общим объемом и динамикой всех их операций;
- объем и динамика международных фондовых рынков в сравнении с общими размерами этих рынков и темпами их роста (портфельные инвестиции: общие и международные);
- объем и динамика валютных рынков в сравнении с общими масштабами денежных рынков.

Бесспорно, значение каждого из этих показателей неравнозначно. В то же время именно по ним можно судить об уровне глобализации всей мировой экономики. На базе этих показателей можно рассчитать индекс глобализации применительно к отдельным странам и регионам, степень их интеграции в мировую экономику.

¹ Кравченко Е. ВТО против войны // Ведомости. 2009. 23 июля.

При этом надо учитывать некоторые существенные обстоятельства. Процессы глобализации развертываются в наибольшей степени в кругу промышленно развитых стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, 29 стран), и вместе с ними — в группе новых индустриальных стран. Развивающиеся страны участвуют в этом процессе в гораздо меньшей степени, а наименее развитые страны (в эту группу, по определению ООН, входят 47 стран) почти вовсе не участвуют в нем.

14.3. Глобализация и проблемы открытости экономики

Чем глубже страна или регион интегрированы в мировую экономику, тем шире они могут использовать возможности международного разделения труда и свои сравнительные преимущества.

Под *открытой экономикой* понимается такое хозяйство, направление развития которого определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве. Абсолютно открытой или закрытой экономики не существует. На степень открытости влияют масштаб страны, численность населения, размер внутреннего рынка, относительная обеспеченность сырьем, географическое положение, особенности национальной политики государства, характер внешнеэкономических связей.

Открытость национальной экономики связана с понятием «уязвимость». Под «уязвимостью» понимают зависимость национальной экономики от ситуации на мировом рынке, а также возможность понести убытки под воздействием внешнеэкономических факторов. Изменение экономической ситуации в одной стране может вызвать цепную реакцию. Основные проблемы для национальных экономик создает зависимость от мировых цен, спроса и конкуренции. Так, повышение цен на нефть и нефтепродукты, выгодное для экспортеров, оборачивается ударом по зависимой от импорта или энергоемкой экономике.

Экономическая открытость страны имеет два аспекта: функциональный и институциональный.

Функциональная открытость — это степень вовлеченности национальной экономики в систему международного разделения труда. Речь идет о мере зависимости национального воспроизводства от внешнеэкономических связей. Экспорт товаров, услуг и капиталов и их импорт — это два канала, посредством которых национальные экономики соединяются друг с другом. Функциональная

открытость измеряется процентным отношением объема внешне-торгового оборота страны к ее ВВП. На практике она оценивается чаще всего размерами экспортной и импортной квот, т.е. отношением объемов экспорта и импорта к ВВП.

Институциональная открытость измеряется уровнем либерализации торгово-политического и валютного режимов страны, т.е. степенью либерализации трансграничных перемещений товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Согласно решению Всемирной торговой организации к 2015 г. средний уровень таможенных тарифов индустриальных стран должен снизиться до 3,8%, при этом доля промышленных товаров, ввозимых в эти страны беспошлинно, возрастет более чем в два раза — с 20 до 46%¹.

Открытая экономика как особое состояние национальной экономической системы обладает рядом признаков и свойств на макро- и микроуровнях.

На макроуровне:

- устойчивая внешнеэкономическая специализация страны, при которой обмен с мировым хозяйством происходит не в силу дефицитов или излишков продукции внутри страны, а на основе сравнительных издержек производства и качества товаров;
- сопоставимость пропорций отечественных и мировых цен на основные товары;
- стабильность валютно-финансового положения страны, когда обслуживание внешнего долга не закрывает возможностей экономического роста и не создает трудностей с привлечением новых кредитов;
- международная обратимость национальной валюты.

На микроуровне:

- свободный выход предприятий всех форм собственности на внешние рынки товаров, услуг и капиталов;
- свобода выбора всеми экономическими субъектами отечественных и иностранных партнеров и рынков при осуществлении хозяйственных операций;
- превращение внешнеэкономической деятельности в органическую составную часть хозяйственной деятельности предприятий.

Открытость экономики находится в зависимости и от государственного регулирования. В связи с этим выделяют два основных вида государственной политики: протекционизм и фритредерство.

¹ *Проблемы теории и практики управления.* 2000. № 1. С. 23.

Протекционизм (лат. protectio) представляет собой контроль государства в сфере внешнеэкономической деятельности, заключающийся в ограждении отечественного производителя от внешней конкуренции.

Фритредерство (англ. free trade) выступает за свободу международной торговли и невмешательство государства в хозяйственную жизнь.

Бесспорно, открытость экономики, как и любой другой экономической процесс, имеет и положительные моменты, и негативные.

С одной стороны, она позволяет увеличить масштабы применения уже освоенных за рубежом передовых технологий, новых поколений машин и оборудования, привлекать из-за границы дополнительные материальные и финансовые ресурсы. С другой — возникает риск подавления национальных производителей иностранными конкурентами. Возрастает зависимость отдельных отраслей экономики от мировой конъюнктуры, от торговой и финансовой политики промышленно развитых стран.

Однако в пользу открытости говорит тот факт, что в период 1970—1990 гг. у развивающихся стран с закрытой экономикой среднегодовой темп экономического роста составил 0,69%, а с открытой — 4,49%.

14.4. Деятельность транснациональных корпораций как основа глобализации

Главной движущей силой глобализации являются транснациональные корпорации. Они размещают в разных странах свой капитал, технологию и НИОКР, организационный и управленческий опыт, торговые звенья для повышения своей конкурентоспособности и эффективности. Все это делается с одной целью — получение максимальной прибыли, которое в условиях современного производства невозможно без полной свободы перемещения капиталов, сырья, рабочей силы, оборудования — свободы как в географических, так и во временных рамках. Безусловно, сами эти корпорации возникли значительно раньше, но лишь сегодня возникает специфическая транснациональная экономика, представляющая собой своеобразную «мировую шахматную доску», на которой соперничают ведущие международные компании, так называемые ТНК четвертого поколения, или «глобальные корпорации».

С выходом на глобальные рынки эти компании наращивают производство, становятся крупнее и в то же время эффективнее. В связи с приобретением фирм-поставщиков или фирм-потребителей за границей обеспечиваются гарантии устойчивости для

источников снабжения или каналов сбыта. Вслед за ТНК на международный уровень выходят смежные с ними обслуживающие производства, поставляющие необходимые товары и услуги. Примерами могут служить компании средств связи или соответствующие инжиниринговые, лизинговые или консультационные фирмы.

Стратегия ТНК и ТНБ (транснациональные банки) характеризуется инновационной агрессивностью, нацеленностью на завоевание уже не отдельных сегментов мирового рынка, а ключевых мирохозяйственных позиций в производстве и реализации продукции.

Создаваемое ими *международное производство* имеет ряд особенностей.

Во-первых, развивается не только собственно материальное производство, но и происходит увеличение доли услуг как в национальном, так и в мировом масштабе.

Во-вторых, в обрабатывающей промышленности на основе качественно новой комбинации материальных, финансовых и человеческих ресурсов отмечается резкое повышение эффективности производства. ТНК пытаются отыскать и привлечь на свою сторону уникальный человеческий капитал. Так, в лондонской штаб-квартире «Ройал-Датч шелл» среди сотрудников — представители 39 национальностей¹.

В-третьих, центры производства, работающие в различных странах, подчинены единой глобальной стратегии, что позволяет сглаживать особенности в организации и технологии производства между промышленно развитыми и развивающимися странами. Качество изделий и услуг вне зависимости от места их производства должно отвечать мировым стандартам. 62% японских видеомагнитофонов и почти 70% телевизоров производятся с фирменными знаками всемирно известных японских компаний за пределами страны (не только в странах Юго-Восточной Азии, но и в Латинской Америке); 5% производственных мощностей Японии, 20% США, от 30 до 40% Западной Европы находятся за пределами национальных границ².

В условиях современной постиндустриальной экономики сила ТНК заключается в экономии не столько за счет масштабов производства, сколько за счет эффективного использования информации как главного ресурса современности, умелого управления производством.

¹ *Российский экономический журнал*. 1998. № 8. С. 103.

² Там же. С. 104.

Деятельность ТНК укрепляет ресурсную и производственную базу принимающих стран, расширяет их экспортные возможности и способствует реструктуризации экономики в целом. При этом сами элементы современной мировой экономики являются органическими внутренними составляющими национальных экономик. Примером здесь является Ирландия, где 75% экспорта, 55% промышленного производства страны и 50% квалифицированных рабочих находятся под контролем ТНК¹.

Посредством слияний и поглощения фирм осуществляется примерно половина всех прямых иностранных инвестиций. Только в США сумма финансовых сделок, в которых участвуют крупнейшие ТНК, достигает нескольких сот миллиардов долларов в год.

Анализ прямых иностранных инвестиций ТНК, их масштабы и динамика обнаруживают интересную закономерность: преобладающая роль принадлежит здесь наиболее развитым индустриальным странам, причем не только в качестве доноров, откуда поступают за границу эти инвестиции, но и в качестве реципиентов, куда направляются инвестиции.

Растущая экономическая мощь ТНК неизбежно влечет и их усиливающееся влияние в политической сфере других стран. Эта *борьба за сферы преобладающего влияния между ТНК и государствами* характеризуется двумя особенностями:

во-первых, в арсенале ее средств большое место занимают слияния и поглощения конкурирующих компаний, уже получивших название «слоновых свадеб» (например, борьба «Фольксвагена» и «БМВ» вокруг «Роллс-Ройса»). В то время как в конце 1980-х годов на долю услуг приходилось примерно 40% всех трансграничных слияний и поглощений в мире, к концу 1990-х их доля составила более чем 60%²;

во-вторых, стратегические альянсы между ТНК, как правило, являются долгосрочными и охватывают в разных случаях различные стадии всей цепочки — от научных разработок до совместного производства и сбыта. В настоящее время крупные транснациональные компании, занимающие в мире ведущее место по затратам на НИ-ОКР, концентрируют свою деятельность на новейших отраслях промышленности (производство информационно-телекоммуникационного оборудования, фармацевтических изделий, биотехнологии и др). Примером могут служить компании, действующие в производстве электронной аппаратуры и разнообразных отраслях машиностроения. Компания Motorola создала первую иностранную лабо-

¹ *Российский экономический журнал*. 1996. № 9. С. 105.

² *Черников Г.П.* Очень крупные трансграничные корпорации и современный мир. М.: Экономика, 2008. С. 25.

раторию НИОКР в Китае. Это было в 1993 г. С той поры, по сообщениям UNCTAD, в этой стране число таких лабораторий увеличилось примерно до 700¹.

Не случайно новым принципом деятельности концерна Ford становится невозможность для крупной автомобильной компании осуществлять свою деятельность без тесной кооперации с другими лидерами в области автомобилестроения.

Конкуренция и сотрудничество — вот то, что характерно для ТНК в условиях глобализации, что дает положительные результаты, если опираться на экономические достижения и преимущества каждого из участников.

Интернационализация производства в современных формах глубоко противоречива, поскольку глобальная стратегия международных ТНК и ТНБ далеко не всегда и во всем вписывается в мировой процесс. Нельзя не замечать, что в последние десятилетия развивающиеся страны попали в полную зависимость от транснациональных компаний и что их деятельность далека от того, чтобы быть направленной на решение социально-экономических и природоохранных проблем в этих странах.

Показательным примером угрозы природе и ресурсам со стороны ТНК может служить освоение ими богатых нефтегазовых ресурсов Каспийского моря. К настоящему моменту уже скуплены за бесценок часть имеющихся запасов этих ресурсов и ведутся работы в запоевой части Северного Каспия по их разведке и эксплуатации. Это может привести к гибели уникального стада осетровых, составляющего 90% мирового запаса².

Реализация стратегии ТНК и ТНБ на завоевание глобальных преимуществ в «едином рыночном пространстве» позволяет Западу закрепить его контроль над важнейшими сферами национальных экономик, включая контроль над природными ресурсами.

14.5. Международные экономические организации как «генераторы» глобализации

Всемирная торговая организация

Принципы деятельности ВТО. Всемирная торговая организация (ВТО) действует с 1 января 1995 г. Она пришла на смену Генеральному соглашению о тарифах и торговле (ГАТТ), которое было подписано

¹ Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Доклад о мировых инвестициях в 2005 г. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Нью-Йорк, Женева, 2005. С. 23.

² *Независимая* газета. НГ — политэкономия. 2000. № 14. С. 2.

еще в 1947 г. и заложило основы послевоенного международного экономического сотрудничества. ВТО, являясь правопреемницей ГАТТ, представляет собой как организацию, так и своего рода кодекс правовых норм, устанавливающий правила международного обмена товарами, услугами и предметами интеллектуальной собственности, по которым регулируется 96% мировой торговли. В настоящее время ВТО объединяет 145 стран из более чем 200 государств мира. Из бывших республик СССР ее членами являются: Киргизия (1998 г.), Латвия и Эстония (1999 г.), Грузия (2000 г.), Литва и Молдавия (2001 г.). Переговоры о вступлении в ВТО ведут 28 стран.

Стратегическими целями организации являются: либерализация международной торговли; обеспечение ее справедливости; содействие экономическому росту стран-участниц; повышение благосостояния людей. На основе этих провозглашенных фундаментальных целей Соглашениями об образовании организации («Уругвайский раунд») разработаны и используются на практике следующие базовые принципы ее деятельности.

1. Ликвидация всяких препятствий и искусственных ограничений в международной торговле.

2. Установление единых «правил игры» в сфере международной торговли, создание условий для свободной конкуренции на мировом рынке товаров и услуг.

3. Стимулирование экономического роста посредством свободного перелива финансовых и интеллектуальных ресурсов.

4. Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле.

РНБ означает, что если одна страна предоставляет другой какое-либо преимущество в торговле товарами, то она должна автоматически распространить такое преимущество и на торговлю товарами со всеми другими странами — членами ВТО.

5. Отмена ограничений на импорт.

Данное положение сопровождается существенной оговоркой следующего содержания: «если эта отмена не наносит ущерба финансовому положению страны». В правилах ВТО говорится только о двух ситуациях, когда страна может прибегнуть к ограничению импорта: или в стране существует проблема дефицита платежного баланса, или страна проводит политику поддержки «младенческих отраслей»¹.

¹ Американский экономист П.Х. Линдерт в этой связи отмечает, что довод в пользу необходимости защиты молодых отраслей является постоянно актуальным потому, что такие отрасли будут возникать всегда. Увеличение в мировом производстве и торговле доли новых продуктов, изготавливаемых при помощи новых технологий, является имманентным свойством экономического развития, поэтому постоянно будет существовать проблема защиты новых отраслей отечественного производства, временно уступающих по конкурентным позициям другим стран.

Правила ВТО также предусматривают, что иностранным товарам, поступившим на внутренний рынок, должен предоставляться национальный режим (прежде всего в части внутреннего налогообложения).

6. Запрет на применение демпинга в международной торговле.

Демпинг — это продажа товара за границей по цене ниже его себестоимости. Как инструмент несовершенной конкуренции он используется с давних пор и часто служит способом прорыва на рынки других стран в целях вытеснения конкурентов, а иногда используется для достижения каких-либо политических целей. Страны — участницы ВТО подписали специальное соглашение, получившее название «Антидемпинговый кодекс». В рамках ВТО создан Комитет по антидемпинговой практике, отслеживающий демпинговую практику и принимающий к нарушителям экономические и иные санкции.

7. Запрет на субсидирование экспорта и импортозамещающего производства за счет средств государственного бюджета.

Экономический смысл данного принципа состоит в стремлении ВТО обеспечить «чистоту» партнерских отношений и совершенной конкуренции. Вопросы субсидирования регулируются в ВТО специальным Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам (СКМ).

8. Урегулирование споров исключительно путем взаимных консультаций и переговоров.

В этих целях один — два раза в год проводятся так называемые «раунды», на которых принимаются поправки и дополнения к действующим документам, утверждаются некоторые административно-управленческие решения.

9. Гласность.

Этот принцип заключается в том, что все страны — члены ВТО обязуются регулярно и в полном объеме информировать друг друга о применении средств торговой политики, а также заблаговременно ставить в известность о готовящихся изменениях во внешнеторговом регулировании. В документах ВТО содержится список регулирующих инструментов, о применении которых требуется обязательное предупреждение, и указаны сроки уведомления. Все страны обязаны представлять в ВТО обзоры своей торговой политики, причем страны, занимающие первые четыре места в международной торговле, готовят такие доклады один раз в два года, а другие страны — один раз в четыре или шесть лет.

Правовая система ВТО представлена пакетом документов, состоящим из Соглашения о ВТО и четырех приложений к нему.

В приложение № 1 входят три основополагающих соглашения ВТО — Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1947 г. с учетом изменений, внесенных с момента подписания; Генеральное соглашение по торговле услугами и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, а также соглашения, устанавливающие права и обязанности правительств по регулированию торговли отдельными категориями товаров — Соглашение по сельскому хозяйству и Соглашение по текстилю и одежде. Кроме того, приложение № 1 включает целый ряд соглашений, регламентирующих применение основных инструментов внешнеторговой политики, в том числе такие основополагающие, как: Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам; Соглашение по антидемпинговым мерам; Соглашение по правилам происхождения товаров; Соглашение по процедурам импортного лицензирования; Соглашение по защитным мерам; Соглашение по таможенной оценке товаров.

В приложение № 2 входит Положение о правилах и процедурах разрешения внешнеторговых споров между странами. Приложение № 3 регламентирует правила составления обзоров торговой политики стран-участниц. Приложение № 4 содержит несколько многосторонних торговых соглашений, обязательных не для всех, а только для подписавших их заинтересованных членов ВТО (Соглашение по торговле гражданской авиатехникой, Соглашение по правительственным закупкам, Соглашение по молочным продуктам и др.). Таким образом, правовая система деятельности ВТО является достаточно детальной и объемной¹.

О вступлении России в ВТО: возможные выигрши и потери.

Анализ экономической литературы, высказываний ученых и практиков показывают, что единой точки зрения по вопросу целесообразности вступления России в ВТО нет. При этом четко обозначились два противоположных подхода. Сторонники первого из них в принципе отвергают идею о присоединении России к ВТО на каких бы то ни было условиях. Аргументы их таковы.

Главной угрозой экономической безопасности России при вступлении в ВТО является открытость российского внутреннего рынка для импорта. Это может привести к свертыванию многих крайне нужных для страны производств из-за их неконкурентоспособности. В настоящее время эта опасность в известной мере преодолева-

¹ Очень хороший анализ правовой системы ВТО содержится в монографиях: Данильцев А.В. Международная торговля: инструменты регулирования. М., 1999; Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М., 2004.

ется с помощью протекционистских мер: количественные ограничения импорта, высокие импортные пошлины и др. При вступлении в ВТО Россия должна будет отказаться от этих мер. Дело в том, что по правилам ВТО страны-участницы обязаны устранять нетарифные торговые ограничения, заменяя их таможенными пошлинами, которые, в свою очередь, должны снижаться. Наиболее чувствительными к импортной экспансии являются: станкостроение, автомобилестроение, самолетостроение, сельскохозяйственное машиностроение, легкая промышленность, банковский и страховой сектора, производство и переработка сельскохозяйственной продукции. Разрушение этих отраслей приведет к тому, что Россия надолго закрепится как сырьевой придаток развитых стран, а ее международный авторитет как великой державы мира понизится в еще большей мере. По этим причинам вступать России в ВТО следует только после повышения конкурентоспособности и эффективности национальной экономики, преодоления ее сырьевой направленности. Кроме того, в международном разделении труда Россия выступает прежде всего как поставщик сырья, а на импорт сырьевых товаров ограничения ВТО не применяются.

Сторонники другой точки зрения полагают, что вступать в ВТО России рано или поздно надо, и лучше это сделать быстрее. Аргументы их следующие.

Вступление России в ВТО будет полезно для наших предприятий. Это даст им дополнительные возможности в плане расширения рынков сбыта и привлечения финансовых ресурсов, позволит использовать более дешевые и качественные импортные комплектующие, а главное — заставит их поддерживать хорошую «спортивную» форму, что будет способствовать повышению конкурентоспособности российских товаров. Россия получит торговые квоты, правовую защиту отечественных экспортеров от дискриминационных действий других стран, доступ к передовым технологиям. Еще одним позитивным аспектом присоединения России к ВТО может стать увеличение торгового оборота и притока капиталов в результате адаптации национального законодательства к международным нормам.

Выскажем свои замечания по поводу данной проблемы. Возможное вступление России в ВТО — одно из самых серьезных испытаний российской экономики на прочность. Незавершенность структурных рыночных преобразований, низкий уровень жизни большинства населения, низкая конкурентоспособность товаров, недостаток высококлассных специалистов в области международно-

го права и рыночного менеджмента — все это делает нашу экономику уязвимой с точки зрения обеспечения ее безопасности. Вступление в ВТО может серьезно повлиять на такие условия хозяйственной деятельности, как: цены на сырье, материалы и комплектующие; тарифы на продукцию и услуги естественных монополий; технические нормы и стандарты; формы государственной поддержки предприятий и отраслей.

Почему же в таком случае России следует как можно скорее оформить членство в ВТО? Присоединение к ВТО — это новое позиционирование нашей страны в международном разделении труда, в мировой экономике. Как член ВТО Россия сможет влиять на формирование правил международной торговли. Важнейшим фактором, побуждающим Россию к ускорению процесса присоединения к ВТО, является процесс либерализации торговли в рамках ВТО, что неуклонно увеличивает объем условий и требований по отношению к кандидатам на вступление в эту организацию.

Следует учитывать также и то, что в недалекой перспективе в ВТО войдет еще несколько десятков государств и тогда России придется согласовывать условия своего вступления и с этими странами и идти им на определенные экономические уступки. Оставаясь за «бортом» ВТО, Россия будет сталкиваться с риском расширения против нее торговых санкций на всех сегментах мирового рынка. Заметим, что уже сейчас масштабы дискриминации российского экспорта являются критическими. Так, потери российских экспортеров из-за различного рода ограничений только в 2007 г. составили почти 3 млрд долл.

Поскольку на правительственном уровне стратегическое решение о вступлении в ВТО уже принято, то главным в настоящее время является вопрос о том, на каких условиях Россия может присоединиться к этой организации, какую цену за это придется заплатить, на что следует ориентироваться предприятиям, их менеджерам и государственным чиновникам.

1. Если Россия вступит в ВТО на стандартных, а не на дискриминационных условиях, то вполне реальными выгодами, на наш взгляд, могут быть:

- получение правовой защиты, гарантируемой нормами ВТО (речь идет о распространении на Россию режима наибольшего благоприятствования — защите российских товаров от дискриминационных внутренних налогов, акцизов и таможенных сборов в других странах; свободе транзита; защите от дискриминационного применения технических и санитарных барьер-

ров; гарантиях против произвольного использования торгово-политических средств, включая квотирование, антидемпинговые процедуры и др.)¹;

- снижение цен на импортные товары и услуги, а также продукцию, производимую из импортного сырья, за счет снижения ставок ввозных таможенных пошлин, что может способствовать сдерживанию роста цен в стране;
- повышение качества и удешевление отечественных товаров и услуг за счет конкуренции между национальными и иностранными производителями;
- увеличение налоговых поступлений в федеральный бюджет за счет увеличения экспорта отечественной продукции;
- рост занятости населения за счет увеличения производства в экспортно ориентированных отраслях экономики;
- ограничение коррупции среди чиновников за счет прозрачности норм регулирования торговой деятельности, принятой в странах — членах ВТО.

2. На переговорах по вступлению в ВТО достигнуто понимание по поводу того, что России нужен адаптационный переходный период для чувствительных отраслей и сфер экономики. Разногласия касаются продолжительности этого периода и перечня отраслей, на которые он должен распространяться. По мнению российских экспертов, продолжительность такого адаптационного периода должна составить 7—10 лет и он должен действовать в отношении автомобильной, авиационной, мебельной, химической промышленности, сельского хозяйства, банковских, страховых и транспортных услуг.

На наш взгляд, переходный период должен существовать и для отечественного телекоммуникационного сектора, поскольку зарубежные операторы имеют подавляющее превосходство в технологической оснащенности и финансовой мощи. По опыту вступления в ВТО других стран, в течение этого периода отрасли, признанные наиболее чувствительными и проблемными, будут получать государственную поддержку (субсидии, кредиты, заградительные пошлины и др.), но объем ее с каждым годом должен снижаться, что надо учитывать предприятиям, работающим в этих отраслях и связанных с ними.

¹ По оценке Минэкономразвития, от разного рода ограничений экспорта отечественные компании теряют 2—3 млрд долл. в год (Путь России в ВТО. М., 2003. С. 67).

3. Разрабатывая стратегию деятельности предприятий, следует учитывать, что при вступлении в ВТО нашей стране предстоит переработать более 1 тыс. нормативных актов, привести их в соответствие с общепринятыми мировыми стандартами, включая Таможенный кодекс, формы бухгалтерской отчетности и т.д.

4. Одним из основных положений ВТО является механизм связывания пошлин. Он состоит в том, что страна обязуется не повышать ставки на конкретные товары выше предельного, или связанного, уровня. Например, страна обязуется не повышать пошлины на какой-то товар выше 15%, т.е. связывает их на уровне 15%. При этом действующая ставка может быть повышена только до связанного уровня. Если же страна захочет ввести ставку выше 15%, то ей придется вступить в переговоры со всеми заинтересованными членами ВТО и предложить им адекватные торгово-политические уступки. Российские производители привыкли к тому, что изменение тарифов можно пролоббировать в любое время. При вступлении в ВТО подобная практика станет невозможной.

5. России надлежит освоить легитимные механизмы «обхода» существующих в рамках ВТО запретов, т.е. овладеть методами нетарифных ограничений импорта, которыми пользуются фактически все страны — участницы ВТО. Речь идет о том, что в условиях постоянного снижения таможенных пошлин возникает необходимость использования различных нетарифных способов для защиты национальных рынков. К ним относятся: импортные квоты; закрытие некоторых пограничных пунктов и другие формальности при прохождении товаров через таможенную; национальные стандарты на продукцию. Практика мировой торговли показывает, что различные стандарты, нормы упаковки, маркировки часто и неоправданно жестко применяются к импортной продукции¹.

В последнее время в качестве барьера для импорта иностранных товаров стали широко использоваться стандарты на машины и оборудование с точки зрения охраны окружающей среды. Сюда относятся также санитарный и ветеринарный контроль, в том числе введение карантинных; условия изготовления; требования к содержанию определенных веществ в продукте и т.д. В эту группу барьеров вводятся также различные внутренние налоги, осложняющие доступ импортируемой продукции на национальный рынок; непосредственное участие государства в торговле, что приводит к дискриминации иностранных экспортеров при правительст-

¹ К примеру, США заблокировали импорт швейцарского сыра, установив стандарт на размер дырок в нем.

венных закупках, введение государственной монополии на импорт отдельных товаров.

Овладев методами нетарифных ограничений импорта и гибко их применяя, Россия сможет защитить своих товаропроизводителей, компенсировать некоторые потери, связанные с членством в ВТО.

Международный валютный фонд (МВФ)

Это международная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами-членами и оказания им финансовой помощи при валютных затруднениях, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления кратко- и среднесрочных кредитов. Фонд имеет статус специализированного учреждения ООН и служит институциональной основой мировой валютной системы.

МВФ был учрежден на мировой валютно-финансовой конференции ООН (1—22 июля 1944 г.) в г. Бреттон-Вудсе (США). Конференция приняла статьи Соглашения МВФ, которые исполняют роль его устава. Этот документ вступил в силу 27 декабря 1945 г., практическую деятельность Фонд начал в мае 1946 г., имея в своем составе 39 стран-членов, а к валютным операциям приступил с 1 марта 1947 г.

Наиболее существенный вклад в разработку концепции МВФ внесли выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс, возглавлявший британскую делегацию, и Гарри Декстер Уайт — заместитель государственного секретаря США. В настоящее время МВФ объединяет 185 государств, а в его структурах работают более 2600 человек из 133 стран.

СССР принял участие в Бреттон-Вудской конференции, но впоследствии, в связи с началом холодной войны, не ратифицировал статьи соглашения МВФ. По той же причине на протяжении 1950—1960-х годов из МВФ вышли Польша, Чехословакия и Куба. В результате глубоких социально-экономических и политических реформ, направленных на переход от централизованно планируемой экономики к рыночной, в конце 1980-х — начале 1990-х годов бывшие социалистические страны вступили в Фонд (за исключением КНДР и Республики Кубы). Россия стала членом МВФ с 1 июня 1992 г., а остальные страны СНГ и Балтии — на протяжении с апреля по сентябрь этого же года.

На начало 2009 г. число стран — членов МВФ составляло 182. Постоянное место пребывания руководящих органов Фонда — Ва-

шингтон. Имеются также отделения фонда в Париже, Женеве, Токио и при ООН в Нью-Йорке. Официальными целями МВФ являются:

- 1) содействие международному сотрудничеству в валютно-финансовой сфере;
- 2) содействие расширению и сбалансированному росту международной торговли;
- 3) обеспечение стабильности валют и недопущение их обесценения в целях получения государствами — членами МВФ конкурентных преимуществ;
- 4) оказание помощи в многосторонней системе расчетов между государствами — членами МВФ, а также в устранении валютных ограничений;
- 5) предоставление государствам — членам МВФ кредитов, которые давали бы им возможность исправлять нарушения равновесия в платежных балансах, облегчать проведение важнейших структурных реформ в экономике. Предоставление кредитов может сопровождаться проведением экспертизы состояния экономики страны — возможной заемщицы.

По мере эволюции мировой валютной системы, а также трансформации деятельности МВФ статьи Соглашения трижды пересматривались. Первая серия поправок была внесена в 1968—1969 гг. в связи с образованием механизма специальных прав заимствования (СДР — аббревиатура от англ. SDR — Special Debt Rights). Во второй серии поправок (1976—1978 гг.) были определены основные принципы нового, Ямайского международного валютного устройства, сменившего Бреттон-Вудскую валютную систему. Третья поправка (1990—1992 гг.) предусматривала введение санкций в виде приостановки права участвовать в голосовании в отношении стран-членов, не выполнивших свои финансовые обязательства перед фондом.

Высший руководящий орган МВФ — Совет управляющих, в котором каждая страна-член представлена управляющим и его заместителем (обычно это министры финансов или руководители центральных банков). В ведение Совета входит решение ключевых вопросов деятельности Фонда, таких, как внесение изменений в статьи Соглашения, прием и исключение стран-членов, определение и пересмотр величины их долей в капитале, выборы исполнительных директоров. Управляющие собираются на сессии обычно один раз в год, но могут проводить свои заседания, а также голосовать по почте в любое время. Решения в Совете управляющих обычно прини-

маются простым большинством (не менее половины) голосов, а по наиболее важным вопросам, имеющим оперативный либо стратегический характер, — «специальным большинством» (соответственно 70% или 85% голосов стран-членов).

В нынешней редакции устава МВФ выделены 53 подобных вопроса против 9 при создании МВФ. Совет управляющих делегировал многие свои полномочия Исполнительному совету, т.е. директорату, который несет ответственность за ведение дел МВФ, включающих широкий круг политических, оперативных и административных вопросов, в частности, предоставление кредитов странам-членам и осуществление надзора за их политикой в отношении валютных курсов. Исполнительный совет работает на постоянной основе в Штаб-квартире Фонда в Вашингтоне и обычно проводит свои заседания три раза в неделю. Исполнительный совет МВФ выбирает на пятилетний срок директора-распорядителя, который возглавляет штат сотрудников Фонда и ведает текущими делами, выступает в качестве председателя Исполнительного совета.

В МВФ действует принцип «взвешенного» количества голосов, который предполагает, что возможность стран-членов оказывать воздействие на деятельность Фонда с помощью голосования определяется их долей в капитале МВФ. Каждое государство имеет 250 «базовых» голосов, независимо от величины его взноса в капитал, и дополнительно по одному голосу за каждые 100 тыс. СДР суммы взноса (квоты). Квота — ключевое звено во взаимоотношениях страны-члена с Фондом. Она определяет возможности использования страной ресурсов Фонда, размеры получаемых кредитов и непосредственно влияет на количество голосов, которыми страна располагает в Фонде. Размеры квот устанавливаются на основе удельного веса стран в мировой экономике и торговле. При этом принимаются в расчет следующие показатели: ВВП, объем операций по текущим статьям платежного баланса, изменчивость (вариативность) величины текущих внешних поступлений, официальные золотовалютные резервы¹.

Самым большим количеством голосов в МВФ обладали до апреля 2008 г.: США — 17,02%; Германия — 5,53%; Япония — 5,53%; Великобритания — 4,98%; Франция — 4,98%; Саудовская Аравия — 3,45%; Италия — 3,09%; Россия — 2,8%. Доля 15 стран — участниц ЕС — 28,8%, 29 промышленно развитых государств (страны —

¹ Россия по величине квоты в МВФ (5,9 млрд СДР, или 8,3 млрд долл.) занимает 9-е место.

члены Организации экономического сотрудничества и развития, ОЭСР) имеют в совокупности 63,4% голосов в МВФ. На долю остальных стран, составляющих свыше 84% количества членов Фонда, приходится лишь 36,6%.

Таким образом, несмотря на некоторое сокращение в 1970-е и 1980-е годы удельного веса голосов США и ЕС, они по-прежнему могут налагать вето на ключевые решения Фонда, принятие которых требует максимального большинства голосов (85%). Все это означает, что США вместе с ведущими западными государствами практически располагают возможностью осуществлять контроль над процессом принятия решений в МВФ и направлять его деятельность исходя из своих интересов. Пересмотр квот проводится не реже одного раза в пять лет.

В апреле 2008 г. был произведен очередной пересмотр квот. В результате несколько сократилось количество голосов, которыми располагают развитые страны, и увеличилось количество голосов у развивающихся стран (развитые державы поступаются в общей сложности 2,7% своих голосов в пользу развивающихся стран). У крупнейшего акционера МВФ — Соединенных Штатов пакет голосов уменьшается на 0,29%, но при этом остается блокирующим — 16,73%. В наибольшем выигрыше остаются Китай, Южная Корея, Индия, Бразилия и Мексика. Они получают прибавку в голосах от 0,88% (у КНР) до 0,27% (у Мексики). В «первую десятку» тех, кто остается в выигрыше, входят также Испания, Сингапур, Турция, Ирландия и Япония (в пределах от 0,12 до 0,22%)¹. Россия считается в МВФ так называемой «перепредставленной» страной. Это означает, что ее доля голосов выше, чем удельный вес российской экономики в глобальном масштабе.

Как показывает практика, существенный недостаток деятельности МВФ заключается в том, что увеличение ресурсов МВФ существенно отстает от роста совокупного мирового ВВП и в еще большей мере — от динамики объема международных платежей по текущим операциям. Это уменьшает возможности Фонда по влиянию на международные валютно-финансовые отношения.

Согласно Уставу МВФ важнейшей функцией Фонда является предоставление государствам — членам МВФ кредитов, которые давали бы им возможность исправлять нарушения равновесия в платежных балансах, облегчать проведение важнейших структурных

¹ Шитов А. МВФ сыграл против России // Российская бизнес-газета. 2008. 8 апреля.

реформ в экономике. Для предоставления кредитов странам-членам задействуется не весь капитал в МВФ, а только сравнительно ограниченный круг валют, включаемых руководством Фонда в квартальный операционный бюджет. Это валюта государств-членов, состояние платежных балансов и международных резервов которых признается Фондом достаточно прочным. Список используемых для кредитных сделок валют постоянно пересматривается по мере изменения ситуации в странах — эмитентах этих валют, однако основы ресурсов операционного бюджета составляют средства в валютах, которые МВФ относит к числу так называемых «свободно используемых валют» (доллар США, японская иена, английский фунт стерлингов и евро).

В дополнение к собственному капиталу МВФ имеет возможность привлекать заемные средства. В соответствии с этим страны, входящие в «группу десяти» (Бельгия, Великобритания, Италия, Канада, Германия, Нидерланды, США, Франция, Швеция, Япония), заключили с Фондом Генеральные соглашения о займах (ГСЗ), вступившие в силу с 24 октября 1962 г. В 1964 г. к этим странам присоединилась Швейцария.

ГСЗ предусматривали открытие странами-участницами или их центральными банками кредитных линий Фонду на постоянно возобновляемой основе на сумму 6,5 млрд СДР (8,8 млрд долл.). Средства предоставляются в случаях, когда нужно «предотвратить или устранить расстройство международной валютной системы». МВФ, в свою очередь, может предоставлять соответствующие средства займа на три — пять лет любым странам-членам. МВФ платит по займам, полученным им в рамках соглашений ГСЗ, проценты по рыночным ставкам. К заимствованиям у частных банков МВФ еще ни разу в своей истории не прибегал, хотя устав предусматривает такую возможность.

В настоящее время МВФ предоставляет кредиты в иностранной валюте странам-членам для двух целей: во-первых, для покрытия дефицитов платежных балансов, т.е. пополнения валютных резервов государственных финансовых органов и центральных банков, и, во-вторых, для поддержания макроэкономической стабилизации и структурной перестройки экономики, т.е. для финансирования бюджетных расходов правительств.

В отличие от Всемирного банка деятельность МВФ сосредоточена на относительно кратковременных макроэкономических кризисах. Всемирный банк предоставляет кредиты только бедным странам, а МВФ может давать кредиты любой из своих стран-

членов, испытывающих нехватку иностранной валюты для покрытия краткосрочных финансовых обязательств.

В Уставе Фонда для идентификации его кредитной деятельности используются два понятия: *сделка* (предоставление валютных средств странам из его собственных ресурсов) и *операция* (оказание посреднических финансовых и технических услуг за счет заемных средств). Управление собственными («общими») и привлеченными средствами осуществляется раздельно. МВФ осуществляет кредитные операции только с официальными органами стран-членов — казначействами, министерствами финансов, центральными банками.

В практике МВФ используются четыре основных вида кредитования.

1. *Резервная доля* — кредит, который страна-член может получить в МВФ по первому требованию в пределах 25% своей квоты. Для получения данного кредита не требуется предоставления экономической программы.

2. *Кредитные доли* — кредит, размеры которого достигают 100% квоты. Они делятся на четыре кредитные доли, или транша, составляющие по 25% квоты.

Предельная сумма кредита, которую страна может получить у Фонда в результате использования резервной и кредитных долей, составляет 125% ее квоты.

3. *Резервные кредиты стэнд-бай* (Stand-by Arrangements) применяются с 1952 г. Они обеспечивают стране-члену гарантию того, что в пределах определенной суммы и в течение срока действия договоренности при соблюдении оговоренных условий страна может беспрепятственно получать иностранную валюту от МВФ. С 1950-х и до середины 1970-х годов соглашения о кредитах стэнд-бай имели срок до года, с 1977 г. — до 18 месяцев и даже до трех лет в связи с увеличением дефицитов платежных балансов.

4. *Механизм расширенного кредитования* действует с 1974 г. Он предназначен для предоставления кредитов на более длительные сроки и в больших размерах по отношению к квотам, чем в рамках обычных кредитных долей. Основанием для обращения страны к МВФ с просьбой о предоставлении кредита в рамках расширенного кредитования является серьезное нарушение равновесия платежного баланса, вызванное неблагоприятными структурными изменениями производства, торговли или цен. Расширенные кредиты обычно предоставляются на три года, при необходимости — до четырех лет, определенными порциями (*траншами*) через установленные промежутки времени — раз в полугодие, ежеквартально или (в некоторых случаях) ежемесячно.

Главным назначением кредитов стэнд-бай и расширенных кредитов является содействие странам — членам МВФ в осуществлении макроэкономических стабилизационных программ или структурных реформ. Фонд требует от страны-заемщицы выполнения определенных условий, причем степень их жесткости нарастает по мере перехода от одной кредитной доли к другой. Некоторые условия должны быть выполнены до получения кредита. Стандартными условиями получения кредита являются:

1) выравнивание платежного баланса страны (девальвация национальной валюты, уменьшение дефицита государственного бюджета, введение режима строгой экономии, сокращение социальных расходов бюджета и т.п.);

2) широкая либерализация экономической деятельности (создание благоприятных условий для иностранного капитала, уменьшение таможенных пошлин и ограничений на импорт, отказ от государственного контроля над ценообразованием);

3) масштабная приватизация, уменьшение доли государственного сектора в экономике.

Обязательства страны-заемщицы, предусматривающие проведение ею соответствующих финансово-экономических мероприятий, фиксируются в Письме о намерениях или Меморандуме об экономической и финансовой политике направляемых в МВФ. Ход выполнения обязательств страной — получателем кредита контролируется путем периодической оценки предусмотренных договоренностью специальных целевых критериев реализации. Эти критерии могут быть либо количественными, относящимися к определенным макроэкономическим показателям, либо структурными, отражающими институциональные изменения. Если МВФ сочтет, что страна использует кредит в противоречии с целями Фонда, не выполняет взятых обязательств, то он может ограничить ее кредитование, отказать в предоставлении очередного транша.

Становясь членом МВФ, страна принимает на себя следующие обязательства:

1) предоставление МВФ на регулярной основе статистических данных о состоянии своей экономики, величине золотовалютных резервов, состоянии торгового и платежного балансов;

2) беспрепятственный допуск экспертов МВФ в экономические ведомства и различные регионы страны для изучения реального состояния экономики;

3) поддержание конвертируемости национальной валюты по текущим валютным операциям (платежи по внешней торговле, перевод прибыли за рубеж, выплата заработной платы, процентов и дивидендов).

Группа Мирового банка (Всемирный банк)

Группа Мирового банка является специализированным финансовым учреждением ООН и представляет собой межгосударственную инвестиционную группу, включающую Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его филиала — Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МИГА).

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) (головная структура группы Всемирного банка — ВБ) был учрежден одновременно с МВФ в июле 1944 г. на конференции в г. Бреттон-Вудс в США. Соглашение о МБРР, ставшее одновременно его Уставом, официально вступило в силу с 27 декабря 1945 г., а свою деятельность банк начал с 25 июня 1946 г.

МБРР на первых порах был призван с помощью аккумулированных им средств стран-членов и привлекаемых капиталов американских инвесторов стимулировать частные инвестиции в западно-европейские страны, экономика которых была подорвана Второй мировой войной. Таким образом, деятельность Банка вначале дополняла политику, которую США проводили посредством «плана Маршалла». С середины 1950-х годов, когда положение в западно-европейских странах стабилизировалось и начался распад мировой колониальной системы, МБРР меняет направление своей деятельности. Его основной целью становится сохранение освободившихся государств в орбите влияния промышленно развитых стран путем развития в них рыночных отношений. С конца 1980-х годов МБРР стал оказывать поддержку в создании рыночной инфраструктуры бывшим социалистическим странам Центральной и Восточной Европы, ставшим на путь строительства рыночной экономики.

Вступление в МВФ является неременным условием членства в МБРР, поэтому количество стран — членов МВФ и МБРР одинаково — 185 (на начало 2009 г.). Так же, как и в МВФ, количество голосов страны — участницы зависит от ее квоты-взноса в капитал Банка. Квоты рассчитываются на основе показателей, определяющих роль страны в мировой экономике, прежде всего на основе доли ВВП страны в мировом ВВП и удельного веса страны в мировой торговле. Руководящими органами МБРР являются Совет управляющих и Директорат. Совет управляющих состоит из министров финансов и председателей центральных банков стран-участниц и собирается один раз в год на сессии, проводимые со-

вместно с МВФ. Пост президента МБРР традиционно занимает представитель США.

Основными целями МБРР в настоящее время являются: помощь странам — членам (прежде всего развивающимся странам и бывшим социалистическим странам) в развитии рыночной инфраструктуры, страхование рисков частных инвесторов, работающих в развивающихся странах, путем предоставления им гарантий. Ресурсы МБРР формируются главным образом за счет заимствований на мировом рынке путем эмиссии ценных бумаг. Эмитируемые МБРР ценные бумаги считаются сверхнадежными.

МБРР не является чисто коммерческой организацией, поскольку преследует стратегические цели по развитию и укреплению рыночных отношений в мировой экономике. Однако он ежегодно сводит свой баланс с прибылью. На получение займов МБРР могут рассчитывать страны с уровнем ВВП на душу населения от 785 до 5—6 тыс. долл. Кредиты выдаются на срок 15—20 лет с льготным периодом в 5 лет (в это время проценты, а иногда и сумма долга не выплачиваются) под процентную ставку в среднем на 0,5% выше ставки ЛИБОР. Наименьшие сроки кредитования характерны для промышленности. Как правило, МБРР выделяет не более 30% средств, необходимых для финансирования объекта. Остальные средства страна — получатель кредита покрывает за счет внутренних ресурсов.

МБРР активно сотрудничает с Россией. В 1990-е годы он предоставил ей много разных кредитов на развитие рыночной инфраструктуры, как например: заем на развитие службы занятости населения — 70 млн долл., заем на техническое оснащение налоговой службы — 17 млн долл., заем на подготовку специалистов в области управления и финансов — 40 млн долл., заем на поддержку земельной реформы и составление земельного кадастра — 80 млн долл., заем на ремонт мостов — 350 млн долл. и др.

Международная ассоциация развития (МАР) была создана в 1960 г. и осуществляет кредитование на льготных условиях наименее развитых стран, где ВВП на душу населения не превышает 785 долл. Кредиты выделяются на срок до 50 лет при льготном периоде до 10 лет. Кредиты беспроцентные, взимается лишь комиссия на покрытие административных расходов (около 0,5% от суммы кредита). МАР в отличие от МБРР не привлекает ресурсы с мирового финансового рынка и функционирует за счет взносов стран-участниц. Членами МАР является 161 страна.

Международная финансовая корпорация (МФК) создана в 1956 г. для содействия развитию частного сектора в развивающихся стра-

нах путем мобилизации на эти цели внутренних и внешних ресурсов. В МФК входят 175 государств. Кредиты МФК выдаются на срок не более 15 лет под рыночные процентные ставки. Но МФК не только предоставляет кредиты, но и приобретает акции и облигации компаний, которые затем перепродаются частным инвесторам. МФК способствует также привлечению портфельных инвесторов в страны с формирующимися финансовыми рынками.

В отличие от МБРР и МАР МФК не требует государственных гарантий и полностью разделяет риски при финансировании проектов. Она осуществляет тщательный отбор проектов и предъявляет высокие требования к их рентабельности. Как правило, выделяемые МФК ресурсы не превышают 25% стоимости объекта.

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МИГА) образовано в 1988 г. в целях содействия потоку прямых инвестиций в развивающиеся страны. К 2009 г. 141 страна была членом этого Агентства. Оно предоставляет гарантии инвесторам по политическим и коммерческим рискам. Гарантиями покрываются до 90% инвестиций, максимальный срок гарантий — 20 лет. МИГА оказывает также консультационные услуги по вопросам привлечения прямых инвестиций.

Парижский клуб стран-кредиторов

Парижский клуб — неформальное объединение правительств 20 мировых ведущих стран-кредиторов (*Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Испания, Ирландия, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, США, Швейцария, Швеция, Франция, Финляндия и Япония, Россия*¹). Это международное объединение было создано в 1956 г. в целях реструктуризации погашения и обслуживания внешних государственных долгов.

Парижский клуб не имеет юридического статуса. У него нет штаб-квартиры, секретариата, а главное, нет устава. Тем не менее за 40 с лишним лет своего существования Клуб стал одним из главных действующих лиц в проведении международной стратегии в этой области. Здесь не рассматриваются кредиты частным организациям, международным финансовым организациям, кредиты для военных целей, кредиты до одного года.

Членство в Парижском клубе предполагает постоянный обмен информацией между кредиторами о задолженности и ходе ее погашения. Все соглашения стран-должников с Парижским клубом содержат статью, обязывающую их не предоставлять третьим странам

¹ Россия вступила в Парижский клуб в 1997 г.

более выгодных условий погашения долга перед ними, чем условия, предоставленные членам Клуба.

Наиболее бедным странам списывается до 80% их внешнего долга официальным кредиторам. Парижский клуб функционирует в тесном сотрудничестве с МВФ. Если какое-либо государство-должник, испытывающее экономические трудности (например, по части баланса платежей), начинает осуществлять программу оздоровления под эгидой МВФ, Парижский клуб совместно с правительством данной страны вырабатывает соглашение о реструктуризации ее внешнего государственного долга. В результате появляется возможность уменьшить пассивное сальдо платежного баланса, не сокращая при этом объем импорта товаров и капиталов.

В рамках Парижского клуба страны, испытывающие трудности в выплате долгов другим государствам и частным учреждениям, проводят переговоры со своими кредиторами о пересмотре условий и графиков платежей.

Особенность структурной организации Парижского клуба состоит в том, что он являет собой собрание представителей суверенных государств-кредиторов. Будучи созданный не как постоянно действующий орган, а для решения конкретных проблем погашения кредитов отдельным должникам, клуб руководствуется рядом принципов, например, принципом консенсуса. Периодически некоторые принципы пересматриваются и уточняются.

Основные принципы долговой политики Парижского клуба:

- 1) наличие у должника непосредственной угрозы прекращения платежей;
- 2) обусловленность реструктуризации долга обязательством должника проводить определенную экономическую политику;
- 3) равномерное распределение бремени невыплаченных долгов среди кредиторов.

Первые два принципа — это условия, которые страна-должник обязана выполнить, прежде чем вопрос о пересмотре старых условий погашения кредита может быть рассмотрен Парижским клубом. Третий принцип относится к позиции кредиторов и не является обязательным: он гласит, что в распределении между собой бремени проблем, связанных с пересмотром условий погашения кредитов, кредиторы должны действовать сообща и координировать свои действия и требования. Остановимся более подробно на названных принципах долговой политики Парижского клуба.

1. Наличие непосредственной угрозы прекращения платежей.

Чтобы Парижский клуб начал действовать, должнику необходимо доказать, что он не в состоянии платить. Как доказать? Показать размер задолженности в соответствии с макроэкономическими

показателями: состояние платежного баланса, бюджета, динамику ВВП, темпы инфляции.

Парижский клуб либо сам, либо с помощью МВФ проводит анализ проблемы: есть ли действительно угрозы прекращения платежей. Если такие угрозы усматриваются, то разрабатываются условия реструктуризации долга.

II. Условия реструктуризации долга.

Реструктуризация долга — одна из форм реорганизации условий долга, в ходе которой должники и кредиторы договариваются об отсрочке выплат задолженностей по основной сумме кредита и по процентам, срок которых должен наступить в определенный период времени, а также о новом графике таких платежей.

В последнее время реструктуризация внешнего долга стала достаточно популярной практикой. В Парижском клубе реструктурируются долги правительств и гарантированные ими долги. Реструктуризация задолженности большей частью применяется в отношении беднейших стран.

В отношении разных стран государствами-кредиторами применяются различные методы. В результате этих подходов в настоящее время четко обозначились четыре категории стран-должников:

- *беднейшие страны* (ВВП на душу населения до 785 долл. в год) — применяются Торонтские, Лондонские, Неапольские условия урегулирования задолженности;
- *беднейшие из стран со средним уровнем дохода* (ВВП на душу населения от 785 до 3600 долл. в год) — применяются Хьюстонские условия;
- *богатые из стран со средним уровнем дохода* (ВВП на душу населения от 3600 до 10—12 тысяч долл. в год) — применяются стандартные условия Парижского клуба;
- *исключения*: в отдельных случаях сумма внешнего долга страны может быть сокращена на особых условиях в силу политических и иных соображений.

Торонтские условия. Данные условия, принятые в 1988 г., могут применяться лишь в отношении стран с годовым ВВП на душу населения не более 540 долл. и имеющих право на получение кредитов от Международной ассоциации развития. Страны, получившие отсрочку по погашению долгов в соответствии с Торонтскими условиями: Республика Мали, Центральноафриканская Республика, Мадагаскар, Нигер, Танзания и др.

Кредиторам предлагаются следующие варианты условий, которые они могут предоставлять должникам.

Вариант А (уменьшение суммы долга):

- 1) списание трети долга;
- 2) пересмотр условий погашения остальной части долга по рыночным процентным ставкам;
- 3) срок погашения 14 лет, включая льготный период в 8 лет, в течение которого проценты по долгу не выплачиваются.

Вариант В (долгосрочные долги):

- 1) проценты начисляются по рыночным ставкам;
- 2) срок погашения 25 лет, включая льготный период в 14 лет.

Вариант С (уменьшение платежей по обслуживанию долга):

1) предоставление льготных процентных ставок (кредитор может выбрать большую из двух величин — 3,5% в год или половину рыночной процентной ставки);

- 2) срок погашения 14 лет, включая льготный период в 8 лет.

Однако Торонтские условия предназначены не для всех стран-должников. Они применяются лишь в случае очень тяжелых обстоятельств по обслуживанию долгов и предоставляются странам с низким средним доходом на душу населения и хроническими проблемами платежного баланса на период осуществления ими глубокой структурной перестройки.

Хьюстонские условия. Приняты в 1990 г. в отношении стран, у которых годовой доход на душу населения превышает установленный максимальный уровень (в настоящее время — 785 долл. на душу населения), дающий право на реструктуризацию долгов на основе Торонтских условий.

По данным условиям:

- срок погашения коммерческих кредитов увеличен до 15 лет, льготный срок 8 лет;
- срок погашения кредитов, предоставленных в рамках программ официального содействия развитию, увеличен до 20 лет, льготный период — до 10 лет;
- кредиторам предоставлено право продавать или обменивать долговые обязательства по погашению всей суммы кредитов, предоставленных в рамках программ официального содействия развитию, либо 10% непогашенной суммы кредитов (либо обязательства по погашению коммерческих кредитов на сумму в 10 млн долл., если данная величина окажется больше, чем упомянутые 10%).

Чтобы претендовать на пересмотр кредита на основе Хьюстонских условий, страна должна удовлетворять двум из трех следующих критериев:

- 1) годовой ВВП на душу населения не должен превышать установленный Всемирным банком потолок (1235 долл.);

2) соотношение суммы долга кредиторам Парижского клуба и суммы долга коммерческим кредиторам должно составлять 1 : 1,5;

3) необходимо иметь следующие показатели масштабов задолженности: сумма долга — не менее 50% объема ВВП; сумма долга/стоимость экспорта — не менее 275%; коэффициент обслуживания долга — не менее 30%.

Некоторые страны, входящие в указанную категорию, занялись реструктуризацией своих долгов на основе Хьюстонских условий, причем первыми были Польша и Египет. Другие решили провести обменные операции с государственными долговыми обязательствами, как это допускается Хьюстонскими условиями. Так поступили Конго, Сальвадор, Гондурас, Марокко и Нигерия.

Тринидадские и Лондонские условия (усиленные Торонтские условия)

А. Тринидадские условия

- аннулирование 2/3 долга стран-должников, входящих в соответствующие категории;
- гибкий график платежей в соответствии с экспортными возможностями страны-должника: реструктуризация оставшейся части долга на 25 лет, предоставление льготного периода в 5 лет; капитализация процентов за первые 5 лет;
- отбор кандидатов на предоставление льготных условий по критериям, аналогичным Торонтским условиям.

Б. Лондонские условия

- аннулирование 25% долга и реструктурирование оставшейся суммы на 23 года с шестилетним льготным периодом и начислением процентов по рыночным ставкам;
- реструктурирование долга с применением льготных процентных ставок на 23 года без льготного периода;
- реструктурирование долга по рыночным процентным ставкам на 25 лет с 16-летним льготным периодом;
- реструктурирование обязательств по обслуживанию кредитов, предоставленных в порядке оказания официального содействия развитию, на 30 лет с 20-летним льготным периодом.

Этими условиями воспользовались такие страны, как Гвинея, Гондурас, Мавритания, Мали, Мозамбик, Сьерра-Леоне.

Неапольские, Лионские условия, Инициатива НПС¹

А. Неапольские условия

Такие условия предусматривают:

¹ Новые индустриальные страны с быстро развивающейся экономикой.

- 67%-ное списание или реструктуризацию суммы долга с целью его сокращения. Данное условие действует для стран, у которых годовой ВВП на душу населения менее 500 долл. или долг/экспорт более 350%. Для других стран применяется 50%-ное списание долга;
- выплату оставшейся части долга в течение 33 лет с восьмилетним льготным периодом или в течение 23 лет с шестилетним льготным периодом с прогрессивной шкалой амортизации долга;
- реструктуризацию долга на 40 лет с 16-летним или 20-летним льготным периодом, с выплатой процентов по прежней ставке. В 1995—1998 гг. более 30 странам с низким уровнем дохода Парижский клуб сократил задолженность на условиях Неаполя.

Б. Лионские условия, Инициатива НРС

С 1997 г. действуют Лионские условия, которые предлагают 80%-ное снижение долговых обязательств, а также доведение соотношения внешний долг/экспорт до 200—250% и платежи/экспорт до 20—25%.

Проект под названием «*Инициатива НРС*» предусматривает целенаправленные усилия по снижению долгового бремени самых бедных развивающихся стран при условии проведения в этих странах в течение определенного периода реформ по финансовому оздоровлению, одобренных Всемирным банком и МВФ.

Стандартные (классические) условия Парижского клуба

- реструктуризация до 10% долга (в некоторых случаях только основной долг);
- срок погашения 10 лет с пятилетним льготным периодом;
- рыночные ставки.

Для реализации этих принципов должник должен представить программу макропреобразований для улучшения финансового состояния страны. В данную программу должны быть заложены следующие меры.

1. Ограничение роста денежной массы (запрет Центральному банку кредитовать правительство, отказ от льготных кредитов, повышение налогов и т.п.).
2. Сокращение дефицита госбюджета (одно из главных направлений — уменьшение государственных расходов, в том числе и социальных).
3. Совершенствование политики обменного курса национальной валюты (не допускать повышения или понижения).
4. Устранение госконтроля над ценами.
5. Ограничение государственного вмешательства в экономику.

III. *Равномерное распределение бремени непогашенных долгов среди кредиторов (принцип равных услуг)*. Этот принцип обеспечивает равномерное распределение среди кредиторов бремени проблем, связанных с обеспечением условий долговых обязательств (срок погашения, процентные ставки).

Россия и Парижский клуб. 17 сентября 1997 г. в Париже Правительством Российской Федерации подписан Меморандум о взаимопонимании, оформивший присоединение Российской Федерации к деятельности Парижского клуба кредиторов в качестве полноправного государства-участника. Россия выступает в Парижском клубе не только как страна-кредитор, но и как страна-должник.

Присоединение к Парижскому клубу способствует дальнейшей интеграции России в международную финансовую систему и базируется на следующих основных принципах, изложенных в положениях Меморандума о взаимопонимании.

1. Равноправное участие России в рассмотрении вопросов урегулирования задолженности государств-должников. Начиная с даты подписания Меморандума российские долговые требования приобретают тот же статус, что и аналогичные требования членов Парижского клуба.

2. Признание и применение при урегулировании задолженности перед Россией официального курса Госбанка СССР.

3. Предоставление начальной скидки на задолженность государств-должников перед Россией.

Уже к 2001 г. России удалось достичь успехов: долг нашей стране со стороны многих развивающихся государств был реструктурирован. Часть долга из долга кредитного была переведена в долг по ценным бумагам, т.е. произошла секьюритизация долга.

Негативные моменты присоединения к Парижскому клубу.

1. Россия должна была признать часть царских долгов по облигациям, главным образом, перед гражданами Франции.

2. Россия лишилась суверенитета в улаживании отношений со своими должниками, необходимо было учитывать условия урегулирования долга, принятые Парижским клубом. В частности по условиям Парижского клуба не допускается погашение долга товарами, правами на разработку полезных ископаемых. Кроме того, пришлось списать значительную сумму долга некоторым странам-должникам: Ираку — 100% (11 млрд долл.); Монголии — 98% (11 млрд долл.); Вьетнаму — 86% (9,4 млрд долл.); Сирии — 70% (9,8 млрд долл.)¹.

¹ *Аргументы и факты*. 2008. № 43. С. 6.

Кроме того, наша страна присоединилась к международным программам оказания безвозмездной помощи беднейшим странам для поддержания минимального уровня существования их населения. Это предусматривает уменьшение абсолютного объема финансовых требований к государствам-должникам из числа развивающихся стран в зависимости от их экономического положения.

Вместе с тем вступление в Парижский клуб имело и *положительные моменты*. Оно дало возможность России подписать ряд соглашений со странами-должниками. Среди них — 33 многосторонних меморандума о реструктуризации задолженности с 24 странами, в том числе с Бенином, Боснией и Герцеговиной, Мали, Мозамбиком. С 1999 по 2002 г. Россией было заключено 13 двусторонних соглашений о реструктуризации задолженности с Йеменом, Вьетнамом, Мадагаскаром, Гвинеей, Гвинеей-Бисау, Бенином, Экваториальной Гвинеей, Замбией, Пакистаном, Танзанией, Албанией, Мозамбиком, Мали и Конго.

В результате реструктуризации странам-должникам были установлены льготные графики погашения консолидированных сумм задолженности. Большая часть выплат будет осуществляться после 2015 г. Почти все соглашения о реструктуризации предусматривают возможность осуществления конверсионно-обменных операций оставшейся и неоплаченной задолженности, а также переуступку или продажу долга третьей стороне.

Проведенная реструктуризация долгов способствовала началу платежей некоторыми странами, увеличению доли выплат в СКВ, консолидации задолженности по процентам и основному долгу.

Лондонский клуб кредиторов

Это международное неформальное объединение представителей частных крупнейших коммерческих банков и финансовых институтов. Образован в 1976 г. с целью разрешения проблем, возникающих в связи с неспособностью развивающихся стран регулярно погашать платежи по внешней задолженности.

В его рамках и по его правилам обсуждаются и принимаются решения о порядке реструктуризации, погашения и обслуживания внешних государственных долгов частным коммерческим банкам и финансовым институтам. Поскольку такие переговоры часто проходят в Лондоне, то клуб получил название «Лондонский клуб».

Членство в клубе условное. Он не имеет какой-либо организационной структуры и обычно собирается в составе банков, имеющих наиболее крупные требования к стране-должнику, чье дело

они рассматривают. В рамках клуба по результатам переговоров принимаются решения, которые касаются двухсторонних отношений с должником. Долги Лондонскому клубу — коммерческая тайна. Все соглашения — джентльменские, т.е. устные.

Интересы банков-кредиторов представляет Банковский консультативный комитет (БКК) в составе тех банков, на которые приходится максимальная часть долга данной страны. И хотя в реструктуризации долга могут участвовать сотни банков, в состав данного комитета входят представители не более 15 банков. Соглашение, достигнутое между страной-должником и Банковским консультативным комитетом, должно получить поддержку банков, на которые приходится 90—95% непогашенных обязательств должника, и только тогда соглашение может быть подписано. Условием заключения соглашения является принятие страной-должником программы МВФ о структурной перестройке экономики и проведения экономических реформ. Реструктуризации подлежат только выплаты по основному долгу.

В качестве мер по реструктуризации долгов коммерческие банки могут предоставить стране новый заем, пересмотреть сроки погашения долга (среднесрочных в долгосрочные), обеспечить полное или частичное списание внешнего долга. Как правило, соглашение о реструктуризации предусматривает выкуп правительством частного долга своих компаний со скидкой, обмен со скидкой долгов на другие активы (например, акции других компаний). В 1990-х годах через механизм реструктуризации Лондонского клуба прошли Аргентина, Боливия, Болгария, Мексика, Нигерия, Филиппины, Польша и др. Такая же проблема встала и перед Россией.

Впервые проблема советского долга встала перед Лондонским клубом в 1991 г., когда СССР отказался заплатить проценты по нему. Тогда же в рамках клуба был образован специальный консультативный совет, куда вошли 13 коммерческих банков — крупнейших кредиторов СССР. В 1991 г. после распада СССР сначала предполагалось, что каждое из вновь образованных государств будет нести свою долю ответственности по внешнему долгу (в тот момент союзный долг оценивался в 108 млрд долл.), а также иметь соответствующую долю в активах бывшего СССР. Однако в итоге получилось так, что только Россия смогла обслуживать свои обязательства по внешним долгам. Поэтому вскоре стороны договорились, что Россия примет на себя долги всех бывших республик СССР в обмен на отказ от причитающейся доли активов (так называемый нулевой вариант). Подобное решение стоило дорого, но позволило

России сохранить свои позиции на внешних финансовых рынках, зарубежную инфраструктуру, а также на некоторое время обеспечить доверие потенциальных западных партнеров.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие основные факторы способствовали разрыву процесса глобализации?
2. Каковы отличительные черты финансовой глобализации?
3. В чем заключается опасность главенствующей роли финансового рынка в современной экономике?
4. По каким основным направлениям развивается процесс глобализации?
5. Какие экономические показатели можно использовать для характеристики развития процесса глобализации?
6. Каковы положительные и отрицательные последствия деятельности ТНК?
7. В чем вы видите положительные и отрицательные стороны деятельности международных экономических организаций по отношению к России?
8. В чем заключается противоречивое воздействие глобализации на российскую экономику?

Тематика курсовых работ

1. Глобализация и безопасность национальной экономики.
2. Россия и ВТО: выигрыши, потери, безопасность.
3. Теории международного движения капитала и их практическое значение.
4. Международные экономические организации и их взаимодействие с Россией.
5. Проблемы создания новой архитектуры мировой валютно-финансовой системы.
6. Современные тенденции развития экономической интеграции.
7. Транснациональные корпорации: место в мировой экономике и перспективы развития.
8. Финансовая глобализация: факторы развития и противоречия.
9. Роль государства в условиях глобализации.
10. Эволюция механизмов и функций международных экономических организаций в условиях глобализации.
11. Свободные экономические зоны: российская практика и зарубежный опыт.
12. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в условиях глобализации мировой экономики.

Современные вызовы и угрозы экономической безопасности России

15.1. Экономическая безопасность России как требование времени

Как отчетливо показал глубокий финансово-экономический кризис, развернувшийся в мировой экономике в 2008 г. и сильно затронувший Россию, проблемы обеспечения экономической безопасности страны приобретают особую актуальность в связи с ее активным включением в мировую экономику¹.

Впервые задача обеспечения экономической безопасности государства была поставлена в США еще в 30-е годы XX в. в связи с самым тяжелым и продолжительным в истории Америки экономическим кризисом и необходимостью выработки мер быстрого реагирования на возникшие угрозы. В 1934 г. президентом США Ф. Рузвельтом был создан специальный Федеральный комитет по экономической безопасности, первоочередной задачей которого стала нормализация социальной обстановки в стране. В начале 1970-х годов, когда в американской экономике из-за неэффективности сложившихся форм и методов бюджетного и денежно-кредитного регулирования произошло кардинальное ухудшение экономического положения страны (рост инфляции, безработицы), экономическая безопасность стала рассматриваться уже как важнейшая составляющая национальной безопасности. В 1972 г. в США был создан Совет по экономической политике, а при прези-

¹ Сам по себе данный процесс очень противоречив. С одной стороны, вхождение России в мирохозяйственные связи дает ей бесспорные выгоды (рынки сбыта, приток инвестиций, правовая защита в международной торговле, доступ к высоким технологиям и т.д.). С другой — российская экономика сама должна открываться для зарубежных товаров и капиталов, «втягиваться» в превратности мировых рынков, зависеть от того, что происходит в других странах, импортировать не только товары и технологии, но и кризисы.

денте Б. Клинтоне в 1990-х годах — Национальный экономический совет с теми же правами в экономической области, что и у Совета по национальной безопасности в политической сфере. Мировой экономический кризис 1974—1975 гг. способствовал тому, что проблема обеспечения экономической безопасности выдвинулась в число приоритетных и в других промышленно развитых странах.

В России понятие «экономическая безопасность» привлекло повышенное внимание научных кругов и общественности в начале 1990-х годов. Интерес к нему возник под влиянием ряда объективных причин и факторов¹. После развала Советского Союза распалось единое экономическое пространство огромного государства. Разрушились формировавшиеся многие десятилетия хозяйственные связи предприятий и целых отраслей. Одновременно началось реформирование политической и экономической основ российской государственности. В начальный период становления новой России значительно снизились объемы ВВП, промышленного производства², были потеряны многие территории, торговые пути и рынки, которые осваивались веками. В результате снизилась геополитическая и внешнеэкономическая роль России. В сложившихся условиях некоторые государства, пользуясь слабостью нашей страны, стали предъявлять к ней территориальные претензии, выдвигать различные политические и экономические требования при заключении внешнеторговых сделок и кредитных соглашений. Поэтому обеспечение экономической безопасности стало объективно необходимым условием поступательного развития страны, укрепления ее самостоятельности и независимости.

¹ Впервые комплексный анализ экономической безопасности России был проведен в 1993—1994 гг. ведущими учеными РАН под руководством академика Л.И. Абалкина по заданию Совета безопасности РФ. В 1996 г. Президент России своим Указом утвердил Государственную стратегию экономической безопасности России, в которой были определены критерии экономической безопасности, поставлены задачи разработки ее показателей и пороговых значений, изучения зарубежного опыта обеспечения экономической безопасности. В 1996—2002 гг. в ИЭ РАН под руководством проф. В.К. Сенчагова был издан четырехтомник «Экономическая безопасность».

² За 1991—1998 гг. объем ВВП сократился на 42,5%. (См.: *Фетисов Г.Г.* Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. М.: Экономика, 2006. С. 23.) По оценке академика А.Г. Аганбегяна, объем промышленного производства за 1990—1998 гг. уменьшился в 2,2 раза, инвестиций — в 4,7 раза. (См.: *Аганбегян А.Г.* Социально-экономическое развитие России. М.: Дело, 2004. С. 5).

В официальных документах и научной литературе пока нет однозначного определения термина «экономическая безопасность», что говорит о многогранности и емкости данного понятия, его тесной связи с категориями экономической независимости и зависимости, устойчивости и уязвимости, экономического шантажа и давления, экономического суверенитета.

В зарубежной и отечественной научной литературе можно выделить следующие подходы к определению экономической безопасности государства.

1. Через «независимость». Экономическая безопасность рассматривается как условие реализации правительством намеченных целей в экономической политике. При этом экономически безопасным считается такое положение, когда правительство независимо (суверенно) в принятии решений как во внутривластной сфере, так и по международным вопросам¹ и имеет возможность беспрепятственного осуществления избранной им экономической политики.

2. Через «устойчивость» национальной экономики, социально-экономической системы, экономического роста. Под экономической безопасностью понимается такое состояние национальной экономики, которое характеризуется «устойчивостью, иммунитетом к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства»².

3. Через «интересы» (национальные, государственные, общественные, интересы личности и т.д.), когда экономическая безопасность определяется как защищенность жизненно важных экономических интересов от внутренних и внешних угроз³.

4. Экономическая безопасность рассматривается как условие пресечения нелегальных видов экономической деятельности, минимизация теневых экономических процессов⁴.

5. Экономическая безопасность трактуется как проблема конкурентоспособности (национальной промышленности, экономики)⁵.

¹ Жандаров А.М. Экономическая безопасность России: определение, гипотеза, расчеты // Безопасность. 1994. № 3. С. 33.

² Паньков В.С. Экономическая безопасность // Интерлик. 1992. № 3 С. 114.

³ Корнилов М.Я. Экономическая безопасность России. М.: Издательство РАГС, 2005.

⁴ См.: Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. М.: Норма, 2006; Теневая экономика/Под ред. Н.Д. Эриашвили, Н.В. Артемьева. М.: ЮНИТИ, 2008.

⁵ См.: Экономические чудеса: уроки для России / Под ред. Д.В. Кузина. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 1994.

6. Экономическая безопасность понимается как беспрепятственный доступ к рынкам сырья и сбыта¹.

7. Комплексный подход через независимость, устойчивость, способность к саморазвитию и росту. Экономическая безопасность определяется как «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию»².

К настоящему времени в экономической науке накоплен существенный задел в исследовании экономической безопасности.

Во-первых, специалисты сходятся в том, что понятие «экономическая безопасность» имеет сложную структуру. Выделяют такие *виды* экономической безопасности, как: финансовая; энергетическая; оборонно-промышленная; продовольственная; информационная; внешнеэкономическая; промышленная; технологическая; инвестиционная; демографическая³. При этом важнейшими составляющими экономической безопасности, по мнению авторов фундаментального учебника «Экономическая безопасность России», являются финансовая, энергетическая, продовольственная и военно-экономическая безопасность⁴.

Финансовая безопасность — это обеспечение такого движения финансовых потоков в стране, при котором гарантируется устойчивое получение государством финансовых ресурсов, необходимых для выполнения его функций, стабильное функционирование финансовой системы страны, бесперебойное выполнение финансовым рынком своей основной функции по передаче финансовых ресурсов хозяйствующим субъектам для их устойчивого развития.

Энергетическая безопасность — это обеспечение стабильности функционирования систем энерго- и теплоснабжения, предотвращение возможного дефицита топливно-энергетических ресурсов, наличие стратегических запасов топлива и резервных мощностей, устойчивое обеспечение спроса достаточным количеством энергоносителей.

¹ См. подробнее: *Афонцев С.А.* Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу // МЭ и МО. 2002. № 10. С. 32.

² *Абалкин Л.И.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 5.

³ *Экономическая и национальная безопасность* / Под ред. Е.А. Олейникова. М.: Экзамен, 2005. С. 169; *Экономическая безопасность России* / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. С. 72.

⁴ *Экономическая безопасность России. Общий курс* / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. С. 73.

Под *продовольственной безопасностью* понимается способность государства обеспечивать своим гражданам потребление основных продуктов питания по доступным ценам и научно обоснованным нормам, а также произведенным по экологически чистым технологиям.

Военно-экономическая безопасность заключается в своевременном и надежном удовлетворении текущих и перспективных военно-экономических потребностей и в способности страны в любое время отражать угрозы военно-экономического характера.

В широком смысле слова военно-экономическая безопасность представляет собой такое состояние национальной экономики, при котором она способна обеспечить:

- а) социальную стабильность общества и государства;
- б) технико-экономическую независимость, а также неуязвимость страны от внешних и внутренних угроз и влияний;
- в) защиту экономических интересов России на внутреннем и внешнем рынках в условиях глобализации.

Различают несколько уровней экономической безопасности: международный, национальный, региональный, уровень хозяйствующего субъекта и отдельной личности.

Во-вторых, определены важнейшие *критерии* экономической безопасности. Впервые они были выделены в Государственной стратегии обеспечения экономической безопасности России, утвержденной в 1996 г. К этим критериям относятся: способность экономики страны функционировать в режиме расширенного воспроизводства; приемлемый уровень жизни населения, обеспечивающий социально-политическую стабильность; устойчивость финансовой системы страны; наличие экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества; оптимальная встроенность в мировую экономику; поддержание научного потенциала; сохранение единого экономического пространства страны. Для каждого из критериев учеными разработан свой набор показателей и пороговых значений.

Впервые в нашей стране в таком концептуальном документе, как Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. (далее Стратегия), выделяются основные показатели для оценки состояния национальной безопасности. Количественные характеристики этих показателей, их сопоставление с другими странами представлены в табл. 15.1.

Таблица 15.1

Характеристики национальной безопасности*

Показатель оценки состояния национальной безопасности	Пороговое значение показателей	Фактическое состояние в России (2008 г.)	Состояние в других странах (2008 г.)
Уровень безработицы (доля от экономически активного населения)	10%	8,5%	8,1% по США, 8,3% в среднем по странам ЕЭС
Децильный коэффициент (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения)	10 : 1	42 : 1 по России, 50 : 1 по Москве	10 : 1 по США, 8 : 1 в среднем по странам ЕЭС
Уровень роста потребительских цен	Ценовая стабильность — до 3—4% в год	13,3%	Страны зоны евро — 4,5%, США — 4%
Уровень государственного долга (в % к ВВП)	60% ВВП	Около 6% ВВП (внешний долг — 3%)	США — 58%, Япония — 70% ВВП
Уровень обеспеченности ресурсами здравоохранения, культуры, образования и науки (в % к ВВП)	Расходы на: здравоохранение — 3%; образование — 4%; науку — 1% ВВП	Расходы на: науку — 1,25% ВВП; здравоохранение — 3,73% (2,6% в 2005 г.); образование — 4,01% ВВП	Расходы на науку: США — 2,72% ВВП, Япония — 3,2% ВВП, Индия — 1,45% ВВП, Китай — 1,51% ВВП, страны ЕЭС в среднем — 1,9—2% ВВП. Расходы на здравоохранение: Великобритания — 6,8%, Франция — 7,2% ВВП, Германия — 6,4%, США — 7,5% ВВП, Япония — 7% ВВП Расходы на образование: США — 6,3% ВВП, Великобритания — 6%, Франция — 6,1%, страны ЕЭС в среднем — 5,3% ВВП

*Источник: Экономика России в 2008 году. Доклад ИЭПП. М., 2008.

В-третьих, существует понимание того, что обеспечение макроэкономической безопасности является исключительной прерогативой государства. Никто другой не в состоянии решить эту задачу в полном объеме. Государство должно создать некую систему самосохранения, которая автоматически приводила бы в движение защитные механизмы при возникновении в экономике каких-либо форс-мажорных обстоятельств.

В-четвертых, отмечается, что угрозы экономической безопасности имеют внутреннюю и внешнюю формы происхождения. В условиях нарастающей глобализации различия между ними становятся все менее заметными. В то же время негативные явления в мировой экономике могут спровоцировать, а порой и усилить кризисные процессы в национальной экономике, если последняя имеет те или иные деформации в своем развитии.

Утвержденная в мае 2009 г. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года вносит целый ряд новых моментов в осмысление национальной безопасности и практическую деятельность по обеспечению экономической безопасности страны. Стратегия призвана ответить на вызовы, которые встали перед Россией.

Вызовы — совокупность обстоятельств, не обязательно угрожающего характера, но безусловно требующих реагирования на них. Если должной реакции на вызовы нет, то они вполне могут перерасти в угрозы. *Угроза* — это совокупность условий и факторов, создающих опасность для реализации экономических интересов. Данная опасность, в свою очередь, может создавать различные риски. *Риск* — это уже вероятность наступления события с негативными последствиями, возникновения непредвиденных потерь, возможность убытков, недополучения доходов по сравнению с планируемым вариантом.

В Стратегии впервые обозначены главные стратегические риски и угрозы национальной безопасности Российской Федерации в экономической сфере:

- сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики;
- снижение конкурентоспособности экономики и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры;
- потеря контроля над национальными ресурсами;
- ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики;
- неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудовая недостаточность;

- низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы;
- сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции¹.

Очень важным является также и то, что в Стратегии национальная безопасность рассматривается в первую очередь через устойчивое развитие экономики. Тем самым подчеркивается ведущая роль экономической сферы в жизни общества.

В то же время, с нашей точки зрения, в Стратегии недостаточно четко представлен терминологический аппарат: отсутствует определение экономической безопасности (хотя это фундамент, материальная основа национальной безопасности), не разграничиваются понятия вызовов, рисков и угроз.

По нашему мнению, можно было бы специально выделить внешние и внутренние вызовы, угрожающие устойчивому развитию экономики России.

К **внешним вызовам** относятся следующие.

1. *Глобализация мирохозяйственных связей и усиление глобальной конкуренции.*

Глобализация способствовала тому, что возник самостоятельный, фактически вышедший из-под юрисдикции национальных государств транснациональный капитал, опирающийся на рынки евровалют, систему транснациональных банков, разветвленную сеть офшоров и глобальные компьютерные сети, которые обеспечивают мгновенный переток капиталов. В этой связи глобализация заключает в себе ряд угроз для национальной экономической безопасности:

- мгновенные перемещения капиталов затрудняют работу по обеспечению стабильности национальной валюты и банковской системы;
- создаются благоприятные условия для легализации незаконных доходов, что приводит к увеличению масштабов отмывания «грязных» денег;
- расширяются возможности для уклонения от уплаты налогов;
- возрастают риски возникновения финансовых кризисов из-за неадекватного поведения инвесторов и финансовых посредников.

¹ *Стратегия* национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года // Российская газета. 2009. 19 мая. Пункт 55.

Усиление глобальной конкуренции обуславливает необходимость возрастания требований к национальной финансовой системе и, прежде всего, конкурентоспособности национальной налоговой и банковской системы.

2. Исчерпание источников экспортно-сырьевого развития.

Ведущей тенденцией международной торговли является увеличение в ней доли готовых изделий. Если к 1960-м годам доля готовых изделий в международном обмене составляла 40%, то уже к середине 1990-х годов она достигла 74%. По оценкам профессора Ю.В. Шишкова, к 2015 г. эта доля может составить более 86%, тогда как удельный вес топлива и минерального сырья сократится до 6,5%, а аграрных продуктов — до 6,6%. Особенно быстро в мировой торговле растет доля машин и оборудования, которая за последние пять десятилетий увеличилась более чем в 2 раза (с 21% в 1955 г. до 45% в 2007 г.) и превышает удельный вес продукции сельского хозяйства и добывающей промышленности вместе взятых (13%)¹.

Высокие цены на энергоносители, существовавшие до 2008 г., послужили дополнительным стимулом использования альтернативных источников энергии (ветер, солнце, спирт, водород, зерно). По заявлениям авторитетных ученых, эта проблема будет решена в ближайшие десятилетия. Появление возобновляемых источников энергии, естественно, сократит спрос на нефть и газ со всеми вытекающими для нашей экономики последствиями.

Важнейшим сегментом мирового рынка становится торговля высокотехнологичной продукцией. В 2008 г. доля России в объеме мирового рынка высоких технологий составляла всего 0,3%, а США — 39%, Японии — 30%, стран ЕЭС — 18%². Впечатляющих успехов в производстве высокотехнологичной продукции достигла Индия. Уже в 2003 г. экспорт программного обеспечения составлял 30% от общего экспорта страны. По состоянию на 2009 г., Индия контролировала 21% мирового рынка программного обеспечения³. Важно то, что доходы от экспорта высокотехнологичной продукции не подвержены конъюнктурным колебаниям и имеют устойчивую тенденцию к росту.

¹ *Переходная экономика: аспекты, российские проблемы, мировой опыт* / Под ред. В.А. Мартынова, В.С. Автономова, И.М. Осадчей. М.: Экономика, 2005. С. 320; *Рыбалкин В.Е.* Мировая экономика. М.: ЮНИТИ, 2008.

² *Кучумов С.* Роль государства в формировании инновационной экономики // *Экономист.* 2009. № 6. С. 25.

³ *Гурвич В.* Новая индийская защита // *Московский комсомолец.* 2009. 20 июля.

3. *Новая волна технологических изменений (использование достижений биотехнологий, нанотехнологий), резко усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии.*

В развитых странах до 75% прироста ВВП образуется именно благодаря инновациям. За последние 15 лет численность работников инновационной сферы в США и Западной Европе увеличилась в 2 раза, в Юго-Восточной Азии — в 4 раза. В Европейском Союзе доля инновационно-активных промышленных предприятий составляет более 50%¹. Генерация новых идей, воплощаемых в высоких технологиях, инновациях, сегодня во многом определяет качество социально-экономического развития стран и уровень благосостояния их граждан.

4. *Возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития.*

Уровень конкурентоспособности современной экономики все в большей степени определяется качеством профессиональных кадров. В мире возрастает конкуренция за квалифицированные, образованные кадры.

К важнейшим *внутренним вызовам* можно отнести следующие.

1. *Неблагоприятные демографические процессы* (сокращение численности населения, низкая рождаемость, большая смертность). Происходит сокращение численности российского населения, особенно в трудоспособном возрасте, на фоне растущего демографического дисбаланса с азиатскими соседями России. Так, по экспертным оценкам, среднегодовая численность населения России в трудоспособном возрасте составит в 2009 г. — 88,3 млн чел., 2010 г. — 87,3 млн, 2012 г. — 85,2 млн, 2015 г. — 81,8 млн, 2020 г. — 77,1 млн, 2025 г. — 74,9 млн человек².

2. *Инфраструктурные ограничения в развитии экономики* — стареющий авиа, речной и морской парк судов, парк локомотивов и грузовых железнодорожных вагонов, низкая пропускная способность трубопроводов, автомагистралей, железных дорог, изношенность электро и тепловых сетей. К примеру, по данным Министерства регионального развития РФ, в среднем по России физический износ электрических сетей достиг 58%, тепловых сетей — 63%,

¹ Зверев А.В. Формирование национальной инновационной системы: мировой опыт и российские перспективы. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2009. С. 3.

² Гонтмахер Е. Руки не из того места // Экономическая безопасность. 2008. № 7—8. С. 11.

коммунальных сетей водопровода — 65%, насосных станций — 57%¹.

3. *Низкий внутренний спрос*, который ставит развитие экономики в сильную зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры, создает препятствия для роста производства товаров и услуг.

Внутренний спрос во многом обеспечивается импортом из-за низкого качества отечественной продукции по причине технической и технологической отсталости российского производства, а предложение (прежде всего те секторы, которые обеспечивают значительную часть бюджетных доходов) — ориентировано на экспорт. Низкий внутренний спрос обусловлен также низким уровнем доходов населения.

4. *Огосударствление экономики.*

Рост взаимозависимости различных отраслей и сфер экономики в условиях глобализации, усиление конкуренции, активные меры государства, направленные на поддержку экономики и смягчение последствий глубокого мирового финансово-экономического кризиса 2008 г., неизбежно означают значительное повышение роли государства в экономической жизни. Происходит рост доли предприятий с государственным участием. Как следствие, возможны монополизация рынков, снижение эффективности использования ресурсов, ограничение частной инициативы. Под угрозой оказываются многие ключевые рыночные институты. Так, фондовый рынок фактически перестал отражать стоимость, создаваемую компаниями. Возникает риск ослабления института денежных отношений.

5. *Низкая устойчивость финансовой системы страны.*

Финансовая система страны недостаточно устойчива по нескольким причинам:

- отсутствуют фонды «длинных» денег. По подсчетам академика А.Г. Аганбеяна, все фонды «длинных» денег составляют в России около 85 млрд долл.², в то время как в Казахстане только накопительная часть пенсионной системы превышала в 2008 г. 100 млрд долл. Из-за отсутствия фондов «длинных»

¹ Кричевский Н., Иноземцев В. Экономика здравого смысла. М.: Алгоритм, ЭКСМО, 2009. С. 118.

² В России есть небольшой фонд накопительных пенсий, образованный за счет отчислений с предприятий — около 10 млрд долл., негосударственные добровольные накопительные пенсионные фонды — около 10 млрд долл., активы страховой системы — 40 млрд долл., средства паевых инвестиционных фондов — около 20 млрд долл., среднесрочные вклады в пассивах банков — около 5 млрд долл. См.: Аганбеян А.Г. Кризис: беда и шанс для России. М.: Издательство АСТ, 2009. С. 224.

денег в России низкая норма накоплений (20% ВВП¹), а российские предприятия и банки до кризиса 2008 г. в больших объемах осуществляли заимствования за рубежом;

- слаба банковская система. Она небольшая по размеру активов (61% ВВП против 250% во Франции, 300% в Германии, 360% в Великобритании²). В ней плохо развита банковская сеть, мало крупных банков, способных предоставлять клиентам широкий спектр услуг. Исходя из международного норматива риска на одного заемщика (данного норматива придерживается и Центральный банк России), 93% российских банков не способны выдать кредит свыше 10 млн долл.³;
- длительное время сохраняется высокая инфляция (более 10%, тогда как в европейских странах, Великобритании и США она не превышает 5%). Главной причиной высокой инфляции является быстрый рост бюджетных расходов. В последние годы расходы консолидированного бюджета росли высокими темпами: в 2005 г. — на 46,1%, в 2006 г. — на 22, 8%, в 2007 г. — на 35, 9%, в 2008 г. — на 48%⁴;
- сформировался тип бюджета, настроенный на большие расходы: запущены приоритетные национальные проекты, осуществляется индексация пенсий и заработных плат бюджетников. Значительные бюджетные расходы, по мнению академика А.Г. Аганбегяна⁵ (мы разделяем его точку зрения), обусловлены тем, что российское государство уже в рыночных условиях сохранило за собой многие функции социалистического государства, взяв на себя выплату пенсий и пособий, дотаций на жилье и коммунальные услуги, расходы на лечение для подавляющей части населения. Однако у государства в рыночных условиях, когда значительную часть прибыли нужно оставлять предприятиям и организациям для их развития, нет возможности на достойном для страны уровне обеспечивать эти рас-

¹ Страны, которым приходилось осуществлять модернизацию и структурную перестройку экономики, имели высокую норму накоплений. В Западной Европе она составляла до 1970-х годов 25%, в Японии — 30%, в Южной Корее — 35%, в Китае — 40%. В период индустриализации в СССР норма накоплений составляла 40% ВВП.

² Тосунян Г.А. Перспективы развития банковской системы России // Деньги и кредит. 2009. № 3. С. 34.

³ Кричевский Н., Иноземцев В. Экономика здравого смысла. С. 69.

⁴ Аганбегян А.Г. Кризис: беда и шанс для России. С. 228; Экономика России в 2008 году. Тенденции и перспективы. М.: ИЭПП, 2009. С. 56.

⁵ Аганбегян А.Г. Кризис: беда и шанс для России. С. 230.

ходы. Если же пытаться все социальные расходы возложить на государство, в стране неизбежно будет сохраняться высокая инфляция и слабая банковская система из-за низкой склонности граждан к сбережению. Это, в свою очередь, будет препятствовать притоку инвестиций в экономику, ликвидации технической и технологической отсталости российской экономики;

- существует дисбаланс межбюджетных отношений. Значительная часть социальных обязательств государства исполняется в муниципалитетах, а между тем они имеют слабую доходную базу из-за высокой централизации налоговых поступлений в федеральном бюджете;
- незначительная роль фондового рынка в развитии экономики. Так, доля средств, привлеченных с помощью эмиссии акций и облигаций, в источниках финансирования основного капитала предприятий составила в 1999 г. 0,7%, а в 2008 г. — 1,6%. За 2005—2008 гг. доля инвестиций от эмиссии акций и облигаций, направленных в основной капитал, составила всего 0,4—2,2%¹. В России около 1,5 млн частных инвесторов, а в США их 18 млн. Операции на фондовом рынке России носят в основном спекулятивный характер, а большая часть привлекаемых ресурсов идет на рефинансирование долгов и на сделки по слиянию и поглощению.

Длительное время на все отмеченные вызовы не было должной реакции государства. Поэтому вызовы стали приобретать форму угроз, препятствуя осуществлению национальных интересов России (в Стратегии к числу национальных интересов отнесены: повышение конкурентоспособности экономики, повышение качества жизни российских граждан). Важнейшие угрозы экономической безопасности России получили отражение в Стратегии. Остановимся, на наш взгляд, на наиболее важных из них.

1. Структурная деформация экономики.

Данная угроза находит проявление в следующих моментах.

Во-первых, это однобокость структуры экспорта, которая за последние десятилетия только ухудшилась. Так, если в 1980 г. в структуре экспорта доля углеводородного и минерального сырья, электроэнергии составляла 55,7%, то в 2008 г. — уже 82,9%². Такое положение, с нашей точки зрения, чревато немалыми рисками. В чем же они заключаются?

¹ Экономика России в 2008 году. Тенденции и перспективы. С. 522.

² Кричевский Н. Бесплезные ископаемые // Московский комсомолец. 2009. 3 июля.

А. Основным оружием в борьбе за покупателей в этом сегменте выступает ценовая конкуренция. Цены же на сырьевые товары в значительной мере определяются условиями залегания минеральных ресурсов, плодородием почв, условиями транспортировки. Если, к примеру, в Саудовской Аравии и на Ближнем Востоке себестоимость добычи 1 барреля нефти составляет около 2 долл., то в России, где основные нефтепромыслы расположены в северных широтах, — 7 долл.¹ В нашей стране для добычи нефти и газа приходится бурить более глубокие скважины. При увеличении же глубины скважины в 2 раза расходы возрастают в 3,5—4 раза².

Главными методами расширения сбыта сырья являются экстенсивное развитие производства и снижение его издержек, прежде всего на оплату труда. Но оба эти способа наталкиваются на жесткие ограничения. Запасы природных ресурсов не беспредельны, исчерпание лучших месторождений заставляет переходить к худшим и труднодоступным, что повышает себестоимость добычи и снижает конкурентоспособность. По мере смещения добычи в районы с неблагоприятными условиями заработной плата работников тоже растет, что также подтачивает ценовую конкурентоспособность сырьевых товаров.

Б. Экспортеры топливно-сырьевых ресурсов являются заложниками изменчивой конъюнктуры. Причем особенно сильно страдают от неустойчивости цен те страны, которые вывозят узкую номенклатуру сырьевых товаров и поэтому не имеют поля для маневра. К факторам, обуславливающим высокую волатильность цен на сырье, относятся:

- сильная зависимость сырьевых рынков от политики;
- тесная связь спроса на сырьевые товары с мировой экономической конъюнктурой. Спрос на сырье повышается при росте темпов мировой экономики и сокращается при их замедлении. Поэтому при ограниченной способности сырьевых отраслей в короткие сроки наращивать и снижать добычу цены на сырье колеблются значительно сильнее, чем на продукцию обрабатывающих отраслей;
- значительная зависимость объема спроса на сырье от технических открытий, внедрений новых способов производства товаров;
- риск падения цен на сырье в связи с открытием и началом разработки новых месторождений;

¹ *Переходная экономика: аспекты, российские проблемы, мировой опыт* / Под ред. В.А. Мартынова, В.С. Автономова, И.М. Осадчей. М.: Экономика, 2005. С. 323.

² *Гурвич В.* Головоломка нефтяных цен // Московский комсомолец. 2009. 5 июня.

- изменение характера современного мирового нефтяного рынка. Этот рынок все больше превращается в финансовый рынок, где торгуют нефтяными фьючерсами, в основе которых лежат прогнозы динамики цен на нефть. Объем сделок по нефтяным фьючерсам во много раз превышает объем сделок по реальным товарным потокам, что придает рынку неустойчивость¹.

В. Существуют специфические финансовые риски стран — экспортеров сырья. Когда конъюнктура благоприятна, доступ стран — производителей сырья к международным финансовым рынкам открыт. Они в крупных масштабах привлекают внешние займы, пытаются на этой основе форсировать развитие экономики, начинают осуществлять масштабные инвестиционные проекты. При изменении конъюнктуры кредитные ресурсы, недавно столь доступные, становятся запретительно дорогими. В этих условиях рефинансировать старые займы за счет новых оказывается невозможно. Возвращать занятые деньги приходится за счет бюджета, доходы которого при падении цен сокращаются. Страна может столкнуться с бюджетным кризисом, невозможностью обслуживания внешнего долга и будет поставлена перед необходимостью выполнять политические и экономические условия кредиторов.

Г. Растущая сырьевая специализация нашей страны в международном разделении труда включает в себе еще одну серьезную потенциальную угрозу финансовой стабильности. Суть ее в том, что в российской экономике обозначились две долговременные противоположные тенденции. С одной стороны, будет идти увеличение государственных расходов, прежде всего социальных, связанных с реализацией приоритетных национальных проектов и растущими пенсионными выплатами из-за увеличивающегося количества лиц, вступающих в пенсионный возраст². С другой стороны, доходы от экспорта нефти и газа, составляющие основной источник доходов бюджета, будут уменьшаться как по причине снижения добычи нефти и газа из-за выработки действующих месторождений и перемещения добычи в труднодоступные районы³, так и снижения в

¹ См.: *Гайдар Е.Т.* Гибель империи. Уроки для современной России. М.: РОССПЭН, 2006. С. 88—107; *Гайдар Е.Т., Чубайс А.Б.* Экономические записки. М.: РОССПЭН, 2008. С. 13—14.

² В 2006 г. на 1000 работающих в России приходилось 330 пенсионеров. В 2010 г. на 1000 работающих будет уже 360 пенсионеров, а к 2020 г. — 600. См.: *Рубченко М.* Назревает кризис пенсионной системы // Коммерсант. 2006. 29 ноября.

³ Если в 2002—2004 гг. прирост добычи нефти достигал 9—11% в год, то в 2006 г. он составил лишь 2,1%. По оценке специалистов, после 2020 г. в России начнется падение объемов добычи нефти и газа. См.: *Осипова О.* Правительству предстоит нелегкие решения // Ведомости. 2006. 7 декабря.

перспективе мировых цен на сырье. В результате под угрозой могут оказаться социальные обязательства государства и прежде всего функционирование системы пенсионного обеспечения граждан.

Необходимость отхода от экспортно-сырьевой модели развития экономики вызывается и тем, что экономика стран со значительной долей отраслей высоких технологий отличается устойчивостью к инфляции. Дело в том, что цены на продукцию технологичных производств только на начальном этапе определяются большими затратами на разработку и опытное производство. По мере наращивания объемов выпуска издержки производства и цены динамично снижаются из-за действия эффекта масштаба. Это как раз и является причиной, предопределяющей относительно низкую инфляцию в странах с преобладанием высокотехнологичного производства. Наоборот, цены на сырьевые товары объективно растут из-за ухудшения сырьевой базы, условий добычи, выработки высокопродуктивных месторождений, и эти цены задают «базу» для всей экономики.

Во-вторых, неравномерность развития европейской и азиатской частей страны. В европейской части страны, занимающей всего 25% территории, проживает 79% населения страны, тогда как в азиатской части страны (75% территории) сосредоточено лишь 21%, т.е. плотность населения в 11 раз меньше. В европейской части производится 74% ВВП страны и расположено более 80% производства обрабатывающей промышленности, а на Сибирь и Дальний Восток приходится только 25% ВВП, но зато там сосредоточено 2/3 выпуска добывающей промышленности и преобладающая часть запасов важнейших природных ресурсов¹.

В-третьих, наличие большого количества моногородов (400)², основанных на одном-двух градообразующих предприятиях.

В-четвертых, происходят процессы деиндустриализации экономики, которые проявляются в:

- высоком возрастном уровне основных фондов;
- огромном моральном и физическом износе производственного и научно-технического потенциала;
- увеличении материало- и энергоемкости продукции;
- технологическом отставании от ведущих стран мира;
- сокращении исследований на стратегически важных направлениях научно-технического развития;

¹ К программе социально-экономического развития России 2008—2016 гг. Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2008. С. 167.

² Там же.

- низком уровне значительной части научно-технических разработок.

Износ основных фондов в добывающих производствах по состоянию на 2007 г. достиг 53,5%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — 51,5%. В этих условиях деятельность этих производств будет сопровождаться повышением издержек и нуждаться во все более объемных инвестициях¹.

В то же время эксперты отмечают, что у России есть отрасли, где она может составить конкуренцию другим странам: оборонка, авиастроение, судостроение, космические услуги, производство экологически чистой сельхозпродукции, атомная энергетика, электроэнергетика, нефтегазовая промышленность.

2. Чрезмерная импортная зависимость.

Импорт — нормальное и даже необходимое условие функционирования экономики любой страны. Он выполняет несколько функций:

- а) позволяет наполнить рынок товарами, которые не производятся в стране либо производятся в недостаточных количествах;
- б) выступает инструментом стимулирования отечественного производства посредством создания конкурентной среды и демополизации внутреннего рынка;
- в) является способом привлечения иностранных инвестиций (инвестиционный импорт).

Но основными причинами роста импорта в России являются неэффективная государственная политика в области поддержки российских производителей, а также техническая и технологическая отсталость отечественного производства.

По ряду товаров возникла чрезмерная зависимость от импорта. К примеру, к началу 2008 г. доля импорта составляла: по мясу — 39%, маслу — 47%, сырам — 41%, телевизорам — 42%, мебели — 51%, лекарствам — 75%, холодильникам — 46%, парфюмерии — 79%². Чрезмерная импортная зависимость чревата такими отрицательными последствиями, как:

- консервация сырьевой модели экономики;
- создание предпосылок для захвата внутреннего рынка страны иностранными фирмами со всеми вытекающими последствиями: диктат цен, разрушение отечественного производства,

¹ Курнышева И., Лыков С., Идрисов А. Конкуренентоспособность и проблемы структурной модернизации // Экономист. 2008. № 9. С. 42.

² Навой А. Российские кризисы 1998 и 2008 года // Вопросы экономики. 2009. № 2. С. 28.

рост безработицы, проникновение в стратегические отрасли экономики, устранение России с мировых рынков, где она имеет шанс быть конкурентоспособной;

- нерациональное расходование валютных доходов страны. Вырученная от продажи экспортных товаров на мировом рынке валюта расходуется на закупку продовольствия, лекарств, тракторов, дорожной и добывающей техники, строительной техники вместо того, чтобы использовать ее на создание в стране собственного производства этих товаров;
- возникновение политической зависимости;
- деформация психологии нации, значительной части предпринимателей, сомневающих в способности государства защитить их интересы, обеспечить устойчивое развитие экономики за счет собственных возможностей, что при определенных условиях может спровоцировать массовый отток капиталов из страны, «набег» вкладчиков на банки.

3. Снижение продовольственной безопасности.

По нашему мнению, обеспечить продовольственную безопасность страны — значит решить четыре взаимосвязанные между собой проблемы:

- 1) наладить бесперебойное снабжение населения за счет собственного производства основными продуктами питания по медицинским нормам и доступным для большинства населения ценам;
- 2) обеспечить высокое качество продовольственных товаров, особенно закупаемых в других странах;
- 3) ограничить импорт продовольствия безопасным уровнем;
- 4) создать необходимые резервы продовольствия на случай возникновения непредвиденных обстоятельств.

По мнению бывшего министра сельского хозяйства РФ А. Гордеева, для обеспечения продовольственной безопасности необходимые объемы потребления отечественных продуктов в общем объеме потребления должны составлять не менее: по картофелю — 95%, молоку и молочным продуктам — 90%, мясу и мясопродуктам — 85%, рыбе и рыбопродуктам — 75—80%¹. Однако в России импортная зависимость по некоторым видам продуктов питания имеет тенденцию только к росту. По оценкам экспертов, Россия ежегодно закупает за рубежом продовольствия на 25—28 млрд долл.²

¹ Экономика России в 2008 году. Тенденции и перспективы. С. 70.

² Устиян И. Мировой продовольственный кризис: вызов XXI века // Экономист. 2008. № 10. С. 35.

В настоящее время Россия попала в явную зависимость от транснациональных корпораций по многим продуктам: мясо, сахар, кормовое зерно, молочные продукты (частично) и растительное масло. Если исходить из предположения, что Россия рано или поздно все же вступит в ВТО, то, естественно, возникает проблема разработки превентивных мер по укреплению продовольственной безопасности страны. Какие же конкретно здесь могут возникнуть проблемы и какими способами их можно было бы решать?

Проблема первая. Вступление России в ВТО потребует от нее присоединения к правилам торговли сельскохозяйственной продукцией. В частности, к правилу ограничения государственных дотаций сельскому хозяйству, что может привести к недофинансированию отрасли¹.

Проблема вторая — импортозамещение. Продовольственный рынок России, как было отмечено выше, давно находится в сфере влияния крупных международных ТНК. С помощью скрытой системы дотаций они легко вытесняют отечественных производителей с нашего рынка. Противостоять этому натиску становится с каждым годом труднее. Возможное присоединение России к ВТО усилит этот процесс. В таких условиях ограждение в рамках правил ВТО отечественного сельского хозяйства от более конкурентоспособных зарубежных компаний — единственно возможный способ сохранить его устойчивость.

Проблема третья — качество поставляемой на продовольственный рынок страны импортируемой продукции. Засорение российского рынка товарами низкого качества началось в 1990-е годы и продолжается в настоящее время, что представляет угрозу здоровью нации.

4. Высокий уровень коррупции и криминализация экономических отношений.

Под криминализацией экономических отношений понимается такое их состояние, при котором получение доходов криминальным путем становится широко распространенным явлением, условием функционирования хозяйствующих субъектов. Годовой рынок коррупции в нашей стране оценивается в 240 млрд долл. (на 2008 г.), что сопоставимо с объемом федерального бюджета России². Кор-

¹ Предварительно достигнутое соглашение с ВТО о размере дотационной поддержки АПК России в 9 млрд долл. в год является на ближайшие годы достаточным. Так, в 2008 году уровень государственной поддержки ФПК России оценивался в 4,5 млрд долл. Но в обозримой перспективе этого станет недостаточно, если учитывать предстоящую масштабную модернизацию АПК.

² *Финансовый контроль*. 2008. № 8. С. 49.

рупция, проникающая в отрасли и объекты стратегического значения, создает особую угрозу экономической безопасности. «Черные» рейдеры пытались захватить более 200 оборонных предприятий. В результате их деятельности были сорваны сроки производства военной и космической техники¹.

Одно из существенных негативных последствий коррупции — нарушение главного принципа рыночной экономики — соблюдение равных прав и возможностей для всех участников рынка. Коррупция обостряет социально-политическую напряженность и ослабляет экономическую безопасность. Деятельность коррупционеров ведет к несправедливому перераспределению огромной части национального дохода в пользу небольшой группы бизнесменов, чиновников, преступников в ущерб преобладающей части населения. В результате растет имущественное неравенство.

Проникая в политику, коррупция лоббирует законы, разваливает судебные процессы, развращает институты власти, влияет на кадровые назначения, дискредитирует государственный аппарат, снижает эффективность его управленческой деятельности, от которой во многом зависят темпы экономического роста, безопасность национального хозяйства.

Таково, в общем плане, видение современных вызовов и угроз для экономической безопасности России. В заключение отметим, что наша страна обладает значительными конкурентными преимуществами: географическое положение, огромные территории, огромные запасы пресной воды, минерально-сырьевых и биологических ресурсов, огромные площади экологически и технически ненарушенной территории, качество человеческого потенциала, квалификация рабочей силы, развитие фундаментальной и прикладной науки. Эффективное использование этих преимуществ, своевременное реагирование на вызовы экономической безопасности и парирование возникающих угроз позволит решить поставленную в Стратегии национальной безопасности задачу на вхождение России в «пятерку» государств — лидеров в мировой экономике.

15.2. Теневая экономика как угроза экономической безопасности России

С формированием открытого рыночного хозяйства в России и странах СНГ, стремительного развития информационных, финансовых и транспортных технологий были созданы небывалые в исто-

¹ См.: *Овчинский В.* Пираты XXI века. // Аргументы и факты. 2007. № 17. С. 19.

рии страны условия для роста теневой экономики. По имеющимся оценкам, теневой сектор экономики вырос с 10% ВВП в 1994 г. до 27% ВВП к 2007 г., а по оценкам МВД России — до 40% ВВП¹, что создает серьезную угрозу экономической безопасности страны.

Теневой экономикой называют хозяйственную деятельность, которая развивается вне государственного учета и контроля, а потому не отражается в официальной статистике.

Одной из характерных особенностей теневых отношений является их многосферность, распространенность практически на все сферы общества. Возникли теневые политика, право, образование, медицина, культура, наука и т.п. Естественно, в разных сферах общества теневые отношения приобретают специфические черты, различаясь и ролью в обществе, и составом действующих в них субъектов, и характером «продукции», которая в них производится. Российская теневая экономика оказалась встроена практически во все сегменты легальной экономики и государственного аппарата, существуя исключительно в открытой форме, практически не скрываясь. При этом, как это ни странно, они прекрасно развивают и дополняют друг друга, сохраняя макроравновесие экономической системы.

Базовым институтом теневой экономики является *нелегальный рынок*, представляющий собой совокупность отношений, осуществляющихся с нарушением действующих правовых норм и сводящих вместе покупателей и продавцов теневых товаров и услуг.

По характеру реализуемых товаров различают следующие теневые рынки.

1. Нелегальные рынки легальных, нормальных товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения нормальных потребностей. К ним относятся:

- незаконные экономические отношения в сфере легальной экономической деятельности;
- сфера нелегального бизнеса, связанного с производством, реализацией и потреблением нормальных товаров без лицензий и спецразрешений;
- разрешенная законом деятельность, которая официально не показывается или уменьшается в целях уклонения от уплаты налогов;
- сфера нелегальной занятости;
- незаконные операции в сфере политической деятельности;
- коррупционные операции в системе госслужбы и т.д.

¹ См. данные Федеральной службы государственной статистики России. www.qks.ru

Данную сферу называют либо беловоротничковой, либо неформальной теневой экономикой, т.е. либо это запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников «белой» экономики, либо деятельность разрешенная, но не регистрируемая.

Такая экономика связана с поиском ренты, обусловленной наличием особых положений в системе складывающихся экономических и неформальных связей: обеспечением для определенной группы предприятий особого режима функционирования, неравными условиями участия различных субъектов в приватизационном процессе, правом многих политических и бюрократических структур влиять на принятие решений по распределению материальных благ, доходов, собственности.

2. Рынки запрещенных товаров и услуг: рынки наркотических средств, оружия; рынки услуг по торговле телом (проституция), порнографии, в том числе детской. Это также торговля людьми, запрещенная торговля животными, рынки краденого имущества, радиоактивных материалов. Особое место в этой категории принадлежит рынку криминальных услуг, связанных с применением насилия, (заказные убийства, похищение людей), угрозой их применения и другие. Эту сферу экономики еще называют «черной» теневой экономикой (подпольной), или экономикой организованной преступности.

Критериями разграничения легальных, внезаконных и криминальных каналов капитала являются: происхождение перемещаемых активов; цель реализации капитала; используемые каналы. Капиталы теневого рынка образовались в результате совершения таких преступлений, как: незаконное предпринимательство, незаконная банковская деятельность, лжепредпринимательство; незаконное получение кредита; невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте; весь спектр налоговых преступлений; неправомерные действия при банкротстве и т.д. В немалой степени появление таких капиталов обусловлено экономической политикой государства, правильнее сказать, ее изъянами и издержками.

Между различными формами теневой экономики нет резкой грани. Все «теневики» находятся вне легальных законодательных норм и охотно сотрудничают друг с другом.

Анализ данных направлений позволяет получить представление о причинах, основных направлениях развития, социально-экономических последствиях теневой экономики и методах борьбы с ее негативными проявлениями.

Причин существования теневой экономики достаточно много. Однако интегральным фактором, определяющим наличие теневой

экономики, можно назвать спрос на теневые товары и услуги, который должен быть дополнен наличием условий для получения высоких прибылей в теневом секторе и возможностями реализации этих прибылей. Поэтому среди основных причин, способствующих образованию достаточно большого объема теневой экономики, особенно в России, можно назвать как недостатки государственного регулирования, так и неумелое вмешательство государства в экономику. В общем плане это: бюрократизация управления, недостатки в системе налогообложения, низкие нормы системы морали и нравственности в обществе, социальная дифференциация в обществе, несовершенство законодательной базы предпринимательства.

Говоря о причинах существования теневой экономики, необходимо особо отметить политические факторы, вызванные противоречиями в политической системе. Одним из принципиальных является вопрос об отношениях власти и крупного капитала. Дело даже не столько в лоббировании экономической деятельности олигархов, сколько в том, что это находится в противоречии с принципами социальной справедливости. Слабость политической власти является основной причиной коррупции государственного чиновничества, которая, в свою очередь, ведет к гипертрофии масштабов теневой экономики.

Можно выделить разные группы факторов, которые способствуют развитию теневой экономики.

Финансово-экономические факторы.

1. Несовершенство налоговой системы.

Деформация налоговой политики является в России мощным фактором роста теневой экономики и ее криминализации. Структура налоговых изъятий не соответствует структуре доходов экономических агентов, налоговая нагрузка распределена неравномерно. Так, в России промышленность, производя 37% ВВП, уплачивает 51% всех налогов. Вклад же банковского и торгового секторов неадекватен их реальным финансовым возможностям. Например, торговля, дающая 20% ВВП, вносит в бюджет не более 4% налогов. Налоговая система препятствует экономическому росту и побуждает экономических агентов выбирать экстремальные, в том числе противоправные и откровенно криминальные способы улучшения своего финансового положения. Таким образом, создаются стимулы перераспределения ресурсов в спекулятивный сектор, по характеру своему менее контролируемый и более криминогенный. Это не в последнюю очередь обусловлено слабостью государственных институтов и относительной легкостью контроля реального сектора по сравнению с финансово-посредническим.

2. Переструктуризация сфер хозяйственной деятельности (промышленного и сельскохозяйственного производства, услуг, торговли). Теневой сектор обеспечивает перераспределение ВВП.

3. Несовершенство процесса приватизации.

4. Деятельность незарегистрированных экономических структур.

Социальные факторы.

1. Низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности.

2. Высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом.

Правовые факторы.

1. Несовершенство законодательства.

2. Недостаточная эффективность деятельности правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности. Слабая и в значительной степени коррумпированная система правоохранительных и судебных органов.

3. Несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью.

4. Незащищенность легального частного бизнеса от криминала и олигархов.

Административные факторы.

1. Отсутствие эффективной государственной вертикали управления, охватывающей все сферы экономики по всей территории страны.

2. Чрезмерные административные барьеры, препятствующие развитию легального бизнеса.

3. Некомпетентность государственного управленческого аппарата, отсутствие зависимости оплаты труда чиновников от конкретных результатов их труда по развитию рыночных отношений в экономике.

Общественно-политические факторы.

1. Неуверенность большинства предпринимателей в стабильности рыночного экономического курса государства вследствие отсутствия четкой стратегии развития.

2. Недоверие граждан к государственным институтам в силу существования дополнительной неофициальной оплаты работников бюджетных организаций.

3. Деградация культуры, пропаганда культуры криминалитета.

Таковы, на наш взгляд, причины всеобъемлющего распространения теневых отношений в российском обществе.

Однако, если говорить о *социально-экономических последствиях* теневой экономики, то в экономической литературе по-разному их оценивают, выделяя при этом позитивное и негативное влияние.

Так, швейцарский экономист Дитер Кассел выделяет три позитивные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве:

1) «*экономическая смазка*» — сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а переливаются в «тень», возвращаясь в легальную после завершения кризиса);

2) «*социальный амортизатор*» — смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих);

3) «*встроенный стабилизатор*» — теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы облагаются налогом и т.д.)¹. Стабилизирующее воздействие проявилось в формировании новых рыночных ниш, сглаживая чрезмерное неравенство доходов и уровня жизни, уменьшая социальное напряжение в обществе.

Однако в целом влияние теневой экономики на общество является скорее негативным, чем позитивным. Происходит перераспределение доходов общества в пользу малочисленных привилегированных групп общества, что способствует образованию беднейшего слоя населения. Разрушается также система централизованного управления экономикой. Государство теряет финансовые рычаги управления экономикой, обостряются социальные проблемы из-за невыполнения бюджетных обязательств.

Основные сферы теневой экономики. Самым обширным сектором теневой экономики является «*серая*» (неформальная) теневая экономика. Она пронизывает все общество:

во-первых, — это сфера вторичной занятости, когда многие работают по совместительству в нескольких местах без официального оформления. Эти дополнительные заработки уходят из-под налогообложения;

во-вторых, — это теневики-хозяйственники, в значительной степени находящиеся в тени, поскольку выход в легальную экономику обернется для них существенной потерей доходов либо закрытием своего дела. По некоторым оценкам, теневая экономика охватывает в малом бизнесе от 30 до 40% объема продукции, услуг (оборота). Применительно к этой части экономики стоит задача «ее вывода из тени» путем создания экономических условий, делающих

¹ Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. М.: Норма, 2006. С. 18.

более выгодным и надежным заниматься официально зарегистрированной экономической деятельностью.

Не найдя достойного применения в своей стране, теневой капитал бежит из страны. Правда, считается, что около 15—20% вывезенного капитала возвращается в Россию как краткосрочные или среднесрочные инвестиции фирм-нерезидентов, контролируемых российскими физическими или юридическими лицами.

Согласно экспертным оценкам, если в 2005 г. россияне держали на заграничных счетах 150 млрд долл., то только в 2006 г. сумма выросла до 220 млрд долл. Причем надо отметить, что это только активный капитал быстрорастущих компаний за границей¹. Зарубежные вклады наших граждан почти на 0,8 трлн руб. перекрывают доходы российского бюджета (в сумме это почти четверть ВВП страны). По прогнозам главы Центробанка России, за рубеж под фиктивные сделки уходит огромная сумма — свыше 1 трлн руб. в год².

Заключительным этапом превращения преступности в высокодоходное и эффективное производство является *отмывание денег*.

Существуют два основных обстоятельства, при которых складывается благоприятный климат для появления и распространения в обществе легализации добытых незаконным путем денежных средств. Особые возможности для отмывания денег появляются, во-первых, только при невыполнении государством своих прямых функций, т.е. при отсутствии эффективного контроля со стороны государства. Отсутствует четкое регулирование основных финансовых институтов: банковской деятельности, рынка ценных бумаг, валютного рынка. Во-вторых, многие вопросы взаимосвязаны. Развитие преступного мира способствует отмыванию теневых капиталов, а это, в свою очередь, создает финансовую базу для развития преступности. С появлением организованных криминальных структур возникла острая необходимость в законной легализации значительной прибыли, полученной от преступной деятельности, так как прибыль подобных размеров невозможно легально использовать без придания законности ее получения.

На все эти проблемы, бесспорно, оказывают влияние внешние факторы: развитие процесса глобализации и создания общего мирового рынка на фоне национального регулирования правовых вопросов, расширение сферы использования различных форм безналичных расчетов, увеличение доли услуг в структуре ВВП и т.д.

¹ Перфилов С. 220 млрд до востребования // Финансовый контроль. 2007. № 1. С. 94.

² Перфилов С. Указ. соч.

Основу теневой экономики составляет *подпольная, или «черная», экономика*. Это сугубо криминальные элементы: торговцы наркотиками и оружием, рэкетеры, бандиты, грабители, вымогатели и т.д. Сюда относят также «классически» коррумпированных представителей органов власти и управления (берущих крупные взятки, торгующих государственными должностями и интересами). Все эти элементы формируют своеобразную надстройку теневой экономики, составляющую, по различным экспертным оценкам, от 5 до 25% всей экономики и обладающую значительными ресурсами, силой и влиянием. По существу это особая отрасль бизнеса. Хорошо и современно организованная, она представляет собой диверсифицированную экономику, основанную на сочетании разных видов бизнеса, преступного и легального, где «грязные», преступные деньги отмываются.

Различие между разными сегментами теневой экономики можно проиллюстрировать в табл. 15.2.

Таблица 15.2

Сравнение сегментов теневой экономики

<i>Критерии для сравнения</i>	<i>Неформальная («серая») экономика</i>	<i>Нелегальная (криминальная, «черная») экономика</i>
Структурная основа	Домохозяйство (сообщество домохозяйств)	Преступное сообщество
Вид капитала	Социальный	Криминальный
Тип связей	Родственные и дружеские сети	Мафиозно-клановые сети
Целевая функция	Производство для внутреннего потребления	Преодоление запрета на производство товаров и услуг
Участие населения	Тотальное	Незначительное
Основа неформальных договоренностей	Тендерные нормы, нормы взаимности	Нормы преступной среды
Сущность неформальных договоренностей	Семейный уклад, сетевое страхование	Преступное деяние
Принуждение к соблюдению договоренностей	Социальное	Экономическое в совокупности с психическим и физическим
Механизм принуждения	Социальная изоляция	Криминальное силовое давление путем угроз либо причинения ущерба

Окончание табл. 15.2

Возможности сокращения	Повышение уровня реальных доходов населения, устранение дефицита благ, их ценовая доступность; сокращение числа безработных; действенный контроль за миграционными процессами	Неотвратимость и жесткость наказания, конкурентные преимущества легальной предпринимательской деятельности
Альтернативный процесс	Опубличивание частной сферы	Ликвидация

Преступность как в зеркале отражает общую атмосферу и обстановку в обществе и, прежде всего, его основу — экономику. Бездействие законов, с одной стороны, отмена статей по спекуляции, введение свободной торговли и отмена государственной монополии на спиртные напитки, внешнюю торговлю в период перестройки в России — с другой, привели к тому, что возник «черный рынок» купли-продажи. Спрос на нелегальный товар породил нелегальное предложение со стороны преступных организаций.

В итоге правоохранительные органы имеют сейчас дело не только с отдельными видами преступлений, но и с социально-криминальными явлениями — коррупцией и хорошо развитой организованной преступностью. Борьба с ними выходит за рамки деятельности одних лишь правоохранительных органов и становится национальной, общегосударственной задачей.

Коррупция — один из наиболее опасных видов преступлений в сфере экономики. В Федеральном законе «О противодействии коррупции» (№ 273-ФЗ от 25 декабря 2008 г.) коррупция определяется как «злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами»¹.

Эксперты Совета Европы дают определение коррупции в несколько более широком смысле. По их мнению, коррупция — это взяточничество, подкуп или любое другое поведение лица, наделенного ответственностью в общественном или частном секторе и на-

¹ Федеральный закон «О противодействии коррупции» № 273-ФЗ от 25 декабря 2008 г., ст. 1.

рушающего свои обязанности, причем это поведение направлено на получение любых неправомερных преимуществ для себя или другого лица¹. По мнению специалистов Всемирного банка, коррупция — это злоупотребление властными полномочиями в личных интересах².

Экономические последствия коррупции

1. Расширение теневой экономики приводит к уменьшению налоговых поступлений и ослаблению бюджета, неэффективному использованию бюджетных средств, в результате чего государство теряет финансовые рычаги управления экономикой, что приводит к закономерному обострению социальных проблем в государстве.

2. Нарушаются конкурентные механизмы рынка, снижается его эффективность. В результате может появиться возможность неумелого вмешательства государства в экономику, усиление административных методов решения вопросов.

3. Теряется доверие агентов рынка к способности власти устанавливать и соблюдать честные правила рыночной игры, в результате — ухудшение инвестиционного климата в стране.

4. За счет коррупционных «накладных расходов» происходит повышение цен и раскручивание спирали инфляции.

Социальные последствия коррупции

1. Отвлекаются колоссальные средства от целей общественного развития, снижая способность власти решать социальные проблемы.

2. Коррупция подстегивает несправедливое перераспределение средств, закрепляя резкое имущественное неравенство.

3. Подрываются и дискредитируются законодательные основы государства, формируя представление о беззащитности граждан и перед преступностью, и перед лицом власти.

4. Коррупционированность правоохранительных органов способствует укреплению криминогенной обстановки в обществе и созданию все больших возможностей для отмывания денег.

Политические последствия коррупции

1. Происходит смещение целей политики от общенационального развития к обеспечению властвования олигархических группировок.

¹ Швец Е.В. Некоторые аспекты международно-правового сотрудничества государств — членов Совета Европы в области борьбы с коррупцией // Журнал российского права. 2000. № 7.

² Helping Countries Combat Corruption: The Role of the World Bank. Poverty Reduction and Economic Management // The World Bank. September, 1997. P. 8.

2. Падает престиж страны как внутри, так и на международной арене, что может способствовать росту угрозы ее экономической и политической изоляции.

Обычно подразделяют верхушечную и низовую коррупцию. Для оценки потерь от верхушечной коррупции рассмотрим международный опыт. По оценкам немецких экономистов К. Кернера и Э. Даха, коррупция увеличивает стоимость товаров и услуг на 5—15%. Общие дополнительные издержки в 15% эквивалентны годовой сумме налогов со среднего рабочего в США. Если эти средства использовать для развития производства, то количество рабочих мест возросло бы примерно на 10%, что приблизительно составляет 12 млн рабочих мест. Это позволило бы обеспечить работой всех безработных США, увеличить средний доход примерно на 10% и прибавить около 5% к среднему ежегодному росту ВВП¹.

К приведенным примерам можно добавить оценки российских правоохранительных органов, согласно которым некоторые структуры в отдельных отраслях промышленности — нефть, газ, редкие металлы — тратят до 50% получаемой прибыли (реальной, а не декларированной) на подкуп различных должностных лиц. Если использовать приведенное выше соотношение между размером взяток и потерями от коррупции, то легко установить порядок соответствующих сумм, которые будут исчисляться миллиардами долларов.

Что касается низовой коррупции, то, по подсчетам экспертов общественной организации «Технологии — XXI век», мелкие предприниматели тратят в России на взятки чиновникам минимум 500 млн долл. в месяц. В год это оборачивается суммой в 6 млрд долл. (следует добавить, что приведенные расчеты не включают платежи мелких предпринимателей «крышам»). Предварительный анализ показывает, что 10% всего дохода в мелком и среднем бизнесе тратится на коррупционные сделки². При этом на начальном этапе (регистрация предприятия и т.п.) расходы существенно выше. «Вход в бизнес» требует в России разрешений примерно 50 чиновников. Эти потери напрямую перекладываются на рядовых покупателей и клиентов мелкого бизнеса, поскольку потраченные на взятки деньги закладываются в цену товаров и услуг.

Масштабная низовая коррупция предельно опасна, поскольку, во-первых, создает благоприятный психологический фон для существования остальных форм коррупции и, во-вторых, является поч-

¹ Кернер К.-Х., Дах Э. Отмывание денег. М., 1996. С. 8.

² По имеющимся оценкам, размеры взяток в России за получение государственного заказа составляют 1/3 от стоимости проекта; за списание налоговой задолженности — до 50% от суммы недоимки; за снижение таможенной пошлины — до 50% от сэкономленной суммы. См.: Аргументы и факты. 2006. № 14. С. 6.

вой для вертикальной коррупции, которая в свою очередь является исходным материалом для формирования организованных коррупционных структур и сообществ.

Таким образом, по самым оптимистическим оценкам, суммарные потери от коррупции в России могут составлять от 10 до 20 млрд долл. в год. Эти данные приведены здесь не для того, чтобы кого-либо удивить или напугать. Важно увидеть другое — насколько рентабельными могут оказаться вложения в серьезную осмысленную деятельность по систематическому ограничению коррупции.

Анализ международного опыта противодействия коррупции позволяет выделить следующие эффективные меры, способствующие снижению ее уровня.

1. Создание самостоятельного государственного органа по борьбе с коррупцией.
2. Работа государственной власти на основе публичности и открытости. Создание возможности доступа граждан, общественности и средств массовой информации к различным документам органов государственной власти.
3. Государственное финансирование политических партий, исключающее возможность их финансирования из иных, в том числе, коммерческих источников.
4. Отсутствие в системе государственного аппарата политических должностей. Малая численность бюрократического аппарата при четкой его структурированности.
5. Закрепление четких должностных полномочий в соответствующих административных регламентах.
6. Разработка специального кодекса поведения должностных лиц, закрепляющего четкие рамки контакта государственного служащего с гражданами.
7. Наличие у государственного чиновника права на собственное обоснованное мнение, которое может отличаться от мнения начальника и которое в случае принятия руководителем «политического» решения, отличающегося от предложения подчиненного, служит основанием (в случае отсутствия на документе визы) для того, чтобы считать документ юридически недействительным.
8. Высокая материальная и социальная обеспеченность чиновников. Систематическое повышение уровня заработной платы государственным служащим до уровня коммерческих организаций.
9. Упрощение порядка снятия иммунитета с высших должностных лиц в случае выявления фактов коррупции с их стороны.
10. Наличие системы конфискации имущества должностных лиц в случае выявления фактов их коррумпированности.

11. Упрощение административных процедур, в которых участвуют граждане, установление ясных требований, предъявляемых к ним, систематический отзыв пересекающихся инструкций и нормативов.
12. Государственный и общественный контроль доходов и расходов должностных лиц, контроль личных банковских счетов должностных лиц и членов их семей.
13. Внесение изменений в национальное законодательство с учетом рекомендаций группы FATF, в том числе направленных на ужесточение процедур открытия, закрытия банковских счетов и денежных переводов в части идентификации личности.
14. Жесткие репрессивные меры в отношении коррумпированных чиновников. Так, в Китае за 2001—2009 гг. было расстреляно 10 тыс. чиновников различных уровней (мэры, министры, губернаторы, начальники отделов и управлений и др.), замешанных в коррупции, а еще 120 тыс. человек были посажены в тюрьмы на сроки от 10 до 20 лет¹.

Итак, *коррупция — это, прежде всего, сигнал, указывающий на неуклюжие, неоправданные, неэффективные действия государства.*

Неправомерные действия отдельных правоохранительных органов и экономическая преступность, срашиваясь, создают среду, которая является существенным препятствием для борьбы с коррупцией. Создаются «комплексные бригады», зарабатывающие деньги на развале уголовных дел; за взятки организуется давление правоохранительных органов на конкурентов в коммерческой сфере. Эти же средства используются для вымогательства. Немало фактов поступления работников правоохранительных органов на службу («по совместительству») в коммерческие структуры и создания таковых под патронажем стражей порядка.

Ужесточилось противоборство группировок за сферы влияния, растет стремление преступников взять под свой контроль экономическую деятельность некоммерческих структур. Часто это ведет к использованию преступниками крайних мер воздействия, росту террористических акций как криминального, так и политического характера.

Надо отметить, что нелегальный бизнес также интернационален, как и легальный. В экономической литературе даже выделяют такое понятие, как «*мировое криминальное хозяйство*», которое рассматривается как система взаимосвязанных транснациональных преступных промыслов. И этот нелегальный мировой рынок включает контрабанду как запрещенных товаров (наркотики, оружие), так и вполне легальных (потребительских товаров, алмазы, автома-

¹ Зотов Г. Взяточник платит за свою пулю // Аргументы и факты. 2009. № 25.

шины), а также легальную торговлю подделками, отмывание денег, сокрытие доходов, компьютерную преступность, нелегальную миграцию и экономический шпионаж.

Все активнее организованная преступность участвует в *наркобизнесе*. Россия уже приобрела репутацию государства с благоприятными условиями для наркоэкспансии как в плане поставки наркотиков, так и с точки зрения возможностей по «отмыванию» доходов от преступной деятельности. Масштаб размаха этого подпольного бизнеса огромен. В наркобизнесе норма валовой прибыли в одной торговой сделке превышает 1000%. Международный рынок запрещенных наркотиков стал одним из крупнейших на планете. По экспертным оценкам, оборот наркотиков составляет не менее 8% мировой торговли¹.

Достаточно прибыльное дело для теневой экономики — *нелегальная торговля оружием*. Ее оборот сопоставим с официальным экспортом обычных видов вооружения из США (примерно 10 млрд долл.). Нелегальный рынок оружия фактически делят на два рынка: собственно криминальный («черный») и квазикриминальный («серый»). Первый рынок поставляет преимущественно легкое оружие и малыми партиями, а за оптовыми поставками мощных видов оружия (вертолеты, пушки) скрываются правительственные спецслужбы или легальный бизнес².

Преступный капитал, насаждая коррупцию, проникает в политику. Чем дольше отсутствует эффективное противодействие проникновению «грязных» денег в банковскую сферу, тем больше укореняется организованная преступность и усиливается ее влияние на экономику, тем труднее контролировать фактическое состояние последней и противодействовать дальнейшей криминализации общества³. Этим и объясняется необыкновенная живучесть террористических организаций.

Особенность быстрого распространения терроризма заключается в том, что террористические организации бурно втягиваются в международные криминальные промыслы: наркобизнес, нелегальная миграция, контрабанда полезных ископаемых и т.д. При этом финансовыми источниками современного терроризма являются помощь стран, использующих это явление для достижения своих це-

¹ Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. М.: Норма, 2006. С. 180. В экономической литературе часто приводится такой пример. «Кокаиновый король» Боливии Д. Суарес предложил правительству США уплатить боливийский внешний долг в 4 млрд долл. за освобождение своего сына, арестованного в США.

² Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Указ. соч. С. 181.

³ См.: Ионов Ю.А. Противодействие обороту нелегитимных доходов в финансовой сфере. М. 2003. С. 34; Горбунов А. Налоговое планирование и создание компаний за рубежом. М.: Инфра-М, 2000. С. 23.

лей, спонсорство частных лиц и самоснабжение за счет теневой экономики, с целью отмывания криминальных доходов. В связи с этим от успешности борьбы с теневыми капиталами, отмыванием преступно полученных денежных средств в какой-то мере зависят и конкретные результаты в борьбе с терроризмом.

Все чаще выявляется тесная связь между такими преступлениями, как контрабанда, подпольная торговля наркотиками и изготовление и сбыт фальшивых банкнот. В ряде случаев крупные оптовые покупатели контрабандных партий наркотиков используют для расчетов фальшивые банкноты. Ни один вид преступлений не может сравниться по темпам роста с фальшивомонетничеством.

Главной экономической причиной *фальшивомонетничества* является растущая инфляция и связанное с нею падение курса национальной денежной единицы, увеличение в обороте денежной массы валют ведущих стран, общая неустойчивость хозяйства, что ведет к обнищанию многих групп населения. Невольно содействует этому и определенное несовершенство в ряде стран уголовно-процессуальных норм. С одной стороны, в законодательных актах практически всех государств предусмотрены весьма строгие меры наказания для лиц, замешанных в изготовлении поддельных денег, находящихся в обращении в данной стране¹. С другой стороны, подделка чужой валюты карается менее строго².

Одной из сфер теневой экономики является *подделка товарных марок*. Около 90% товаров, продающихся в России, — подделки. Подделки под известные марки, по некоторым данным, составляют 8% мировой торговли. Мошенники научились изготавливать не только точные копии бытовых приборов и одежды, но и «клонировать» косметику, пищевые продукты и лекарства. Доля фальсифицированных лекарственных средств на российском фармацевтическом рынке достигла 12%³. В России макси-

¹ Например, в США фальшивомонетчики могут быть приговорены к 15 годам тюрьмы или штрафу в 5 тыс. долл., или к тому и другому одновременно. В Дании — к 12 годам тюрьмы. Бельгийский уголовный кодекс предусматривает наказание за фальшивомонетничество в виде каторжных работ сроком от 15 до 20 лет.

² В Японии, например, лиц, виновных в подделке находящихся в обращении японских иен, приговаривают к пожизненной каторге, а изготовивших фальшивые доллары США — к каторге от двух лет и выше. В некоторых странах при разбирательстве дел фальшивомонетчиков требуется личное присутствие в суде эксперта той страны, валюта которой подделана обвиняемыми, что по ряду причин не всегда возможно.

³ *Очинников В.* За фальшивые таблетки — к расстрелу // Российская газета. 2007. 13 июля.

мальное наказание производителям таких лекарств — до полугода лишения свободы¹.

В этом виде бизнеса от использования фальсифицированной продукции только на налогах Россия теряет 3 млрд долл. в год. Причина — сверхприбыльность этого криминального бизнеса и проблемы в законодательстве. Пока выявляемость контрафакта остается на уровне 0,6% приблизительного объема производства. В России действуют всего три статьи Уголовного кодекса, по которым пирата привлекают к уголовной ответственности: 146 (нарушение авторских и смежных прав со сроком наказания до двух лет); 147 (нарушение изобретательских и патентных прав со сроком наказания до двух лет) и 180 (незаконное использование товарного знака со сроком наказания до двух лет). По идее, суммарное наказание может дойти до пяти лет лишения свободы, но на деле преступникам присуждают два года условно или, что намного реже, один год реально².

В целях снижения издержек производства в теневой экономике успешно используется *труд нелегальных мигрантов*. По оценкам ООН, ежегодно через мировую систему нелегальной миграции проходит около 4 млн человек, принося организаторам этого криминального бизнеса доход в 7 млрд долл. В результате из нелегальных мигрантов стран «третьего мира» создается «подполье», которое потом интегрируется в легальную систему³.

Во всех случаях цель одна: любыми путями заработать и добиться определенного положения, а также сделать этот теневой капитал недоступным для контроля со стороны российских налоговых и правоохранительных органов.

Угрозы экономической безопасности в связи с существованием теневого рынка. Существование такого огромного теневого бизнеса — это естественная реакция на слабость государственной власти, отсутствие должного контроля с ее стороны и незрелость установившихся рыночных отношений.

Разрушающее воздействие теневого бизнеса заключается в том, что: во-первых, это реальное сокращение ресурсов для экономического роста и создание искусственного спроса на зарубежные кредиты;

¹ Для сравнения: за взятки, оцениваемые в общей сложности в 6,5 млн юаней, или 832 тыс. долл., выпуская на внутренний и внешний рынки продукцию, которая не только не соответствовала стандартам, но и угрожала здоровью людей, в Китае расстрелян бывший глава госуправления по надзору за качеством продуктов и медикаментов Чжэн Сяоюй.

² Для справки: в Европе в качестве крайней меры действует закон об ответственности покупателя за приобретение контрафакта, т.е. если покупатель сознательно приобретает контрафакт, то его выслеживают и штрафуют.

³ Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. С. 182.

во-вторых, это ограничение действий правительства в проведении оптимального хозяйственного курса. В условиях государственного регулирования легального капитала сделки регистрируются, а значит, выплачиваются налоги. При отсутствии этого уменьшается налогооблагаемая база, и в страну не инвестируется прибыль;

в-третьих, малоэффективная борьба государства с теневиками стимулирует преступность, демонстрируя безнаказанность;

в-четвертых, вывод средств из экономического оборота может привести к подрыву финансовой системы государства, замедлению товарооборота в стране.

Все эти процессы приводят к ухудшению возможностей страны по обслуживанию внешнего долга и в итоге — снижению экономической безопасности страны.

Политическая опасность теневой экономики. Она состоит в том, что растущий и высокий уровень бегства из легальной сферы свидетельствует не только об экономической слабости, но и о политической нестабильности российского государства. Недоверие российских предпринимателей к своему государству, к тому, что оно может реально гарантировать сохранность их капиталов, оборачивается снежным комом и влечет такое же недоверие к нему иностранных партнеров, и, как следствие, отказ от возможных инвестиций и т.д.

Социальная опасность теневой экономики. Ослабление и без того низких показателей экономического состояния России приводит к возрастанию социальной напряженности в обществе, к недовольству населением политикой государства, многократно усиливающемуся еще и тем фактом, что привлечение к любой ответственности — гражданской, уголовной, административной, налоговой и т.д. даже за криминальный вывоз капитала является единичным.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое экономическая безопасность страны и почему она является материальным фундаментом национальной безопасности?
2. Как соотносятся понятия: вызов, угроза и риск?
3. Какие угрозы, на ваш взгляд, внутренние или внешние, являются наиболее опасными для экономики России?
4. Какие новые угрозы экономической безопасности появляются в связи с интеграцией российской экономики в мировую?
5. В чем заключается экономическая опасность теневой экономики?
6. Какова структура теневой экономики?
7. Почему коррупция является одним из наиболее опасных видов преступлений в сфере экономики?

Тематика курсовых работ

1. Зарубежный и отечественный опыт обеспечения экономической безопасности предприятия.
2. Проблемы повышения уровня продовольственной безопасности России.
3. Экономические риски и управление ими в современных условиях хозяйствования.
4. Влияние транснациональных корпораций на экономическую безопасность государства.
5. Социальная политика и ее роль в обеспечении экономической безопасности.
6. Офшоры в глобальной и национальной экономике: значение, тенденции, влияние на экономическую безопасность.
7. Контроль за международным движением капитала и противодействие незаконному капиталообороту.
8. Техногенные аварии и катастрофы как угроза экономической безопасности.
9. Проблемы обеспечения военно-экономической безопасности России в современных условиях.
10. Национальные интересы и обеспечение экономической безопасности страны.

Экономический словарь

А

- Автоматические стабилизаторы* — институциональные факторы рыночной экономики, которые сглаживают экономическую конъюнктуру независимо от текущих решений правительства.
- Амортизационные отчисления* — стоимость износа основного капитала.
- Акцизы* — вид косвенного налога на предметы массового потребления и услуги, включаемого в цену соответствующего товара.
- Аллокативная эффективность* — ресурсы общества распределены таким образом, чтобы максимизировать удовлетворение общественных потребностей ($P = MC$).
- Акселератор* — воздействие прироста национального дохода, вызванное увеличением первоначальных инвестиций, на новый прирост инвестиций.
- Автономные инвестиции* — инвестиции на новую технику и рост качества продукции, осуществляемые при неизменном спросе на блага.
- Аккредитив* — поручение банку о выплате определенной суммы денежных средств физическому или юридическому лицу при выполнении указанных условий.
- Аваль* — вексельное поручительство в виде гарантийной записи, по которому лицо, давшее такое поручительство, принимает на себя ответственность перед владельцем векселя за выполнение обязательств каким-либо из лиц, подписавших вексель. Это форма гарантии платежа банком или иной кредитной организацией.

Б

- Безработные* — трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, активно ищут работу и готовы приступить к ней немедленно, с определенной даты.
- Бенефициар* — лицо, получающее доходы от своего имущества, переданного в доверительное управление другому лицу (юридическому или физическому), либо от использования собственности третьими лицами в целях получения максимальной прибыли.
- Биметаллизм* — денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента закрепляется за двумя благородными металлами (золотом и серебром), предусматривается свободная чеканка монет из этих металлов и их неограниченное обращение.

«*Быки*» — биржевые маклеры, создающие и искусственно поддерживающие повышение курса ценных бумаг и валют (они «поднимают их на рога»).

Брокер — посредник при заключении сделок между покупателями и продавцами товаров, ценных бумаг, валют и т.д. на фондовых и товарных биржах. Действует по поручению и за счет клиента за определенное вознаграждение (комиссию) в процентах от стоимости сделки или в твердой сумме.

В

Валютная интервенция — один из инструментов валютной политики Центрального банка, заключающийся в воздействии на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты. Источник средств — официальные валютные или золотые резервы и кредиты по соглашениям своп между центральными банками.

Варрант — 1. Вид сертификата, предусматривающий возможность приобретения пакета ценных бумаг по номиналу до их выпуска в обращение.

2. Вид сертификата, выдаваемый вместе с ценной бумагой, дающей право на льготы владельцу ценной бумаги.

3. Документ, выдаваемый владельцу товара при сдаче его на склад.

ВВП — рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в экономике за определенный период времени факторами производства.

Внешний государственный долг — обязательства перед нерезидентами (в какой бы валюте они ни возникали), а внутренний — перед резидентами.

Вексель — уникальная ценная бумага, сочетающая в себе кредитные и платежно-расчетные функции, рассматриваемая как вложение денежных средств и инвестиции, для получения дохода в виде процентов или дисконта. Вексель — это формальное, абстрактное, денежное и передаваемое обязательство.

Вторичный рынок — рынок, на котором происходит обращение ценных бумаг.

Г

Государственный долг — сумма накопленных и непогашенных бюджетных дефицитов за определенный период.

Голубые фишки — ценные бумаги наиболее известных и устойчиво работающих компаний с высоким кредитным рейтингом.

Горячие деньги — краткосрочные капиталы, переводимые в спекулятивных целях из одной страны в другую и из одной валюты в другую.

Д

Девизы — платежные средства, выраженные в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов (векселя, чеки, переводы, аккредитивы) и подлежащие оплате за рубежом в иностранной валюте.

Делистинг — исключение ценной бумаги из котировального списка.

Денежная масса — совокупность всех денежных средств, находящихся в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

Денежная база — совокупный объем наличных денег и денежных резервов коммерческих банков.

Деноминация — укрупнение национальной денежной единицы путем обмена по установленному государством соотношению денежных знаков на новые.

Дефлятор — индекс цен, используемый при пересчете стоимостных показателей в ценах базисного года с целью учета влияния инфляции.

Дефолт — отказ от принятых на себя обязательств по уплате долга.

Депозитарии — юридические лица, которые предоставляют услуги по хранению ценных бумаг и учету перехода прав на ценные бумаги.

Дилер — физическое или юридическое лицо, осуществляющее посредничество в торговых сделках купли-продажи товаров, ценных бумаг, валюты, действующее от своего имени, на свой страх и риск и осуществляющее сделки за собственный счет.

Дискреционная (активная) фискальная политика — целенаправленное изменение величин государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета в результате специальных решений правительства, направленных на изменение уровня занятости, объема производства и темпов инфляции.

Добавленная стоимость (ДС) — разница между стоимостью продукта, произведенного товаропроизводителем, и расходами на приобретение промежуточных товаров у других фирм.

Е

Еврооблигации — облигации внешних займов Российской Федерации, которые размещаются на европейской рынке долговых обязательств. Их еще называют евробондами.

Естественный уровень безработицы (U)* — тот минимальный уровень, ниже которого невозможно опуститься и который сопутствует полной занятости при нормальном устойчивом состоянии экономики.

И

Инвестиции — расходы предприятий в долгосрочном периоде, направленные на рост запаса капитала и расширение производства.

Индекс цен — относительное изменение среднего уровня цен за определенный период.

Индекс ДОУ-ДЖОНСА — средний показатель курсов акций группы крупнейших компаний США, публикуемый фирмой Доу-Джонса. Представляет собой среднюю арифметическую (невзвешенную) ежедневных котировок определенной группы компаний на момент закрытия биржи.

Индоссамент — передаточная надпись на обратной стороне ценной бумаги, в соответствии с которой права по этой бумаге переходят от одного лица к другому.

Индустрированные инвестиции — инвестиции, которые вызываются устойчивым ростом совокупного спроса и направляются на расширение производства.

Инкассовое поручение — банковская операция, посредством которой банк (банк-эмитент) по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа.

Инсайдерская информация — конфиденциальная информация о деятельности предприятия, фирмы. Граждане, обладающие инсайдерской информацией, называются аффилированными лицами.

Институциональные инвесторы — коллективные держатели ценных бумаг: акций и облигаций. Это крупные кредитно-финансовые учреждения: страховые, пенсионные фонды, инвестиционные компании различного вида.

Инфляционный разрыв — когда планируемые инвестиции превышают сбережения, соответствующие уровню полной занятости.

Л

Лизинг — особая форма аренды машин, оборудования, зданий, сооружений, сочетающая арендные и кредитные отношения.

Листинг — внесение акций компаний в список акций, котирующихся на данной бирже, для допуска к биржевым торгам только тех акций, которые прошли экспертную проверку.

Личный доход — доход, получаемый до уплаты налогов.

М

«*Медведи*» — биржевые спекулянты, создающие и искусственно подерживающие понижение курса ценных бумаг и валют (они «заваливают» цены вниз).

Мультипликатор государственных расходов показывает, на сколько возрастает доход в ответ на увеличение государственных расходов на один доллар.

Мультипликатор сбалансированного бюджета показывает: когда госрасходы и налоговые отчисления возрастают на одну и ту же величину, совокупный доход возрастает на ту же величину.

Н

Налоговый мультипликатор показывает, на сколько долларов изменится совокупный доход в ответ на изменение налогов на 1 доллар.

Номинальные показатели представлены в текущих ценах, т.е. ценах данного периода.

Национальное богатство (НБ) — совокупность материальных благ, которыми располагает общество на определенную дату, созданных трудом людей за весь предшествующий период его развития.

Незапланированные инвестиции (реальные расходы) — непредусмотренные изменения инвестиций в товарно-материальные запасы.

Неформальный сектор — официально не зарегистрированная экономическая деятельность, осуществляемая гражданами (которые не платят соответствующих налогов) самостоятельно или в рамках мелких производственных единиц за собственный счет или с использованием средств труда предприятий формального сектора.

Норма безработицы — отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы (%), которая представляет собой сумму занятых и безработных.

О

Открытая экономика — хозяйство, направление развития которого определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве.

Операционная прибыль — избыток цены над средними переменными издержками, умноженный на объем выпуска продукции.

Общественные товары и услуги — товары и услуги, которые потребляются всеми членами общества независимо от того, в какой мере гражданин оплатил пользование этими товарами и услугами

П

Паритет покупательной способности валюты — соотношение между валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров и услуг.

Парето — эффективность (социальная эффективность) — состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества.

Первичное публичное размещение акций (ИПО) — способ привлечения долгосрочного капитала на первичном рынке, в процессе которого закрытое акционерное общество превращается в акционерное общество открытого типа.

Первичный рынок — рынок, на котором происходит первичное размещение ценной бумаги.

Планируемые расходы — сумма, которую домохозяйства, фирмы, правительство и внешний мир планируют истратить.

- Потенциальный ВВП* — максимально возможный ВВП, произведенный в условиях, когда безработица не превышает естественного уровня.
- Предельная склонность предпринимателей к инвестированию* показывает, на сколько единиц увеличится или уменьшится объем инвестиций при снижении или увеличении процентной ставки на единицу.
- Покупательная способность денег* — количество товаров и услуг, которые можно купить на денежную единицу.
- Производственная эффективность* — соотношение затрат и результатов, создание условий для производства товаров и услуг наименее дорогостоящим образом.
- Продолжительность безработицы* — продолжительность поиска работы, т.е. период времени, в течение которого безработный ищет работу.
- Предельная склонность к потреблению* — доля прироста (сокращения) потребления, связанная с изменением дохода на одну единицу.

Р

- Резиденты* — граждане, проживающие на территории данной страны, за исключением иностранцев.
- Реимпорт* — ввоз в страну товаров, которые ранее были экспортированы и в зарубежных странах не подвергались какой-либо обработке.
- Рейтинг акций* — оценка инвестиционной надежности ценных бумаг.
- Регистраторы* — организации, ведущие реестр владельцев ценных бумаг. При количестве владельцев более 500 регистратором может быть только специализированная независимая организация.
- Располагаемый доход* — доход после уплаты налогов.
- Реальный ВВП* — стоимость совокупного выпуска в экономике, измеренная в ценах базисного года.
- Рецессионный разрыв* — сбережения, соответствующие уровню полной занятости, превышают потребности в инвестировании.

С

- Сальдо* — разность между суммой всех денежных поступлений и суммой всех денежных расходов за определенный период времени. В международных торговых и платежных расчетах сальдо — разность итоговых сумм между экспортом и импортом (сальдо торгового баланса), между поступлениями в данную страну денежных средств и платежами в зарубежные страны (сальдо платежного баланса).
- Секвестр* — сокращение расходов при исполнении государственного бюджета.
- Стабилизационная политика государства* — политика, направленная на смягчение колебаний экономического цикла и восстановление равновесного объема производства и занятости на прежнем уровне.
- Структурная безработица* — возникает в результате развития НТП, когда непрерывно меняются отраслевая структура хозяйства, структура спроса на продукцию разных отраслей производства.

Т

Трансферт — платежи, взамен которых не происходит непосредственного получения товаров. Это вид экономических операций между агентами или социальные выплаты без какого-либо возмещения. Различают государственные трансфертные платежи — выплаты по социальному страхованию, проценты по государственному долгу, стипендии и частные трансфертные платежи — разовые выплаты из частных фондов.

Текущий долг — расходы по выплате доходов кредитов по всем долговым обязательствам и по погашению обязательств, срок по которым наступил.

Технологическая эффективность — эффективность, измеренная в физическом выражении.

У

Унитарное предприятие — государственное или муниципальное предприятие в виде коммерческой организации, не наделенное правом собственности на закрепленное за ней имущество.

Уровень безработицы — удельный вес количества безработных в численности экономически активного населения.

Уровень регистрируемой безработицы — отношение численности зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения, в процентах.

Ф

Фактические инвестиции включают как запланированные, так и незапланированные инвестиции.

Фактический (номинальный) ВВП — национальный объем производства, полученный в условиях циклической безработицы (т.е. когда безработица выше своего естественного уровня) и измеренный в текущих ценах.

Факторинг — переуступка неоплаченных долговых требований банку или специализированной фактор-фирме.

Форвардный контракт — контракт с реальной поставкой, по которому две стороны договариваются относительно обмена активов, которые должны быть поставлены продавцом покупателю на определенную дату в будущем.

Форфейтинг — переуступка неоплаченных долговых требований без права регресса.

Франчайзинг — форма хозяйственной интеграции крупного и малого бизнеса, которая заключается в предоставлении крупной компании права выступать под своей торговой маркой малой компании.

Фрикционная безработица (текучесть) связана с поиском или ожиданием выхода на работу, переменой рабочих мест, сменой места жительства, получением образования.

Фьючерс — сделка купли-продажи на товарной или фондовой бирже, предполагающая уплату гарантийной суммы за поставку фиксированного количества товара, валюты или ценных бумаг в оговоренную дату в будущем по ценам, действующим в момент сделки. Владельцы фьючерсных контрактов должны учитывать рост или снижение стоимости своих контрактов, так как они переоцениваются по текущим рыночным ценам на бирже.

Х

Хеджирование — различные методы страхования рисков, связанные с будущим изменением цен на финансовые активы, когда первоначальная сделка нейтрализуется сделкой противоположного характера.

Ц

Циклическая безработица — величина безработицы, равная разнице между фактическим и естественным ее уровнем.

Э

Экономическая политика государства — совокупность мер, направленных на упорядочение хода экономических процессов, оказание влияния на них или непосредственное предопределение их результатов.

Эмитент — лицо, которое выпускает ценные бумаги.

Этатизм — направление общественной мысли, рассматривающее государство как высший результат и цель общественного развития, а также как основной, определяющий фактор экономического и социального развития. Этатизм был одной из составляющих официальной идеологии в СССР.

Эффективность — отношение между затратами редких факторов и выпуском товаров и услуг. Экономическая эффективность измеряется в стоимостном выражении.

Литература для углубленного изучения проблем макроэкономики

Официальные документы

- Стратегия* национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года // Российская газета. 2009. 19 мая.
- Основные направления налоговой политики* на 2009 год и на плановый период 2010—11 гг. // Документ ФНС РФ.
- Стратегия* развития финансового рынка Российской Федерации до 2020 года. // Утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. № 2043-р.
- Концепция* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.
- Бюджетный кодекс* Российской Федерации (в ред. 2009 г.). М., 2009.
- Гражданский кодекс* Российской Федерации (в ред. 2009 г.). М., 2009.
- Налоговый кодекс* Российской Федерации (в ред. 2009 г.). М., 2009.
- Федеральный Закон* Российской Федерации «О банках и банковской деятельности» (№ 17-ФЗ от 3 февраля 1996 г. в ред. 2009 г.).
- Федеральный Закон* Российской Федерации «О рынке ценных бумаг» (№ 39-ФЗ от 26 апреля 1996 г., в ред. 2009 г.).
- Федеральный Закон* Российской Федерации «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (№ 86-ФЗ от 10 июля 2002 г., в ред. 2009 г.).
- Федеральный Закон* Российской Федерации «Об акционерных обществах» (№ 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г., в ред. 2006 г.).

Научная литература

- Аганбегян А.Г.* Кризис: беда и шанс для России. М.: Издательство АСТ, 2009.
- Агапова Т.А., Серегина С.Ф.* Макроэкономика / Под ред. А.В. Сидорича. М.: МГУ, издательство «ДИС», 2006.
- Ануреев С.В.* Денежно-кредитная политика: диспропорции и кризисы. М.: Кнорус, 2009.
- Балтина А.М., Волохина В.А., Попова Н.В.* Финансовые системы зарубежных стран. М.: Финансы и статистика, 2007.
- Банковское дело: Учебник.* 3-е изд. / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Кнорус, 2008.
- Боровкова В.А. Боровкова В.А.* Рынок ценных бумаг. СПб.: Питер, 2009.

- Бурлачков В.К.* Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России. М.: Эдиториал УРСС, 2003.
- Бюджетная система: Учебник / Под ред. Б.Г. Поляка.* М.: ЮНИТИ, 2007.
- Гайдар Е.Т., Чубайс А.Б.* Экономические записки. М.: РОССПЭН, 2008.
- Гайдар Е.Т.* Гибель империи. Уроки для современной России. М.: РОССПЭН, 2006.
- Глобализация мирового хозяйства / Под ред. М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко.* М.: МГУ, 2006.
- Горюнова Н.П., Минакир П.А.* Финансовые кризисы на развивающихся рынках. М.: Наука, 2006.
- Деньги. Кредит. Банки: Учебник. 2-е изд. / Под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова.* М.: Проспект, 2007.
- Дюмулен И.И.* Всемирная торговая организация. М., 2004.
- Ершов М.В.* Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2005.
- Захват предприятий и защита от захвата.* М.: Дело, 2007.
- Инфляция: российская практика / Под ред. Л.Н. Красавиной.* М.: Финансы и статистика, 2009.
- Каплунова Г.Ю.* Признаки и методы выявления преднамеренного и фиктивного банкротства. М.: Центр деловой информации, 2007.
- Ковалев В.В.* Проблемы предупреждения кризисов на финансовом рынке. М.: Финансы и статистика, 2008.
- Кричевский Н., Иноземцев В.* Кризис здравого смысла. М.: Алгоритм ЭКСМО, 2009.
- Коровкин В.В.* Основы теории налогообложения. М.: Экономист, 2005.
- Курс экономической теории: Учебник / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой.* Киров: Изд-во «АСА», 2007.
- Латов Ю.В., Ковалев С.Н.* Теневая экономика: Учебное пособие для вузов / Под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. М.: Норма, 2006.
- Лыкова Л.Н.* Налоговая система России: общее и особенное. М.: Наука, 2006.
- Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной.* М.: КНОРУС, 2008.
- Международные экономические отношения. Учебник / Под ред. А.И. Евдокимова.* М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2005.
- Мельников В.Н., Мовсесян А.Г.* Противодействие легализации незаконных доходов. М.: МЦФЭР, 2007.
- Миркин Я.М., Зубков И.В., Росляк Ю.В., Сизов Ю.С., Лебедева З.А., Ширяев В.П., Тормозова Т.В.* Правонарушения на финансовом рынке. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
- Мировой фондовый рынок и интересы России / Отв. ред. Д.В. Смыслов.* М.: Наука, 2006.
- Мировой финансовый рынок / Под ред. В.А. Слепова.* М.: Магистр, 2008.

- Моисеев С.Р.* Макроэкономика: Учебник. М.: Кнорус, 2008.
- Моисеев С.Р.* Денежно-кредитная политика: теория и практика. М.: Экономист, 2005.
- Моисеев С.Р.* Финансовая статистика. М.: Кнорус, 2008.
- Мэнкью Н. Грегори.* Принципы экономикс: Учебник. СПб.: Питер, 2004.
- Налоги и налогообложение: Учебник / Под ред. А.И. Майбурова.* М.: ЮНИТИ, 2007.
- Оценка социально-экономических последствий присоединения России к Всемирной торговой организации / Под ред. Р.С. Гринберга.* М.: Экономика, 2007.
- Повышение эффективности бюджетных расходов / Под ред. А.А. Климова.* М.: Издательство Дело, 2009.
- Путилин Д.* Опасные налоговые схемы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
- Рынок ценных бумаг: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. В.А. Галанова.* М.: Финансы и статистика, 2008.
- Рудый К.В.* Финансовые кризисы: теория, история, политика. М.: Новое знание, 2003.
- Современный рынок золота / Под ред. В.И. Букато, М.Х. Лapidуса.* М.: Финансы и статистика, 2004.
- Тавасиев А.М.* Дополнительные банковские операции. М.: Финансы и статистика, 2006.
- Теневая экономика/Под ред. Н.Д. Эриашвили, Н.В. Артемьева.* М.: ЮНИТИ, 2008.
- Торский Г.А.* От векселя к деньгам. М.: Финансы и статистика, 2002.
- Улюкаев А.В.* Проблемы государственной бюджетной политики. М.: Дело, 2004.
- Улюкаев А.В.* Современная денежно-кредитная политика. Проблемы и перспективы. М.: Дело, 2008.
- Федякина Л.Н.* Международные финансы. СПб.: Питер, 2005.
- Фетисов Г.Г.* Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации. М.: Экономика, 2006.
- Фетисов Г.Г., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д.* Организация деятельности Центрального банка. М.: Кнорус, 2006.
- Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова.* М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2006.
- Финансы.* Учебник / Под ред. В.В. Ковалева. М.: Проспект, 2007.
- Финансовый кризис в России и в мире /Под ред. Е.Т. Гайдара.* Проспект, 2009.
- Черников Г.П., Черникова Д.А.* Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. М.: Экономика, 2008.
- Хейфец Б.А.* Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: Экономика, 2008.

Экономическая теория. Макроэкономика — 1, 2. *Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник* / Под общ. ред. Г.П. Журавлевой. М.: Дашков, 2009.

Эффективный рынок капитала. Экономический либерализм и государственное регулирование. В 2 т. / Под ред. И.В. Костикова. М.: Наука, 2004.

Интернет-ресурсы

www.cbr.ru — сайт Центрального банка РФ.

www.iet.ru — сайт Института экономики переходного периода (ИЭПП).

www.economy.gov.ru — сайт Министерства экономического развития РФ.

www.nalog.ru — сайт Федеральной налоговой службы РФ (ФНС).

www.minfin.ru — сайт Министерства финансов РФ.

www.fsfr.ru — сайт Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР).

www.government.gov.ru — сайт Правительства РФ.

www.expert.ru — сайт журнала «Эксперт».

www.rbk.ru — Росбизнесконсалтинг.

www.customs.ru — Федеральная таможенная служба РФ (ФТС).

www.vedomosti.ru — сайт газеты «Ведомости».

www.kommersant.ru — сайт газеты «Коммерсант».

www.unicon.ru — сайт Института экономики РАН.

www.fa.ru — сайт Финансовой Академии при Правительстве РФ.

www.fnansmag.ru — сайт журнала «Финанс».

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки

www.учебники.информ2000.рф